

CITE

LES RÉACTIONS DES
PROS DU SECTEUR

VEYRE & PROTECTIONS^{mag}

N°107-108
DÉCEMBRE 2018

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès

G.K. TECHNIQUES

40 ANS!

ACTU



Investissements
et extension
pour Atulam

VITRAGE



Nouveau vitrage
isolant sous vide
de Guardian Glass

MENUISERIE



Novafen inaugure
ses nouveaux locaux
de 3500 m²

PROTECTION



Burgermeister Groupe :
nouvelle identité
pour RB développement



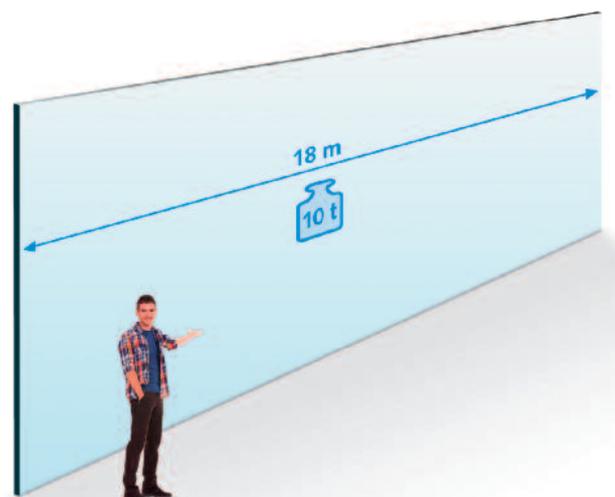
Lorsque tout le reste ressemble à des jouets !

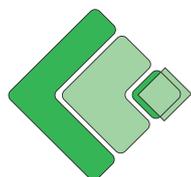
**AVEC LA NOUVELLE GÉNÉRATION B'JUMBO XXL,
RETROUVEZ-VOUS SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE**

- 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





G.K. TECHNIQUES

DEPUIS 1979 AU SERVICE DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT



Que vous soyez transformateurs verriers, menuisiers, façadiers, serruriers, maître verriers... notre expérience de 40 ans dans vos spécialités nous permet d'être à la pointe de l'innovation afin de vous apporter les conseils et les solutions à tous vos projets.

PLUS D'INFOS SUR



www.gktechniques.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° 101979159

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 autorisée sans l'accord écrit de la société V.P.S.

Directeur de la publication :

Frédéric Taddei : verreplat@wanadoo.fr

Journalistes :

Mireille Bouniol : mireille.vp@orange.fr

Johanna 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

06 ÉDITORIAL

Bonne année, bonne santé, bon CITE !

08 ACTION COM'

La "Signature" de Profils Systèmes aux Invalides

09 AUTREMENT DIT Lucas Pinoncely

10 ACTUFRANCE

Toutes les infos de nos régions

28 ACTUINTERNATIONALE

Ça se passe à l'étranger...

30 ACTURÉSEAUX

La vie des réseaux, franchises et groupements

42 ACTU2.O

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

52 VITRAGES



62 MENUISERIES



84 PROTECTIONS



60 CLUB DES MIROITIERS

82 OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

100 VOS FOURNISSEURS

106 INDEX

83 ABONNEMENT

12

CITE

LES RÉACTIONS DES
PROS DU SECTEUR



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, ELCIA OnLine.

www.elcia.com



BAU 2019

Hall C5 Stand 530

PAR FRÉDÉRIC TADDEÏ
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION



Bonne année, bonne santé, bon CITE !

A lors cette fois, ça y est, le CITE est revenu ! Que de temps perdu, d'énergies employées à convaincre. À convaincre qui, d'ailleurs ? Je ne sais pas si vous avez remarqué mais depuis que la fenêtre a été réintégrée dans le CITE, on a l'impression que tous les ministères étaient finalement pour, ou du moins pas vraiment contre !

Je voudrais toutefois poser une simple question-suggestion : quand, il y a plus d'un an, le nouveau gouvernement s'est rendu compte du poids que faisait peser le CITE sur le budget de l'État, n'aurait-il pas été plus simple de demander aux professionnels du bâtiment de proposer une solution alternative plus légère et moins coûteuse pour les comptes publics ? Prendre simplement les gens du bâtiment pour des personnes adultes et responsables.

Cela a-t-il été fait ? Et bien non, trop simple, trop rapide, trop direct ! Il valait mieux envoyer un ministre, "icône des téléspectateurs" et à la "parole en or", expliquer avec sérieux et aplomb que la fenêtre n'était « pas efficiente », que des études très sérieuses corroboraient cette absence de performances thermiques et que les poêles à bois allaient, eux, sauver la planète ! J'exagère ? Oui, mais à peine, hélas...

Sans être paranoïaque, durant ces longs mois de rebondissements où bonnes nouvelles et douches froides ont rythmé les négociations pour sauver le "soldat paroi vitrée", on s'est souvent demandé qui pouvait bien en vouloir à ce point aux menuisiers français pour bloquer sur tant d'évidences ? Et je ne parle pas de quelques députés qui, ne considérant pas que d'autres sujets fussent plus urgents à porter à l'Assemblée nationale, se sont empressés d'essayer d'interdire les menuiseries PVC. On leur avait parlé "cotons-tiges", avaient-ils compris "profilés" !

Bref, et plus sérieusement, je voulais surtout rendre hommage aux syndicats professionnels, notamment à l'UFME et au SNFA, (et l'ensemble du pôle Fenêtre), à la FFB, à Qualibat et à certains politiques qui n'ont jamais baissé les bras tout au long de ces lourdes et pénibles discussions.

Et ceux qui pensent qu'ils ont simplement fait preuve de lobbying, pour défendre un CITE leur permettant de faire des affaires se trompent lourdement. La fenêtre française n'a pas gagné 100 euros par châssis, elle a tout simplement et plus largement retrouvé ce qu'elle n'aurait jamais dû perdre : sa place au cœur des solutions visant à améliorer les performances thermiques de l'habitat.

Cela fait des décennies que l'on indique au consommateur que changer, entre autres, ses fenêtres concourrait à faire baisser sa note de chauffage. Et d'un coup, d'un seul, simplement parce que Bercy est tombé de sa chaise en consultant l'addition, les portes et fenêtres ne serviraient plus à rien ? Que le CITE ne profiterait qu'aux entreprises ? Que les impôts des Français n'étaient pas destinés à financer les fenêtres de leurs voisins ?

Même le rapporteur du PLF 2019 en Commission des finances à l'Assemblée nationale y est allé de son petit refrain : il aurait rencontré des "gens qui confirmaient que la fenêtre n'était pas isolante" et s'est aussi permis, avec humour, de dire "je ferme la porte à la fenêtre". On en sourirait, si des milliers d'emplois n'avaient pas été menacés par tant de légèreté et d'approximation.

Heureusement, *in fine*, si les choses ont (miraculeusement ?) bien tourné, il en reste tout de même un sentiment de gâchis, en temps et en énergies, et surtout une certaine appréhension à l'idée qu'il faille bientôt repartir au combat pour les prochains dossiers concernant nos professions, comme la future prime versée à l'achèvement des travaux pour le CITE 2020.

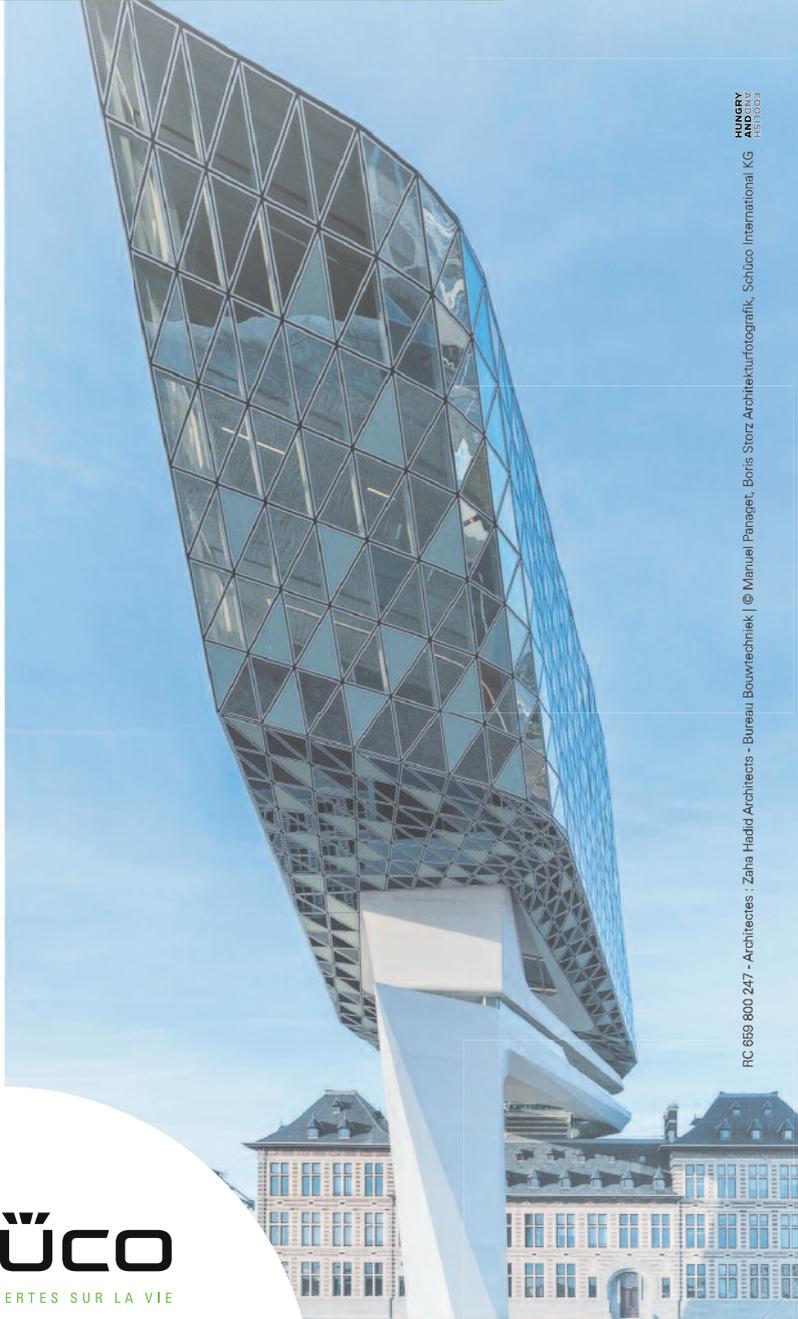
Mais ne boudons plus notre plaisir et, en ce début d'année, formulons plutôt des souhaits de prospérité, de santé, de bonheur et d'amour.

Ce sont ces vœux que je tiens particulièrement à vous adresser aujourd'hui au nom de toute l'équipe de Verre & Protections Mag. ■

“
»
« Qui pouvait bien en vouloir à ce point aux menuisiers français pour bloquer sur tant d'évidences ? »

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

45%

45 % des Français* souhaiteraient, s'ils le pouvaient, changer leurs fenêtres dans les années à venir

8

8 français sur 10* envisageraient de se tourner vers une fenêtre PVC s'ils devaient changer les fenêtres de leur logement aujourd'hui

* source : Etude commandée par l'UFME et menée par Harris Interactive de septembre à octobre 2018

ACTION COM'

La "Signature" de Profils Systèmes aux Invalides

Cette année Profils Systèmes avait choisi un lieu emblématique pour organiser sa traditionnelle "soirée Prescription" : l'Hôtel national des Invalides à Paris.

Profils Systèmes a en effet invité clients, prescripteurs et journalistes à vivre une expérience hors norme au cœur des Invalides. Accompagnés d'un guide, ils ont effectué un voyage inédit à travers son histoire et son architecture : depuis sa construction ordonnée par Louis XIV, jusqu'au monumental tombeau de Napoléon I^{er}, de la Cour d'honneur cernée de ses soixante lucarnes de pierre, à la double coupole de l'église du Dôme.

Une visite nocturne dans une atmosphère très particulière, renforcée par



la privatisation des lieux, suivie d'un cocktail, dans le cadre prestigieux du Grand salon des Invalides.

À cette occasion Profils Systèmes a présenté à ses hôtes la cinquième édition de son magazine Signature#5.

Ce cinquième opus se décline comme toujours à travers quatre rubriques (Architecture, Art de vivre, Décoration, Carnet de voyage), riches et fortes en émotions. Réalisations architecturales d'exception avec les gammes de menuiseries aluminium Profils Sys-

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.



tèmes parmi lesquelles l'Arena du pays d'Aix réalisé par l'architecte Christophe Gulizzi, balade dans l'univers décalé de nos artistes, tendance néo-rétro dans le design automobile ou encore Made in France dans le mobilier et le design, et enfin un carnet de voyage décoiffant.

Signature est également consultable via l'appli Signature qui est gratuite et disponible sur iPad et tablette Android en version française et anglaise. ■



54%

54% des personnes interrogées ont l'intention de changer leurs fenêtres en Bourgogne, région en tête de la France **

**Sondage OpinionWay pour Monexpert-renovation-energie.fr

54,2%

Sur 34 millions de logements français, 54,2% sont en classe E, F ou G ***

*** source : Ademe

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 **Lucas Pinoncely** qui s'est plié à l'exercice...

AUTREMENT DIT

Lucas Pinoncely

PRÉSIDENT DE VIE & VÉRANDA

Votre mot préféré de la langue française ?

Confiance

Le produit de la véranda que vous considérez comme le plus innovant des 10 dernières années ?

La toiture plate

Un vin à partager avec un client ?

Un bourgogne blanc

Un met à partager avec vos collaboratrices et collaborateurs ?

Le saucisson de Lyon !

Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?

La transmission de l'entreprise par mon père

Un mot définissant le mieux une véranda ?

Espace

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

« Ce n'est pas possible »

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

Architecte

La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

La Fondation Louis Vuitton à Paris

La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

La Muraille de Chine



Le sport dont vous auriez aimé être champion du monde ?

La Formule 1

Quel mot symbolise le mieux l'activité de Vie & Véranda ?

Fiabilité

Votre dernier achat "coup de cœur" ?

Des écouteurs Bose IE2

La question des journalistes qui vous déplaît le plus ?

« Quelles sont vos dernières nouveautés ? »

Ce vous aimez le moins dans ce magazine ?

Sortir plus du cadre ! Plus de fun !

Ce vous aimez le plus dans ce magazine ?

Qualité et fiabilité dans les sujets traités

Yonne

La secrétaire d'État Agnès Pannier-Runacher chez Tubauto

La secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie et des Finances, Agnès Pannier-Runacher, s'est rendue dans l'Yonne le jeudi 20 décembre dernier pour un déplacement dédié aux "Enjeux économiques des territoires". Au cours de cette journée, s'est tenue une réunion d'information avec un panel d'industriels sur la démarche "Territoires d'industrie" annoncée par le Premier ministre lors du Conseil national de l'industrie (CNI). À cette occasion, la secrétaire d'État a visité l'usine Tubauto de Gron (89) guidée par Markus Stump, directeur général de Hörmann France. ■



De gauche à droite : Markus Stump, directeur général de Hörmann France, Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie et des Finances, et Hervé Ducrot, responsable de production chez Tubauto.

Creuse

Atulam : investissements et extension pour répondre à la demande

Fabricant de portes et fenêtres en bois sur mesure basé à Jarnages (23), Atulam est victime de son succès : elle reçoit trop de commandes pour sa production. Pour y remédier, l'entreprise va faire évoluer son organisation, mais aussi pousser ses murs. Elle vient ainsi d'obtenir le permis de construire nécessaire pour agrandir sa surface industrielle de 868 m², qui est actuellement de 10 468 m² sur un terrain de 45 122 m².

Quand Xavier Lecompte, l'actuel gérant, a racheté Atulam en 1997, la société avait un seul client, une vingtaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros.

En 20 ans, elle n'a cessé de croître, pour afficher aujourd'hui un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros, généré par 145 salariés, à destination de 1 000 clients professionnels environ. Cette réussite s'explique d'une part par le positionnement haut de gamme de ses menuiseries, qui sont de surcroît peintes en usine, mais aussi plus récemment par la fin du CITE, par un regain d'intérêt pour le bois et par le succès de la garantie finition 12 ans.

Ligne d'usinage doublée d'ici fin 2019

« Début 2018, nous avons enregistré un afflux de commandes que nous avons eu du mal à absorber : 90 menuiseries par jour environ nous étaient demandées alors que nous sommes capables d'en fabriquer 60 à



70 quotidiennement », explique Xavier Lecompte. « Nous devons donc augmenter notre capacité de production, ce qui va être possible avec cette extension de nos locaux. La ligne de finition de la peinture sera agrandie et optimisée et notre ligne d'usinage doublée d'ici fin 2019 », poursuit le dirigeant.

Objectif 100 menuiseries par jour

En parallèle, l'entreprise va s'atteler à améliorer l'organisation de sa production.

Dans le cadre du programme "Usine du futur" piloté par la région Nouvelle Aquitaine, un audit de la société a été réalisé, qui a mis en lumière les points à améliorer.

Plusieurs projets font partie de ce programme : une production en flux tiré-lissé (diminution des stocks intermédiaires trop importants, réduction des déplacements inutiles), une meilleure maintenance (en passant de la maintenance curative à la maintenance préventive), la mise en place du management visuel de la performance pour avoir plus de lisibilité (avec des tableaux de bord construits par chaque équipe avec différents indicateurs comme la production, la qualité, la sécurité...), ainsi que l'optimisation des outils informatiques...

Ces projets de développement sur trois ans vont demander un investissement de l'ordre de cinq millions d'euros, dont 650 000 euros d'aides provenant de la région Nouvelle Aquitaine. L'objectif est la production de 80 menuiseries par jour en 2019 et de 100 menuiseries en 2021. ■

Ardennes

Hervé Coutelas candidat à la reprise de la SAMBP

L'entreprise SAMBP, implantée à Charleville-Mézière (08) a été placée en redressement le jeudi 13 décembre dernier. Spécialisée dans la fabrication de fenêtres et menuiseries (bois et PVC), la SAMBP avait été reprise en 2005 par Didier Logereau.

Un repreneur s'est déjà porté candidat auprès du Tribunal de Commerce en la personne d'Hervé

Coutelas, dirigeant de la Holding New Cap, implantée à Reims (51) qui a pour objectif de préserver la totalité des emplois.

Notons qu'Ardenne Métropole, via une opération de lease-back, pourrait racheter les bâtiments de la SAMBP pour les lui louer, réinjectant ainsi un million d'euros dans les caisses. Réponse du Tribunal de Commerce le 10 janvier 2019. ■



Hervé Coutelas

Reprise

StellaGroup prochainement repris par le fonds PAI

PAI Partners a annoncé son entrée en négociations exclusives avec ICG pour lui racheter ses parts de StellaGroup, qui exploite cinq marques : La Toulousaine pour les portes de garage, les portes sectionnelles, les portes, les grilles et les volets, ainsi que Profalux, Eveno, Sofermi et Flip, pour les volets roulants, les stores vénitiens et les portes de garage. Stella devrait réaliser un chiffre d'affaires de 230 millions d'euros en 2018, y compris l'acquisition de Flip, finalisée en octobre (lire notre interview exclusive de Didier Simon dans Verre & Protections n° 107, page 131).

PAI a l'intention de soutenir l'équipe de direction actuelle dans ses projets visant à développer davantage l'entreprise, tant de manière organique que par le biais d'acquisitions.

Didier Simon, PDG de StellaGroup, a commenté : « Après une période de forte croissance en France ces dix dernières années, nous recherchons un partenaire financier capable de nous aider à accélérer notre développement international, dans le respect de nos valeurs et en soutien du plan d'acquisition de StellaGroup. Nous sommes impatients de travailler avec PAI pour livrer la prochaine phase de notre histoire de croissance. »

Mathieu Paillat, associé de l'équipe sectorielle General Industrials de PAI, a déclaré : « PAI Partners est ravi de devenir l'actionnaire majoritaire de Stella aux côtés de l'équipe de direction et d'ICG. Notre objectif commun est de

renforcer la position de Stella en tant que leader du marché français, tout en recherchant de nouvelles opportunités de croissance en Europe. Nous soutenons fermement l'équipe de direction dans la réalisation de cette nouvelle phase du développement international de la société. »

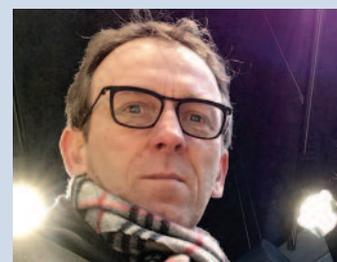
Hadj Djemai, responsable Europe du Sud chez ICG, a déclaré : « Nous sommes ravis d'être un partenaire de la direction de StellaGroup depuis 2015. Au cours de cette période, le groupe s'est très bien développé, tant de manière organique que par le biais d'acquisitions. Nous réinvestissons aux côtés de la direction et de PAI Partners, convaincus qu'il reste un potentiel de croissance très important. ». Les comités d'entreprise du personnel concernés de Stella seront consultés au sujet de la transaction et sa réalisation sera soumise à l'approbation des autorités de réglementation et à d'autres conditions préalables habituelles. ■



Brise-soleil orientable grand largeur d'Eveno Fermetures

Nomination

Thomas Eyer mann futur directeur de Deceuninck France



Deceuninck France vient d'annoncer une réorganisation au sein de son groupe, « motivée par la volonté de créer une seule et unique région regroupant l'Europe occidentale et l'Europe centrale ».

Dans le cadre de ce processus d'intégration, Didier Leclercq a été nommé directeur opérationnel Europe (Chief Operationing Officer). Sa mission consistera à gérer l'ensemble des usines de production de la région.

Parallèlement, un nouveau directeur de filiale, Thomas Eyer mann, prendra prochainement ses fonctions en France à compter du 1^{er} mars 2019 et rapportera à Didier Leclercq.

« Thomas Eyer mann a accumulé une riche expérience dans notre secteur et sur notre marché, puisqu'il a travaillé pendant plus de vingt ans pour Rehau », explique-t-on chez Deceuninck. Enfin, Aurélie Brianchon prend les fonctions de responsable qualité, sécurité, environnement à compter du 1^{er} décembre 2018. ■

Les députés ont réintégré la fenêtre dans le CITE pour 2019

La conclusion heureuse d'une trop longue saga !

Le mercredi 19 décembre 2018 à 3 h 40, l'Assemblée nationale a examiné, en nouvelle lecture, le projet de loi de finances pour 2019. A notamment été examiné l'amendement N° 554 porté par la députée Marjolaine Meynier-Millefert et cosigné par une trentaine de députés LaREM qui visait à rendre éligible le simple vitrage dans le CITE. À l'issue de cet examen, les députés ont définitivement voté et ont donc réintégré la fenêtre du CITE dans le projet de loi de finance (PLF) 2019. Ils ont suivi le Sénat qui avait rétabli, le 10 décembre dernier, le crédit d'impôt transition énergétique (CITE) pour le remplacement des fenêtres, à un taux de 15 %, malgré un avis défavorable du gouvernement. Visiblement, la position du gouvernement avait évolué au cours des dernières semaines précédant le vote des députés et certains signaux indiquaient que le vent allait tourner (SMS d'Édouard Philippe à David Robo, maire de Vannes et soutien actif de la profession dans la défense du CITE). Signaux positifs qui étaient également confirmés lorsque, sur les ondes d'Europe 1, François de Rugy avait déclaré que le gouvernement allait "réélargir" le CITE aux changements de fenêtres.

La déclaration de François de Rugy qui a redonné le sourire à la profession

Sur les ondes de la radio Europe 1, François de Rugy a déclaré que le changement de fenêtres aidé par le CITE était « bon pour le portefeuille, mais aussi pour le climat.



L'amendement N° 554 a été porté par la députée **Marjolaine Meynier-Millefert**.

Nous allons réélargir le Crédit d'impôt transition énergétique aux changements de fenêtres », annonçait le ministre à nos confrères d'Europe 1. « Un exemple concret d'aide aux Français qui font des travaux pour améliorer l'efficacité énergétique et donc baisser leur facture d'énergie, de chauffage. C'est à la fois économiser l'énergie, et ça, c'est bon pour le portefeuille, mais c'est aussi bon pour le climat, puisque ça permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre » a poursuivi le ministre de la Transition écologique qui promet « un dispositif plus efficace que par le passé (...) une aide pour ceux qui passent de fenêtres en simple vitrage à fenêtres en double vitrage. Ce coup de pouce sous forme de crédit d'impôt, précise-t-il, pourra bénéficier à tous les Français », a-t-il ajouté. ■



Les réactions des professionnels du secteur

Verre et Protections a posé 3 questions à des professionnels du secteur pour recueillir leur sentiment après le vote de l'Assemblée :

1 Quelle est votre première réaction "à chaud" alors que les députés viennent juste de voter la réintégration de la fenêtre dans le CITE ?

2 Les tergiversations autour de ce CITE dans le PLF 2019 ont-elles eu des effets sur votre activité des derniers mois et vous attendez-vous à un regain d'activités avec la paroi vitrée réintégré ?

3 Sur le plan technique, le fait que le montant du crédit d'impôt soit plafonné à 100 € par fenêtre et que seul soit concerné le remplacement du simple vitrage va-t-il, selon vous, poser des difficultés aux entreprises, notamment en matière de respect de ces restrictions et de leurs contrôles ?



Robert Dollat, président de l'UFME

1 « Oui, nous sommes très satisfaits de voir le changement de fenêtres réintégré dans le CITE, c'est une mesure de bon sens qui va aider sans aucun doute les ménages à mieux isoler leur logement et accompagner les engagements pris par la France dans le cadre du Développement durable. Et enfin il était urgent de faire reconnaître l'efficacité réelle des travaux de rénovation des fenêtres dans l'amélioration de la performance énergétique des logements ».

2 « Les adhérents nous ont effectivement fait remonter une baisse significative des commandes depuis septembre dernier, cette mesure est de nature à soutenir la demande l'année prochaine. Il était illusoire d'inciter les Français à changer leur moyen de chauffage sans isoler leur logement. Les derniers remous vécus depuis la rentrée ne peuvent que perturber l'industrie française de la fenêtre qui commence seulement à se relever d'une forte crise ».

3 « Nous savions que les contraintes budgétaires étaient importantes, c'est pourquoi nous avons proposé le plafonnement qui a été retenu. Les ménages et les professionnels que nous sommes (fabricants et installateurs) ont besoin de stabilité sur le plan fiscal et ils n'ont pas intérêt à déroger aux règles établies sur le plan fiscal sinon le dispositif disparaîtra. Le forfait fixé à 100 euros maximum a l'avantage pour le Gouvernement de maîtriser au mieux cette enveloppe budgétaire. C'est une solution que l'UFME avait proposée à de multiples reprises au cours des dernières années. Depuis cette année, seul le remplacement des fenêtres à simple vitrage était éligible au CITE, nous y sommes donc habitués. Si ce critère est facile à comprendre et à appliquer, il est une première étape en vue de massifier la rénovation des passoires thermiques ».

Si les fenêtres ont été posées en 2018 (devis signé en 2018) avec un acompte en 2018 et si la facture est datée de 2019, sera-t-il alors possible de bénéficier du CITE ?

> L'acompte et le devis doivent être antérieurs à juillet 2018 pour bénéficier du CITE 2018. Il serait donc difficile de prendre en compte une pose et donc une facturation plus de six mois après l'acceptation des travaux.

Est-ce que les portes sont de retour ?

> L'article 57 de la loi de finances 2019 ne porte que sur les matériaux de parois vitrées. Il semblerait donc que les portes ne soient pas éligibles au CITE.

Le CITE est-il toujours conditionné au RGE ?

> Oui, bien entendu.

La rénovation d'une résidence secondaire est-elle concernée ?

> Le CITE a toujours porté sur le logement affecté à la résidence principale et cela ne change pas. Cependant la TVA 5,5 % reste applicable, pour toutes les habitations de plus de deux ans, aux travaux de rénovation énergétique et donc aux remplacements de fenêtres, porte d'entrée, volets isolants (à condition de respecter les critères de performance).

Depuis combien de temps la résidence principale doit-elle être construite pour avoir droit au CITE ?

> Deux ans.

Les locataires sont-ils également concernés ou bien le CITE est-il réservé aux seuls propriétaires ?

> Sont concernés les propriétaires, locataires ou occupants à titre gratuit d'un logement de plus de deux ans affecté à l'habitation principale.

Combien va coûter à l'état la réintégration de la fenêtre dans le CITE ?

> François de Rugy n'a pas souhaité communiquer sur ce point. On peut toutefois penser que ce sera aux alentours de 100 millions d'euros.

Comment va être contrôlée la véracité du changement des simples vitrages par les doubles vitrages ?

> A priori de la même façon que pour les six premiers mois de 2018. Les installateurs RGE doivent, sur la facture, préciser les fenêtres qui viennent en remplacement de fenêtres simple vitrage... Toutefois, ce point sera à confirmer par le nouvel article 18 bis CGI qui précisera les modalités d'application du 200 quater (CITE).

Les portes d'entrée vitrées sont-elles concernées ?

> Non, puisque ce sont des portes, mais les portes-fenêtres le sont.

Est-ce que le remplacement du simple vitrage par du triple vitrage donne aussi droit au CITE ?

> À partir du moment où la fenêtre à remplacer est en simple vitrage, oui. Les fenêtres qui remplacent les fenêtres à simple vitrage doivent respecter les critères de performances (couple Uw/Sw) précisées à l'art 18 bis et qui n'ont pas changé.

Est-ce que le CITE pour les fenêtres sera encore valable en 2020 ?

> Sans boule cristal, difficile à l'assurer ! Mais on peut penser (et espérer) que oui, puisque l'étude Ademe/CSTB le recommande et c'est sur la base de cette étude que les travaux éligibles et le mode de calcul de la prime forfaitaire vont être établis en concertation avec les professionnels dès début 2019.

Le fait du plafonnement à 100 euros ne va-t-il pas inciter le consommateur à opter pour des fenêtres bas de gamme du moment qu'elles soient équipées de double-vitrage ?

> Reste à définir ce qu'est une fenêtre bas de gamme ? Choisir une fenêtre NF ne coûte pas plus cher, indique-t-on à l'UFME. Le SNFA n'était, à ce sujet, pas vraiment favorable à ce plafond de 100 euros mais cette disposition s'était révélée indispensable pour maîtriser l'impact budgétaire de la mesure. Aux industriels et installateurs de bien affûter leurs arguments de vente !

Nos questions

- 1** Quelle est votre première réaction "à chaud" alors que les députés viennent juste de voter la réintégration de la fenêtre dans le CITE ?
- 2** Les tergiversations autour de ce CITE dans le PLF 2019 ont-elles eu des effets sur votre activité des derniers mois et vous attendez-vous à un regain d'activités avec la paroi vitrée réintégré ?
- 3** Sur le plan technique, le fait que le montant du crédit d'impôt soit plafonné à 100 € par fenêtre et que seul soit concerné le remplacement du simple vitrage va-t-il, selon-vous, poser des difficultés aux entreprises, notamment en matière de respect de ces restrictions et de leurs contrôles ?



Pascal Quenechdu, président de Komilfo

- 1** « Cette décision est positive, et confirme le rôle des menuiseries dans l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments (parfois décriées). Indépendamment de cette réalité, cette décision donne de la constance dans la volonté de l'État à aider les particuliers à entreprendre les travaux de rénovation, souvent indispensables, de leur logement ».
- 2** « L'arrêt du CITE fin juin a impacté la reprise d'activité de septembre et la demande depuis. Ce dispositif minimum devrait effectivement permettre de soutenir le marché en 2019, en entretenant l'effet d'opportunité. Ce format d'aide sera toutefois plus profitable à des produits à moins forte valeur ajoutée ».
- 3** « Par définition, les entreprises doivent sans cesse s'adapter, nul doute qu'elles sauront une nouvelle fois le faire dans le cadre de ce dispositif. On peut regretter que l'ancienne formule des 15 % n'est pas été reprise. De plus, certaines menuiseries datant des années 70 ou 80 sont en double vitrage mais avec des performances thermiques qui ne sont pas à la hauteur des fenêtres actuelles. Je pense notamment aux fenêtres aluminium sans rupture de pont thermique ».

La réaction de Bruno Léger, président du SNFA

« Nous avons enfin été entendus ! »

« C'est une grande victoire pour le Pôle Fenêtres FFB, le remplacement de fenêtres garde toute sa place dans la rénovation énergétique et la nécessité d'être RGE et donc qualifié Qualibat est confirmée pour nos installateurs.



Nous avons pu obtenir ce résultat, d'une part parce que nous avons su élaborer dans le cadre du pôle fenêtre FFB une proposition concrète et unique, et d'autre part grâce à l'implication et aux actions déterminantes de quelques personnalités.

Je tiens à saluer et à remercier le président de la FFB, Jacques Chanut, le président de Qualibat, Alain Maugard, la députée LREM, Marjolaine Meynier Millefert ainsi que le président de notre section "Fenêtres et Portes", Dominique Lamballe qui, depuis juillet dernier, ont œuvré sans relâche jusqu'au plus haut niveau de l'État pour défendre notre cause et convaincre. Ils y ont consacré un temps personnel considérable !

Reprenons tous nos forces avant d'attaquer une année 2019 où de très nombreux défis collectifs nous attendent déjà, prime et CITE 2020, nouvelle Réglementation énergétique et environnementale 2020, loi ESSOC, nouveau code de la construction... et bien d'autres ».



Vincent Pasquet, président du directoire de Pasquet Menuiseries

- 1** « La persévérance et l'unité des organisations professionnelles pour défendre un message d'efficacité pour le remplacement des fenêtres ont finalement été entendues. Il faudra continuer au cours de l'année 2019 à informer sur l'intérêt du changement de fenêtres pour les économies d'énergie et le confort retrouvé par les occupants du logement ».
- 2** « L'incertitude sur la reconduction du CITE fenêtre a différé certaines décisions, le report de décision a été amplifié par la crise des "Gilets jaunes" ».
- 3** « Il y a en effet une difficulté pour attester que les anciennes fenêtres étaient équipées d'un simple vitrage. C'est probablement aux organisations professionnelles de proposer un document de déclaration conjoint entre le professionnel et le client. L'Administration aura peut-être également des suggestions... ».



Jérôme Chalaye, p-dg du groupe MCC

- 1** « La réintégration de la fenêtre est une très, très bonne nouvelle pour notre marché de la menuiserie ».
- 2** « Nous espérons que cette mesure permettra de dynamiser le marché de la fenêtre ».
- 3** « C'est une nouvelle démonstration du décalage entre "les énarques" qui votent des lois sans aucune connaissance de la réalité de nos métiers. De nos jours le remplacement du simple vitrage par un double vitrage ne représente qu'une partie infime de nos rénovations. Il est par contre avéré que les doubles vitrages actuels sont beaucoup plus performants que les doubles vitrages type 4/6/4 posés il y a quelques années !!!! Limiter le CITE au simple vitrage est une aberration !!!! Une fois de plus tout cela n'est qu'un effet d'annonce, une demi-mesure, sans compter qu'un certain nombre de points sont encore très flous ».



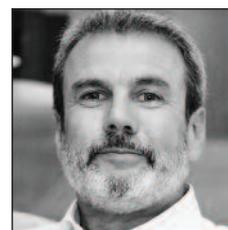
Michel Dol, directeur général de Tryba

- 1** « Il faut encore attendre de connaître tous les détails de la loi de finances 2019 mais c'est une bonne nouvelle. Après des mois d'hésitations, cette décision lève le doute pour 2019, et cela évite que le consommateur reporte ses projets jusqu'en 2020 comme le laissait supposer les annonces de la mise en place d'un chèque Énergie pour cette date ».
- 2** « Clairement oui ! Très positive : lorsque l'annonce de la fin du CITE au 30 juin 2018 a été faite, cela a boosté les ventes. Puis un gros coup de frein en cette fin d'année. Depuis plusieurs années, nous visons au rythme de ces changements de politiques. Cette réintroduction devrait nous permettre de travailler plus sereinement en 2019 ».
- 3** « Ce n'est pas vraiment un problème, les aides gouvernementales ont toujours eu par le passé un impact très positif sur les ventes. Le fait que pour 2019 les montants soient plus limités n'enlève pas l'effet d'aubaine qui séduit le consommateur. Ceci étant dit, le vrai problème pour les entreprises du secteur est de leur donner de la visibilité et de la constance. Changer le dispositif chaque année est contre-productif ! Cela ne génère pas de perspectives pour investir dans des produits plus performants, et les coups d'accordéon que cela engendre dans l'activité ne sont pas non plus bons pour l'emploi ».



Dominique Lamballe, p-dg de FénêtréA

- 1** « C'est une excellente nouvelle pour toute la profession car, au-delà du Cite qui reste un facteur déclenchant, c'est aussi la reconnaissance que le changement de fenêtres est efficace ».
- 2** « Oui, clairement, les clients finaux restaient en attente et l'annonce devrait libérer des projets ».
- 3** « Non, c'est une mesure orientée pour que les logements en précarité énergétique fassent les travaux ».



David Julien, directeur général de Sepalunic

- 1** « C'est bien sûr une excellente nouvelle, surtout après l'erreur faite de communiquer sur une réintégration uniquement pour 2020, qui aurait été catastrophique pour notre filière ».
- 2** « Oui, nous sentons un ralentissement des prises de commandes depuis fin octobre sur le secteur de la fenêtre. Nous espérons un regain pour l'année prochaine... raté pour cette fin d'année, déjà morose par son climat météorologique et social... ».
- 3** « Gardons à l'esprit le maintien de la fenêtre dans le CITE qui reste une juste confirmation de la performance du remplacement des fenêtres dans l'économie d'énergie, preuves à l'appui !!! Pour les contrôles, une crainte : qu'ils soient arbitraires sur la date de construction ».



**Thierry Luce,
président de Lorillard**

1 « C'est bien sûr une bonne nouvelle pour la profession et pour nos réseaux de distribution. Nous allons de nouveau pouvoir communiquer sur le marché que notre produit "Fenêtre" est encore éligible au CITE ».

2 « Nos activités ont évidemment souffert des annonces autour du CITE. Nos activités ont été chargées sur le 1^{er} semestre 2018 avec des prises de commandes très fortes fin 2017 et très soutenues jusque fin juin 2018. Depuis septembre, nous avons ressenti des prises de commande en baisse non négligeable avec, ces dernières semaines, des particuliers qui attendent le début d'année 2019 pour lancer des travaux de rénovation. Nous espérons effectivement un regain d'activité pour le début d'année prochaine ».

3 « La priorité pour nos activités était que la fenêtre soit de nouveau éligible dans le CITE. J'ai même envie de dire peu importe le mécanisme autour du CITE ! Car dans l'esprit du particulier, il va retenir que la fenêtre fait partie des produits qui bénéficient du crédit d'impôt, il va donc s'intéresser au changement de ces fenêtres, franchir la porte de nos points de vente pour s'informer. À nos équipes commerciales de faire leur job correctement en argumentant sur les bienfaits du changement de menuiseries, que le particulier soit éligible ou pas ».



**Bertrand Maugin,
p-dg du groupe Maugin**

1 « Toute la profession s'est mobilisée et battue. C'est heureux que cette prise de conscience ait eu lieu car, en effet, le retrait de la fenêtrage du CITE semblait un aberration. En réintégrant la fenêtrage dans le CITE, on décrète officiellement que la fenêtrage joue un rôle essentiel dans le dispositif d'isolation thermique. On ne le répètera jamais assez : au-delà de l'esthétique et du gain en clarté, la rénovation de fenêtrages agit très précisément sur l'économie d'énergie au sein du foyer.

Pour les industriels, c'est donc une reconnaissance des investissements que nous faisons depuis des années et sur le long terme. On constate en revanche qu'en matière de mesures fiscales sur le plan de la rénovation des fenêtrages, la France reste encore un peu en retard par rapport aux autres pays européens ».

2 « Elles ont effectivement une incidence sur le volume de commandes depuis septembre et le phénomène s'est accentué depuis fin novembre. Objectivement, cela a même été violent, avec une descente crescendo jusqu'à aujourd'hui. C'est bien normal puisque les consommateurs ont adopté une position d'attente. On peut espérer un regain d'activité qui interviendrait rapidement. Les installateurs vont pouvoir relancer leur portefeuille de devis dès début janvier. Pour les industriels, il faudra compter sur une reprise fin février / début mars ».

3 « Ces 100 € sont justes et bien proportionnés puisqu'ils représentent environ 15 % d'un achat moyen pour une fenêtrage ».



**Eric Brun, responsable
marketing d'Atlantem**

1 « La première réaction est : enfin le simple bon sens triomphe et la baie retrouve la place qui doit être naturellement la sienne = celle d'un composant de l'enveloppe de l'habitat qui contribue (avec les autres composantes) à la performance énergétique globale ; de façon plus subjective, je pense que cela remettra dans l'esprit du consommateur que la menuiserie est un produit technique qualitatif et donc permettra même inconsciemment une meilleure attribution de valeur à ce composant ».

2 « Même si l'effet est difficile à mesurer et si une bonne partie du marché n'est pas directement impactée (le neuf ; la rénovation des DV par exemple...) l'impact psychologique a, je pense, été réel à la fois chez le consommateur mais aussi chez les pros les moins commerçants qui s'étaient probablement habitués à un CITE soutien de leur action ; cette nouvelle annonce devrait permettre plutôt un sursaut de motivation et de confiance pour attaquer 2019 dans une disposition positive et non pas "à reculons" ; et ce type de changement d'état d'esprit, sur le marché notamment de la rénovation, peut générer quelques % supplémentaires de business ».

3 « Le plafonnement va évidemment, en termes de proportions de financement, favoriser en % les solutions les plus économiques donc en premier lieu, pour faire simple, un bonus (relatif) pour le PVC. Concrètement la limitation au strict remplacement des SV n'est pas une nouveauté puisque nous étions déjà soumis à cette contrainte sur CITE 2018 ; les entreprises, je crois, s'en sont bien accommodées avec un système de contrôle basé sur du déclaratif... ».

MA PERGOLA, MON DOUX CHEZ MOI

Le paradis à la maison



SANTACROCE/DCD PHOTO: TINEOB

Une nouvelle pièce en plein air

Un salon protégé du soleil, de la pluie et de la neige.
L'unique pergola bioclimatique étanche, faite de matériaux résistants de haute qualité,
offre un grand confort, un design élégant et quantité de modèles personnalisables.



www.gibus.com

Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

Loire-Atlantique

Mecan'Outil change de mains

Le 30 septembre dernier, Emmanuelle et Jean-Christophe Albrecht ont pris les rênes de Mécán'Outil, spécialisé dans la fabrication d'outils de poinçonnage pour la menuiserie et de machines pour la fabrication de volets roulants.

La société, créée à Ancenis (44) en 1973, avait été reprise en 2001 par Jean-Marie Ravier, qui fait aujourd'hui valoir ses droits à la retraite.

Un couple doté de profils complémentaires

Le nouveau couple dirigeant n'est pas issu du sérail, mais s'appuie sur une solide complémentarité. « Mon mari a une formation d'ingénieur, il a travaillé dans l'électronique, sur des métiers de grandes séries (téléphones portables) ainsi que sur des métiers de petites séries (calculateurs). Ses différents postes l'ont amené à travailler autour de la production, de la R&D, de l'organisation des process et de l'industrialisation de nouveaux produits » explique Emmanuelle Albrecht. « Je me suis pour ma part tournée vers le marketing et la communication, l'export et la finance, dans des domaines aussi variés que les imprimantes, les sanitaires ou la banque », poursuit la dirigeante.

Forts de ces profils complémentaires, le couple cherchait depuis quelques années à reprendre une PME dans la conception/production avec des perspectives à l'export. Mécán'Outil réunissait ces critères-là avec en plus des possibilités de développement. « Par le biais de mon réseau dans la fusion-acquisition, j'ai eu connaissance de la vente de Mécán'Outil, et nous sommes ainsi rentrés en contact avec Jean-Marie Ravier », détaille Emmanuelle Albrecht. Deux mois plus tard, le couple est ravi de son acquisition, car il a découvert un domaine d'activité certes complexe, mais qui offre la satisfaction de faciliter la vie de ses clients en augmentant leur productivité. « Mécán'Outil est une société saine et solide, mais qui a besoin d'un nouveau souffle, en particulier au niveau du marketing et de la communication. Un challenge à notre mesure », poursuit Emmanuelle Albrecht.

Des efforts sur la communication et le marketing

Les nouveaux dirigeants ont pu apprécier lors du salon EquipBaie la notoriété de la marque, qui a d'ailleurs récolté



Emmanuelle et Jean-Christophe Albrecht aux côtés de Jean-Marie Ravier



L'équipe Mécán'Outil sur son stand au salon EquipBaie

un Trophée de l'Innovation pour sa pince QuickPunch (lire notre encadré). « Outre ce trophée, nous avons eu beaucoup de visiteurs lors de ce salon, et ainsi plusieurs contacts de qualité », se félicite la dirigeante.

En plus des salons (Mécán'Outil sera également présente à Batimat 2019), la société va aussi moderniser sans tarder son identité graphique mais surtout son site internet. « Nous réalisons 40 % de notre chiffre d'affaires à l'export, il est donc primordial pour nous de proposer une belle vitrine virtuelle ». Nous souhaitons initier une démarche marketing, avec notamment une clarification de la segmentation



LA POINÇONNEUSE PORTATIVE QUICKPUNCH, LAURÉATE AUX TROPHÉES EQUIBPAIE

La poinçonneuse portative Quickpunch est destinée aux professionnels du laquage, pour percer les profils afin de passer les crochets. Légère (moins d'un kilo), très facile d'utilisation, elle permet de poinçonner instantanément de nombreux types de profils, sans effort pour l'utilisateur, avec une évacuation optimale de la débouchure et la suppression des bavures.



Patrick Royer, directeur commercial, lors de la présentation de la poinçonneuse

produits et la mise en place d'une newsletter, afin de mieux faire connaître nos solutions auprès de nos clients et prospects.

Du poinçonnage des menuiseries à la fabrication des volets roulants

Il serait de toute façon compliqué d'exposer toute l'étendue de la gamme, tant celle-ci est diverse. L'entreprise a trois spécialités : les outils de poinçonnage pour la menuiserie, les machines pour la fabrication de volets roulants, et – un peu moins connue – les machines de découpe des tôles profilées. Elle a comme principaux clients des gammistes, des producteurs de volets roulants, des spécialistes de lames pour volets roulants, ainsi que les leaders de la menuiserie.

Au niveau des innovations, l'accent sera mis ces prochains mois sur l'automatisation des machines et leur intégration dans les process logiciels des fabricants. Mekan'Outil a d'ailleurs proposé aux Trophées Equip-Baie une machine automatique de poinçonnage (voir l'encadré). « Nous continuerons de développer des machines interfacées avec les logiciels de production des clients. Les fabricants ont de plus en plus de mal à trouver du personnel : notre objectif est de concevoir des machines qui facilitent le travail des opérateurs et qui permettent de gagner en productivité », explique Emmanuelle Albrecht.

Développer également l'export

40 % de la production de Mekan'Outil est dédiée à l'export, principalement vers le Royaume-Uni et la Belgique, mais aussi vers la Pologne, qui ouvre aujourd'hui de belles perspectives. Son chiffre d'affaires a bénéficié d'une forte croissance entre 2016 et 2017, et se monte aujourd'hui à 5,2 millions d'euros. En mettant à présent l'accent sur le marketing et la communication, mais aussi l'innovation, le nouveau couple dirigeant espère la faire évoluer positivement ces prochains mois. ■

UNE INNOVATION PRÉSENTÉE AUX TROPHÉES EQUIPBAIE : LA MACHINE NUMÉRIQUE DE POINÇONNAGE

La machine de poinçonnage PNC 15 permet de combiner de multiples opérations différentes, à des cotes variables en X et en Y, en extrémité de profilés aluminium ou PVC. Le pilotage à commande numérique permet un enchaînement optimisé des différentes opérations. Les outils standards (maximum 15), facilement interchangeables, rendent la machine très évolutive, et facile d'entretien.

Elle est à la fois plus rapide et moins coûteuse qu'un centre d'usinage et peut être rapidement maîtrisée par tout opérateur, même sans formation préalable.



Toute l'équipe Selo France vous souhaite d'excellentes fêtes de fin d'année et vous donne dès à présent rendez-vous en début d'année pour découvrir sa toute nouvelle gamme de fenêtres PVC Selootherm 76 PREMIUM et Selootherm 76 S et ses performances certifiées tout à fait exceptionnelles !

www.selofrance.fr

SELO

Un temps d'avance.

Pyrénées-Orientales

**Riou Glass reprend
Badie Vitrage**

Riou Glass s'est vu confier le 26 juillet dernier par le tribunal de commerce de Perpignan la gestion de la société Badie vitrage située à Pia (66), avec prise d'effet au 1^{er} août 2018.

« Badie Vitrage, désormais Riou Glass Badie, est un transformateur de verre plat de premier ordre, qui possède une équipe motivée de qualité et un équipement industriel de premier choix : ligne d'assemblage de vitrages isolants "jumbo" (6 x 3,21 m), retourneurs, alimentation automatique des lignes, centre de façonnage, etc. Le niveau de service et la qualité des produits sont largement reconnus par les clients de l'entreprise. Le chiffre d'affaires s'élevait à 12 millions d'euros l'an passé, explique-t-on chez Riou Glass. Cette reprise permet d'assurer sur du long terme sa pérennité et de pouvoir offrir une gamme de produits et services encore plus large ».

Pour Riou Glass, la société catalane, située à Pia près de Perpignan (66), vient compléter son dispositif Sud existant : Riou Glass Veraqui à Marmande (47), Riou Glass SLPV à Montady (34) et Riou Glass V2S à Narbonne (11).

« Riou Glass partage avec la société créée en 1960 par André Badie les mêmes valeurs et la même passion pour l'innovation et la performance, et c'est la raison pour laquelle nous sommes ainsi déterminés à maintenir et à développer le meilleur niveau de service à nos partenaires », conclut le groupe verrier français. ■

Certification

**Label Vinylplus pour la gamme
Zendow de Deceuninck**

Deceuninck vient d'annoncer que sa gamme de produits Zendow venait de se voir décerner le label VinylPlus, après un audit approfondi effectué par l'institut de recherche britannique indépendant, BRE.

Le label VinylPlus (www.vinylplus.eu) reconnaît que l'entreprise Deceuninck s'intéresse depuis de nombreuses années aux problématiques "d'entreprise responsable" sur tous les aspects de son activité. « Ce label VinylPlus correspond parfaitement à notre ambition de "construire un habitat durable", où l'écologie est l'un des facteurs déterminants. En plus de cela, c'est un avantage sérieux pour nos clients car cela garantit que les produits qu'ils achètent sont vraiment durables, se réjouit Francis Van Eeckhout, PDG de Deceuninck. Enfin, cela vient confirmer que le PVC est un matériau durable et pérenne pour le secteur du bâtiment et de la construction ».

L'audit, qui a eu lieu en octobre dernier, portait sur des critères de durabilité très stricts :

1. Sourcing responsable - traçabilité des matières premières,
2. Gestion de boucle contrôlée - gestion des déchets et utilisation de matériaux recyclés,
3. Émissions d'organochlorés - PVC provenant de fournisseurs agréés par l'ECVM,



Francis Van Eeckhout, PDG de Deceuninck

4. Utilisation durable des additifs - produits sans cadmium ni plomb, contribuant à réduire l'empreinte écologique,

5. Stabilité énergétique et climatique - efficacité énergétique et utilisation d'énergies renouvelables.

« Notre objectif principal, ajoute Brigitte Dero, directrice générale de VinylPlus, avec cette certification VinylPlus, est d'aider les entreprises à promouvoir leurs produits pour leurs performances supérieures et leur contribution au développement durable et à l'économie circulaire, incarnant ainsi l'esprit du label VinylPlus. L'obtention de cette certification permet aux entreprises de se distinguer et facilite, pour les acheteurs et les prescripteurs, l'identification de leurs produits en PVC sur la base de performances en matière de durabilité. » ■



Yourglass Pocket, le nouveau guide du verre pour le bâtiment d'AGC

AGC vient d'éditer Yourglass Pocket, son outil d'aide à la sélection des vitrages. Cette édition regroupe toutes les informations sur les gammes de vitrages du groupe AGC Glass Europe, sans oublier le rappel des aspects normatifs et réglementaires propres à la France. Un ouvrage complet et didactique à consulter partout grâce à son format de poche et à sa version digitale. Au sein des 602 pages de Yourglass Pocket, AGC aborde et détaille le verre sous toutes ses formes : extérieur tout d'abord avec le contrôle thermique et solaire, la protection acoustique et incendie, la production d'électricité intégrée au bâti, mais aussi l'aménagement avec ses solutions de garde-corps, ou encore ses réponses dédiées à la décoration...

Côté pratique, notons aussi que ce guide explique et sécurise le cheminement des dif-

férentes étapes lors du choix des vitrages, tout comme leur mise en œuvre ou leur entretien. Yourglass Pocket constitue en effet l'assurance d'une préconisation rapide et idéale, en fonction des besoins de chaque chantier.

Si les marques du groupe AGC y sont répertoriées et classées (Thermobel, Planibel ClearSight, Structura, SunEwat, Glassiled, Matelac, Luxclear Protect, Stratobel, Balustra, Pyrobel, Stopray, etc.), précisons que plusieurs chapitres se consacrent également à la description et aux propriétés du matériau verrier, ainsi qu'à ses différents traitements possibles : trempe, émaillage, assemblage en feuilleté, bombage...

Pour se procurer gracieusement Yourglass Pocket : contact.france@eu.agc.com. La version numérique est consultable sur la page d'accueil du site www.agc-yourglass.com ■



Depuis 110 ans



OBJECTIF INNOVATION

Lieu dit «Plaisance» - 24700 Saint Martial d'Artenet

www.menuiseries-gregoire.fr

Pour toute information veuillez contacter

T 05 53 80 80 80

Nomination

**Bertrand Pasquier,
futur délégué
général de
Menuiserie Avenir**

Françoise Clair, actuelle déléguée générale de Menuiserie Avenir, passera le relais, suite à son départ à la retraite fin 2018, à Bertrand Pasquier. Le nouveau délégué général, a profité d'EquipBaie pour rencontrer les membres de l'association.

L'arrivée de Bertrand Pasquier, qui sera basé dans les locaux de l'AFPIA SOLFI2A à Montaigu (85), est pour l'association une opportunité de s'associer avec un partenaire reconnu par les entreprises des secteurs de l'aménagement de l'habitat, dans le domaine de la formation sur les métiers de la menuiserie et, en tant que Plateforme régionale d'innovation des Pays de la Loire, dans l'accompagnement en innovation.

Menuiserie Avenir, qui fédère une trentaine de fabricants de menuiseries, pourra ainsi mutualiser ses réflexions et ses moyens avec les adhérents de la structure. ■

**À propos de Bertrand Pasquier**

De formation technique (fabrication industrielle de mobilier et de menuiserie, productique bois et ameublement...), Bertrand Pasquier a pendant quatre ans apporté ses compétences en machines à bois, bureau d'études et informatique dans le cadre de la création d'une unité de fabrication en Roumanie. Il a ensuite rejoint le Groupe Bénéteau en qualité de Coordinateur Bureau d'Études, avant de devenir Consultant en gestion de projet de construction. Bertrand Pasquier, qui a aussi suivi une formation en apprentissage à l'AFPIA, a rejoint l'AFPIA SOLFI2A comme Chef de Projet, chargé notamment du pilotage de projets stratégiques et techniques. Il prendra dans quelques semaines la fonction de délégué général de Menuiserie Avenir.

Loire-Atlantique

**Nouvelle identité visuelle
pour Minco**

Spécialiste de la menuiserie mixte bois-aluminium depuis près de 30 ans, Minco entre dans une nouvelle "ère hybride", tournée vers l'habitat durable. Profitant de sa présence sur Artibat fin octobre dernier, l'entreprise nantaise y a dévoilé sa toute nouvelle identité visuelle.

« Le changement d'identité visuelle est une étape importante dans la vie d'une entreprise, explique Emmanuel Le Coz, directeur général de Minco. Le nouveau logo et la signature d'une marque autant que le choix des couleurs qui la représentent, reflètent son évolution et son changement de positionnement ».

**« Démocratiser la fenêtre
hybride bois/aluminium »**

Ainsi, l'image Minco, repensée de A à Z, fait entrer la société dans une ère 2.0. « Nous voulons valoriser et démocratiser la fenêtre hybride bois/aluminium avec des produits technologiques, beaux et accessibles. Nous souhaitons redynamiser ce marché, en suscitant la curiosité de nos clients par une offre innovante, dont ils pourront profiter pleinement dans leur habitat », ajoute Emmanuel Le Coz.



Tout l'enjeu, pour Minco est de valoriser l'habitat, avec une gamme hybride respectueuse de l'environnement. La société explique en effet, « qu'elle ne fabrique pas seulement des fenêtres 100 % françaises mais de véritables composantes du confort et du bien-être au quotidien ! ». Cette vision se traduit directement dans son logo, le "I" de Minco, encadré de montants, symbolise l'innovation technologique. Ses deux couleurs, symbolisent quand à elles, une volonté de synergie entre les matériaux bois/aluminium et les systèmes. La dernière lettre du logo, le O, est le symbole de l'ouverture. Minco repense également ses outils et son management pour développer des fenêtres et des portes d'entrée 100 % hybrides.

« La fenêtre hybride est une signature audacieuse pour Minco, elle nous rend reconnaissable et référent sur le marché des menuiseries haut de gamme bois/aluminium, dédiées à l'habitat durable », conclut Emmanuel Le Coz. ■

Bas-Rhin

**Marquises investit dans
son usine dédiée aux pergolas**

Marquises poursuit ses investissements dans son usine ultra-moderne dédiée aux pergolas. Depuis la fin de l'année, 600 m² supplémentaires et totalement automatisés sont affectés au stockage et à la coupe de profilés aluminium. Cette réserve abrite tous les profilés de pergolas. La programmation permettra d'optimiser les manipulations, la taille des profilés et de mieux maîtriser l'ensemble du stock.

Depuis cette année, une nouvelle formation est dispensée dans les locaux de Marquises pour les revendeurs de la marque. Via des ateliers pratiques, les participants sont formés aux spécificités des produits ainsi qu'à leur pose. ■

La nouvelle pergola **Open'R2**

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.



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.

Deux-Sèvres

Le vice-président de la Nouvelle-Aquitaine en visite chez Axitec



Dans le cadre de la 8^e rencontre territoriale en Deux-Sèvres, Axitec a reçu la visite de Philippe Nauche, vice-président du conseil régional de Nouvelle-Aquitaine. C'était l'occasion pour la société de présenter son activité et ses projets.

Avec une croissance annuelle moyenne de 7 % sur les cinq dernières années, Axitec a recruté récemment un électromécanicien en apprentissage, un technicien en bureau d'études, en électricité, et ouvert un poste de commercial itinérant prévu au 2^e trimestre 2019.

Récemment, Axitec a décroché d'importants contrats, parmi lesquels un palonnier monumental destiné à la préhension de vitrages de plus de deux tonnes, de très grandes dimensions (3,21 x 18 m) soit près de 60 m². La région Nouvelle-Aquitaine a accompagné Axitec dans son développement par une aide au recrutement d'un montant 15 000 euros. Cette subvention a permis la création d'un poste de chef d'équipe et d'électromécanicien, et ainsi conforté la croissance de l'entreprise. ■



Rhône

Elcia poursuit son partenariat avec Ramasoft

Lors du salon Equip-Baie, Elcia a organisé sur son stand trois pôles différents : l'un pour les artisans-revendeurs, l'autre pour les industriels, et le troisième, plus ludique, avec une expérience sur un simulateur de pilotage.

Pour les artisans-revendeurs, Elcia a présenté la dernière version de son logiciel phare, ProDevis 8, disponible depuis avril. Ce logiciel de chiffrage et gestion commerciale propose des connexions avec Praxedo et Quotatis. Praxedo est un logiciel Full-Web de gestion d'interventions de maintenance et de SAV, et permet l'optimisation des tournées, une augmentation de la productivité des techniciens mais aussi une réduction des délais de facturation. Quotatis est une plateforme de mise en relation entre artisans et particuliers et permet d'optimiser les ventes.

Pour les industriels, Elcia poursuit son partenariat avec l'éditeur belge Ramasoft, et devient distributeur en France du logiciel de Gestion de production assistée par ordinateur Ramasoft. Elcia va commercialiser ce nouveau logiciel sur le territoire français pour les petits ateliers et apporter le service de proximité associé. Cela fait suite à l'entrée d'Elcia au capital de Ramasoft, à hauteur de 33 %, qui a été annoncé lors de Bati-mat 2017.

Par ailleurs, dans ce partenariat technologique, le configurateur 3D de Ramasoft devient utilisable dans Diapason via une interface entre les deux logiciels. Le but d'Elcia, confie Nicolas Maritan, directeur marketing & communication d'Elcia, « est d'encapsuler Ramasoft dans Diapason, d'ici deux ans. »

Enfin, Elcia avait installé sur son stand un simulateur de pilotage, pour permettre à ses clients et visiteurs de vivre une expérience ludique. Son objectif était de mettre en valeur la culture de l'entreprise et ses valeurs, avec un côté convivial. Nicolas Maritan rappelle qu'Elcia vient de remporter le 4^e prix



Le stand d'Elcia sur EquipBaie



De gauche à droite : Benjamin Pennet, chargé de communication & relations presse d'Elcia, et Nicolas Maritan, directeur marketing & communication d'Elcia.

“#happy at work 2018”, dans la catégorie des 100 à 199 salariés : ce vote atteste d'une PME où les salariés sont heureux de travailler.

En effet, en comptant le personnel d'Isia à Tarbes, Elcia compte 170 personnes : un agrandissement est prévu à Tarbes (65) prochainement, suivi par un autre agrandissement à Brignais (69). ■

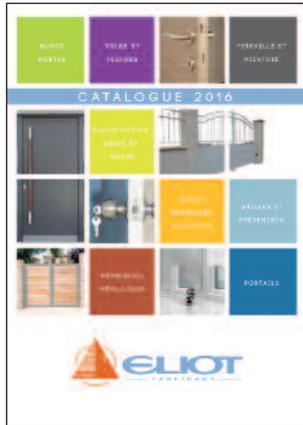


Le simulateur de pilotage proposé aux visiteurs d'Equipbaie.

Seine-et-Marne

Picard Serrures développe son offre avec la reprise de la société Eliot

Picard Serrures, filiale du groupe DOM Security, a récemment fait l'acquisition de la société Eliot et Cie. Basée à Torcy (77) en région parisienne, Eliot est spécialisée dans la fabrication de blindages de portes, de portes et de produits de métallerie et de tôlerie à destination des serruriers. La société compte 20 salariés et a enregistré un chiffre d'affaires annuel d'environ 2,5 millions d'euros.



Renforcer son activité de portes blindées

Avec cette acquisition, Picard Serrures renforce son activité de portes blindées mais aussi toute son offre de solutions de sécurité. Forts de leur expérience et gammes de produits respectifs, l'alliance entre Picard Serrures et Eliot s'annonce riche en nouveautés et en projets. L'enjeu de cette opération est de proposer aux clients des solutions de sécurité toujours plus pertinentes grâce à une gamme cohérente qui répond à leurs besoins et aux normes de sécurité en vigueur.

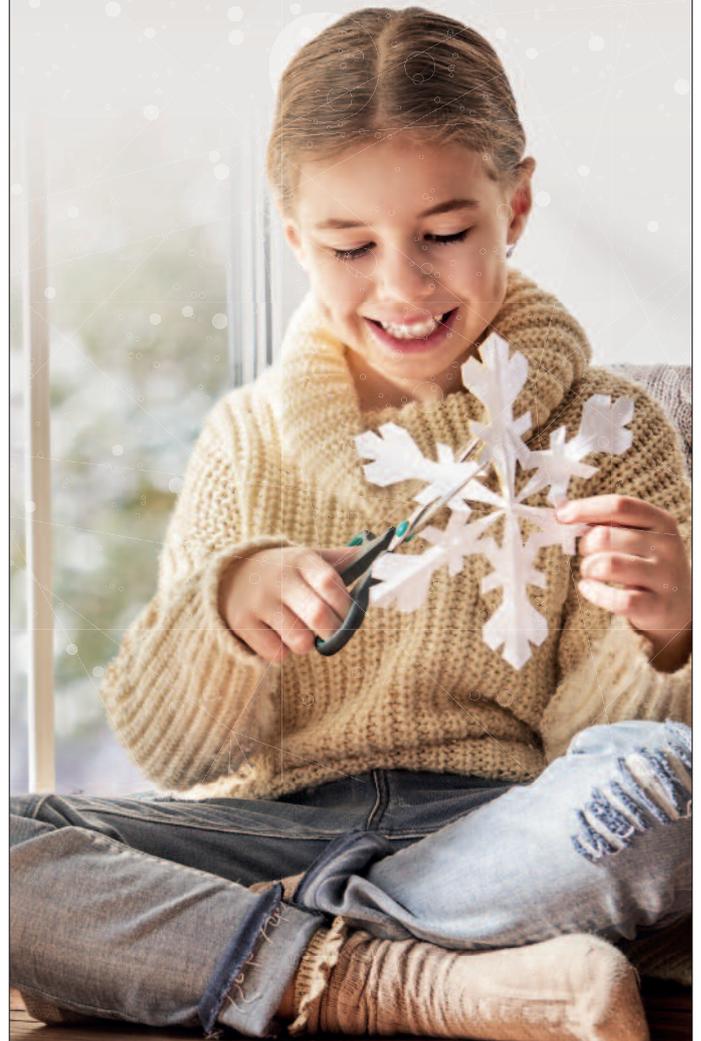
Certifications a2p

Rappelons que la société Eliot a été créée en 1957. Après s'être lancée dans la fabrication de serrures carénées (marque Reel), l'entreprise francilienne développe dans les années 90 une activité de fabrication de blindage de portes. En 1998, la société cède une partie de son activité au groupe Tordjman Métal, la serrure Reel devient la serrure Reelax. En 2004, Eliot s'implante à Torcy et triple sa surface. En 2012, ses blocs-blindages et blocs-portes reçoivent la certification par le CNPP (Centre national de prévention et de protection) de toute la gamme des produits : certifications [a2p]BP1, [a2p]BP2, [a2p]BP3 pour les portes à un vantail. En 2013, les blocs-portes à oculus reçoivent aussi la certification a2p. ■

**eko
okna**

Thermique,
Acoustique,
Esthétique

*Apprécies, pas uniquement à l'occasion des fêtes,
les produits d'Eko-Okna pour les jours de froid et chaleur.
Parfaits pour chaque maison.*



+48 506 505 723 +48 728 407 881

fenetres2@ekookna.fr

www.ekookna.fr

Charente-Maritime

Dorothee Leneuf-Blaise reprend la Miroiterie Aunis



Rebaptisée Miroiterie & Menuiserie d'Aunis, l'entreprise située à Lagord (17) près de La Rochelle, a été inaugurée le 15 novembre dernier avec un nouveau logo, une nouvelle identité visuelle, un nouveau site internet et une nouvelle dirigeante que nous avons interviewée à l'issue de sa première journée de reprise début octobre.

Parcours d'une entrepreneuse de la miroiterie-menuiserie

« Je suis heureuse ; ça se passe bien et je suis dans mon élément » se félicite Dorothee Leneuf-Blaise à l'issue de sa première journée de reprise. Dans la miroiterie depuis dix ans, la nouvelle dirigeante définit elle-même son parcours comme « atypique ». Après une maîtrise d'économie et dix années en cabinet comptable, elle intègre la miroiterie GBM, fabricant de vitrages isolants certifiés Cekal, de menuiserie PVC de la gamme Rehau et Aluminier Agréé Technal à Limoges (87). Elle y sera directrice administrative et financière pendant trois ans.

« Après la liquidation judiciaire de GBM nous avons repris la société sous la forme de coopérative, avec des collègues qui m'ont nommée gérante » explique-t-elle. GBM réalisait quatre millions d'euros de chiffre d'affaires avec une quarantaine de collaborateurs en 2017 mais après cinq années à sa tête, elle démissionne, un peu à l'étroit peut-être avec les modalités de prise de décisions inhérentes aux S.C.O.P. L'entrepreneuse s'est lancée alors dans un projet de e-commerce dans la miroiterie. Directrice salariée de l'entreprise, les relations avec les actionnaires ne lui laissent cependant pas l'espace décisionnel qu'elle escomptait. « En janvier 2018, je me suis retrouvée au chômage et je me suis mis en tête d'être seule aux commandes, cette fois, et de chercher une entreprise à reprendre ».

Une transmission menée tambour battant

Originaire de la Nouvelle-Aquitaine, c'est dans cette région que vont se concentrer ses recherches. « Sur le site de la BPI, il existe un service d'annonces de cession-reprise d'entreprises. J'ai répondu à l'une d'elles qui indiquait "menuiseries alu et miroiterie, un vrai savoir-faire". J'ai envoyé mon CV, signé l'engagement de confidentialité ; j'ai su qu'ils étaient à La Rochelle et Aluminiers Agréés Technal : c'est une image, une force commerciale, un savoir-faire technique et je l'étais moi-même à Limoges, je connaissais très bien le produit, le fournisseur. J'ai donc visité la miroiterie début mai ».



L'entreprise n'est pas en difficulté ; reprise 12 ans plus tôt, elle réalise un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros avec

10 salariés mais ses dirigeants souhaitent changer de vie à l'aube de leurs 40 ans. Dorothee Leneuf-Blaise qui en a 42, signe un accord au début de l'été, « le temps de monter la structure, de trouver des financements ».

Lauréate du Réseau Entreprendre qui la soutient et l'accompagne ainsi que d'Initiative Charente-Maritime, elle a pu bénéficier de prêts et intégrer aussi des réseaux locaux : « Je ne connais pas La Rochelle et une femme qui rachète une entreprise de miroiterie-menuiserie il n'y en a pas tous les jours, donc j'ai dû rassurer aussi bien les salariés que mes partenaires financiers et institutionnels sur le fait que je venais m'installer à La Rochelle, que je n'étais pas là pour

diriger une entreprise deux jours par semaine » précise la dirigeante.

Donner un nouvel élan à l'entreprise

Après une phase d'observation sur le terrain en septembre dernier, la feuille de route de la nouvelle dirigeante est claire : redynamiser l'entreprise, moderniser son image, lui donner un nouvel élan. « J'ai présenté ma feuille de route aux salariés. Je leur ai présenté un nouveau logo, une nouvelle identité visuelle, ils ont eu un aperçu immédiat de l'image que je voulais donner à l'entreprise. Et ils sont très contents, très actifs, ils se sont mis au travail tout de suite. La hantise des salariés d'une entreprise reprise, c'est de tomber sur quelqu'un qui ne connaît pas le métier. Or je connais la miroiterie et la menuiserie alu : on a tout de suite parlé le même langage, on a parlé chantiers, fournisseurs, produits, réalisations, problématique des clients et quand on parle le même langage ça colle tout de suite » explique-t-elle.

Objectif essentiel pour l'année à venir : « remettre en état l'outil de production ». Acheter des locaux, les équiper en outillage et constituer une équipe de pose. Du point de vue des embauches, un apprenti des compagnons, âgé de 16 ans, vient de rejoindre les troupes une semaine après la prise de fonction de Dorothee Leneuf-Blaise, qui s'en félicite car former et transmettre le savoir-faire fait partie de ses ambitions. Rappelons que l'entreprise rochelaise fabrique et installe des menuiseries aluminium Technal pour une clientèle constituée à 60 % de particuliers et développe une activité négoce et découpe de simple vitrage, remplacement de casse, travaux de miroiterie (pare-douche, crédence, etc.) pour la partie miroiterie. Sa nouvelle dirigeante vise deux millions d'euros de chiffres d'affaires d'ici à cinq ans. ■

Formation

Iso-Chemie renforce sa stratégie de formation en partenariat avec le CSTB



Début novembre, Iso-Chemie GmbH s'est associée au CSTB pour proposer à ses clients, professionnels du bâtiment, une formation spécifique à la mise en œuvre des produits d'étanchéité. « À cette occasion, nous avons été un conseil auprès de nos clients », se félicite Frank Müller, directeur commercial d'Iso-Chemie France.

Formation "Mettre en œuvre des fenêtres en neuf et en rénovation"

Inscrite dans le catalogue des formations à la mise en œuvre des fenêtres du CSTB, cette première session de formation s'est déroulée sur deux jours, les 6 et 7 novembre derniers, à Marne-la-Vallée (77). Intitulée "Mettre en œuvre des fenêtres en construction neuve et en rénovation", elle a rassemblé de nombreux participants ayant pour objectifs d'approfondir leurs connaissances en

matière de réglementation, de normes et de techniques générales, et de maîtriser la mise en œuvre des fenêtres et des produits d'étanchéité. Ce type de formation permet une meilleure connaissance et utilisation des produits Iso-Chemie pour garantir performance et bonne fonctionnalité et optimiser le temps de mise en œuvre sur le chantier.

Former par le geste et mettre en situation réelle

« Lors de cette formation, le CSTB et Iso-Chemie ont collaboré pour proposer une formation alternant théorie et ateliers pratiques par l'utilisation des produits de notre marque pour "former par le geste" et "mettre en situation réelle". Présents lors de cette session, nos collaborateurs ont formé en amont les formateurs du CSTB aux spécificités des produits Iso-Chemie et assurent les formations annuelles de notre entreprise », précise Frank Müller. Première initiative réussie, ce type de partenariat pourra se développer en 2019.

Ajoutons que Iso-Chemie propose tout au long de l'année des formations, à la demande ou non, permettant à la marque de fidéliser ses clients et de limiter les litiges liés à la mise en œuvre des produits. Cette année, Iso-Chemie est intervenue auprès d'une centaine de sociétés pour 260 poseurs formés. ■



Eure

ASMT déménage pour grandir

Spécialisée dans les façades de boutique et les décors d'escalier, l'entreprise d'aménagement, de serrurerie et de miroiterie ASMT compte dix salariés à Vernon (27). Mais elle possède aussi trois filiales : JS Construction à Vernon, Smal et Boillet Bâtiment à Gisors (27).

Pour faire face à sa croissance, elle quitte ses locaux de Vernon au profit d'un espace trois fois plus grand à Saint-Marcel (27). D'une surface de pratiquement 1 200 m², le nouveau bâtiment contiendra des bureaux et des locaux de stockage. Les salariés d'ASMT seront rejoints dans leurs nouveaux locaux par ceux de JS Construction. ■

Ardennes

Store Décor a été cédée

Implantée dans la zone industrielle Ardennes Émeraude à Tournes (08), la société Store Décor vient de changer de mains. Le 3 septembre dernier, Luc et Isabelle Albert ont cédé leur entreprise à Corentine et Geoffroy Gillard. ■

Somme

Tecmir va s'installer sur un terrain de 3 841m²

Les élus de la communauté de communes Nièvre et Somme ont donné leur accord pour la vente d'un terrain de 3 841 m², sur la ZAC des Bornes du Temps à Argœuves (80), à la société Tecmir, spécialisée dans la menuiserie aluminium. L'entreprise, présente dans la zone industrielle d'Amiens (80), souhaite déménager pour mieux se développer. ■

Finlande

GPD 2019 à Tampere

Durant le salon Glasstec à Düsseldorf, Jorma Vitkala, aux côtés de l'équipe de Glaston, a annoncé les prochaines journées GPD (Glass Performance Days), qui auront lieu à Tampere en Finlande, du 26 au 28 juin 2019.

Elles seront dédiées aux innovations du futur (numérisation, verre intelligent...) sur les thèmes : façades, verre architectural, sessions scientifiques, transformation du verre, tendances, verres de spécialité. ■



Italie

Les dates de Vitrum 2019 sont connues

Durant Glasstec à Düsseldorf, l'équipe du prochain salon Vitrum à Milan avait organisé un dîner pour les associations du verre et la presse internationale, en préparation de sa 21^e édition, qui aura lieu du 1^{er} au 4 octobre 2019 à Milan (Halls 5 et 7 de Rho Fiera Milano). Elle a rappelé les chiffres de Vitrum lors de l'édition de 2017 : 245 exposants, pour 10 000 visiteurs venus de 86 pays. Lors de cette édition, les exposants ont pu conclure des contrats directement sur le salon.

L'édition de 2019 s'annonce sous les mêmes auspices, et l'équipe de Vitrum propose aux exposants un pack tout-en-un sans coût supplémentaire. ■



L'équipe de **Vitrum** avait organisé un dîner lors de Glasstec à Düsseldorf.

Allemagne

Nouvelles dates pour le salon R+T : du lundi 22 février au vendredi 26 février 2021

Le comité consultatif du salon R+T s'est réuni en octobre dernier à Stuttgart pour analyser les résultats du sondage des exposants et des visiteurs lors du salon précédent. Ayant attiré 1 025 exposants et 65 603 visiteurs professionnels de 149 pays, R+T a une nouvelle fois progressé par rapport à l'édition précédente. Corroborant ces chiffres, le sondage montre que les exposants tout comme les visiteurs se sont déclarés contents ou très contents du salon. Or, l'analyse de la structure des visiteurs et des visites a révélé une tendance prononcée : les visiteurs professionnels préfèrent venir les jours de semaine. Cette constatation a imposé un travail de réflexion : l'équipe de projet sous la direction de Sebastian Schmid, responsable de la division des salons technologiques de Messe Stuttgart, a décidé en collaboration avec le comité consultatif de décaler le salon dans le calendrier et de l'organiser du lundi au vendredi (22-26 février 2021).

Sebastian Schmid explique : « Nous faisons ce salon pour et avec les pros du secteur. Le comité formé par les promoteurs du salon, l'association fédérale stores et protections contre le soleil (BVRS), la



fédération nationale des fabricants de portes/portails (BVT), la fédération allemande de la confection de textiles techniques, des volets roulants et des protections solaires (ITRS) et des grands constructeurs, est venu nous voir avec cette demande et nous avons suivi sa recommandation. En décalant la journée du week-end au lundi, nous espérons augmenter et, en même temps, mieux répartir les visites ».

La décision a été prise sur la base d'un sondage mené auprès de tous les exposants en juillet 2018.

Le comité consultatif se félicite de cette décision et attend avec impatience le prochain R+T à Stuttgart, qui aura donc lieu du lundi 22 février au vendredi 26 février 2021 au parc des expositions de Stuttgart. ■

Italie / Pologne / Espagne

Benvic Europe accélère sa croissance grâce à des investissements stratégiques

Benvic Europe a l'intention de compléter son activité PVC en intégrant la filière du biodégradable. Pour cela, elle étudie l'acquisition d'une start-up de R&D pionnière sur le secteur qui détient un savoir-faire unique pour concevoir des solutions de bio-polymères. « Biodégradable et renouvelable, ce matériau est une solution d'avenir car il permettra de remplacer dans certaines applications les plastiques traditionnels », explique-t-on chez Benvic Europe.



Rachat de l'italien Vinyloop

Pour intégrer cette activité, Benvic Europe a fait l'acquisition des infrastructures et du personnel de la société Vinyloop située sur son site industriel de Ferrara (Italie) et va y implanter en 2019 une nouvelle ligne de production de bio-polymères et polymères techniques.

Rachat également du polonais Alfa PVC

Benvic Europe a également l'intention de se renforcer en Europe avec l'acquisition d'Alfa PVC, l'un des principaux fabricants de compounds PVC en Pologne.

La société a signé le 19 novembre dernier un protocole d'accord relatif à l'acquisition de 100 % des parts d'Alfa PVC. Andrzej Trebicki, cofondateur et actuel président-directeur-général d'Alfa PVC continuera de diriger la société et de poursuivre son développement, en étroite collaboration avec Luc Mertens, président-directeur-général de Benvic Europe.

Les deux entreprises partageront leur savoir-faire, leurs compétences et leur engagement à offrir à leurs clients les meilleurs produits.



Alfa PVC est l'un des principaux fabricants de compounds PVC en Pologne.

Rachat de son usine en Espagne

Benvic Europe a également l'intention de consolider sa position en Espagne avec le rachat de son usine dont elle était jusqu'alors locataire, sur son site de production à Montornès-Del-Valles. Benvic Europe a en effet pour objectif de racheter cette usine afin d'en devenir l'unique propriétaire. La société affiche ainsi sa volonté de développer et pérenniser ses activités industrielles dans le pays.

« Nous sommes fiers d'avoir pris la décision d'intégrer le biodégradable dans notre activité et d'être un acteur précurseur, explique Luc Mertens. Nous souhaitons proposer à nos clients et nos futurs partenaires, soucieux de limiter leur empreinte environnementale, des solutions d'avenir en complément de notre offre actuelle en PVC », poursuit-il.

« Les biopolymères sont tout aussi performants, respectueux de l'environnement, et pourront être intégrés dans de nombreux domaines d'applications dont les normes évoluent comme l'automobile, le bâtiment, l'alimentaire ou le médical. Par ailleurs, nous sommes convaincus de l'intérêt de continuer à renforcer notre position de leader sur le marché du PVC en Europe, à ce titre, l'acquisition d'Alfa PVC représente une étape stratégique importante en vue d'accroître nos activités en Pologne et en Europe Centrale », conclut Luc Mertens.

Rappelons que Benvic Europe a été créé en 1963 et est le leader européen du compound PVC. Il conçoit des solutions pour de nombreux domaines d'applications tels que : bâtiment, automobile, médical, transports fluides, électrotechnique, câbles, alimentaire etc. Le groupe emploie 250 salariés et détient trois sites de production en France, Italie et Espagne. Le groupe vend ses solutions à une clientèle mondiale dans plus de 60 pays. Ses principaux marchés sont : la France, l'Espagne, Le Portugal, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Benelux. ■



Luc Mertens, PDG de Benvic Europe.

Solabaie

Signature du 150^e magasin en France

Willy Brassler de la société Econhome (Essonne) et adhérent Solabaie depuis 2013, a permis au réseau d'atteindre son 150^e magasin en France avec l'ouverture de son quatrième établissement à Saint-Chéron (91).

La signature officielle de ce 150^e magasin Solabaie s'est déroulée sur le stand Atlantem/Solabaie du salon EquipBaie le mercredi 21 septembre dernier. ■



De gauche à droite : Willy Brassler, Bruno Cadudal et Patrick Sage

Un Chouette Menuisier

40^e implantation pour le réseau du groupe Delplast



Depuis la réforme de son offre et de son positionnement marketing en avril dernier, le réseau des partenaires experts du groupe Delplast achève 2018 sous les meilleurs auspices avec un développement au beau fixe. « Notre jeune réseau d'à peine quatre ans assume son statut de "rookie" du marché et séduit, par sa démarche, une cible de clients artisans et autres EURL ; à la fois soucieux de leur indépendance et réalistes sur la nécessité de ne pas rester seuls... », se réjouit Frédéric Lenoir, directeur marketing et réseau. « Un Chouette Menuisier leur propose les bonnes clefs pour réussir cet amalgame à partir d'un pack d'outils commerciaux personnalisés respectant tout d'abord leur propre identité et leur totale indépendance ».

Ajoutons que le groupe Delplast vient de compléter son offre marketing avec sa gamme Symbiose, exclusive pour ses partenaires, une fenêtre PVC suréquipée et garantie à vie. ■

Grandeur Nature véranda et habitat

Cédric Lecadre, nouveau responsable de production

Le réseau français des experts de la menuiserie aluminium Sepalumic, Grandeur Nature véranda et habitat, poursuit son programme de croissance et renforce son équipe avec un nouveau responsable de production, Cédric Lecadre, pour son usine de préfabrication de vérandas et de pergolas basée à Bourg-des-Comptes (35).

L'usine de préfabrication de vérandas et de pergolas est un outil proposé aux membres du réseau et clients Sepalumic pour les aider à améliorer leur rentabilité (gain de temps, financier ou absorption d'une surcharge d'activité). Pour accompagner le développement de l'usine, Cédric Lecadre a intégré l'équipe de 12 personnes avec pour missions de gérer la fabrication, optimiser et fiabiliser les procédés, diriger les équipes de production et suivre les relations avec les clients pour leur offrir entière satisfaction.

Objectif de 70 membres d'ici 2020

Au cours de sa solide expérience dans le secteur automobile et industriel, Cédric Lecadre a été chargé de contrôler les processus de fabrication, d'en fixer les objectifs, de mettre en place des démarches d'amélioration continue et surtout de transmettre son savoir-faire.

« Je suis ravi de l'opportunité qui m'est



donnée d'intégrer une entreprise à taille humaine et de l'accompagner dans sa prochaine phase de croissance. Relever des challenges, faire progresser une équipe et remettre la satisfaction client au cœur des priorités de chacun sont pour moi des éléments essentiels » indique Cédric Lecadre.

Il entend tirer le meilleur parti de sa connaissance, et apporter ses compétences en matière de commerce, gestion d'équipe et organisation.

Ce renfort va permettre d'accompagner l'extension du réseau de Sepalumic et d'atteindre l'objectif de 70 membres d'ici 2020. ■

L'Expert Fenêtre

Le réseau célèbre ses 20 ans en 2019

Créé en 1999, le réseau l'Expert Fenêtre va donc fêter ses 20 ans. « Notre plus grande force restera notre indépendance » clame le réseau qui donne rendez-vous « à ses adhérents pour une année riche en rebondissements ».

L'Expert Fenêtre vient d'accueillir un nouvel adhérent avec La Menuiserie Briand à Rennes (35), dirigée par Jean Marc Briand. ■



Réseau Sécuristes de France

Cinq nouveaux Sécuristes rejoignent le réseau

Dès janvier, cinq nouveaux actionnaires intègrent le réseau Sécuristes de France : serrurerie Radreau à Beaune (21), Automatic' System à Changé (53), Sebalec à Cagnes sur mer (06), Clamens technologies à Montauban (82) et A2P Tuquet à Chaumont-en-Vexin (60).

« La volonté du réseau est d'accompagner de plus en plus d'experts de la sécurité et du confort avec différents services proposés aux dirigeants pour les accompagner dans leurs entreprises. C'est aussi de négocier des remises attractives avec des fournisseurs partenaires sélectionnés pour leur sérieux et leur professionnalisme », explique-t-on chez Sécuristes de France.

Visite des usines Lakal et Evva

Début décembre 2018, les Sécuristes étaient conviés à Sarrelouis en Allemagne dans l'usine de Lakal, spécialiste des volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables et systèmes de moustiquaires. Deux semaines plus tard, direction Vienne en Autriche pour découvrir l'usine Evva, fournisseur de systèmes d'accès mécaniques et électroniques.

« Une des forces du réseau en 2018, explique Charlotte Leprince, responsable marketing & événementiel du réseau, c'est également les visites d'usines pour comprendre les techniques de fabrication de nos fournisseurs-partenaires. Ces rencontres sont l'occasion de se retrouver pour partager des méthodes de travail et des moments conviviaux entre professionnels du même métier ». ■



Expert conseil FenêtréA

Cinq nouveaux adhérents en 2018

Le label Expert conseil FenêtréA s'est agrandi de cinq nouveaux adhérents en 2018 : menuiserie Bacquart (27), Cartailac Malzac (12), Jeuneau Béarn stores (65), Perche rénovation (28) et Technique aluminium et PVC (83).

Ils participeront avec leurs confrères à la prochaine convention du réseau qui se déroulera en mai 2019 dans le bassin d'Arcahon (33).

Dernier temps fort de l'année, la route du Rhum

Un groupe de 40 personnes, soit 17 sociétés adhérentes au réseau, était présent pour assister à l'arrivée à Pointe-à-Pitre en Guadeloupe d'Erwan Le Roux, le skipper du trimaran de 50 pieds FenêtréA-Mix Buffet. ■



Installateurs agréés
Picard serrures

Les nouveaux points de vente affichent la charte enseigne Picard Serrures



Il y a bientôt cinq ans, afin d'améliorer la visibilité de son réseau, Picard Serrures initiait le développement de magasins à enseigne. Adapté aux spécificités de chaque serrurerie, ce concept propose à la fois l'habillage extérieur du point de vente et la création d'un show-room intérieur. Grâce aux efforts déployés par l'entreprise et par son animateur pour assurer le développement du réseau, le concept continue chaque année de séduire les professionnels, comme en témoignent les ouvertures réalisées cette année et celles prévues dans les mois qui viennent.

En 2018, le réseau des Installateurs agréés Picard serrures a ainsi accueilli Multi Services protection à Toulouse (31), Alpha fermetures à Mérignac (33), la Serrurerie menuiserie de Provence à Carry-le-Rouet (13), les serrureries Guy Moquet et Pereire dans le 17^e arrondissement de Paris (75), Balmar à L'Hay-les-Roses (94), ASCS à Rambouillet (78), Allo serrure à Compiègne (60) et A2L à Charleville-Mézières (08).

Ils seront rejoints en 2019 par de nouveaux espaces Haute Sécurité situés à Paris dans le 13^e arrondissement (75), Biarritz (64), Cavaillon (84), Cannes (06), Saint-Quentin (02), Lyon (69) dans le 6^e arrondissement, et au Touquet (62). ■

Menuisiers et Fabricants certifiés Profils Systèmes

Montparnasse, Ibiza et le Puy-du-Fou au programme de 2019

La prochaine commission des Menuisiers et Fabricants certifiés Profils Systèmes se déroulera au Mercure Montparnasse à Paris le 13 février prochain. L'occasion pour Profils Systèmes de faire le point sur les actions de 2018 et d'aborder les nouvelles opérations mises en place pour 2019. Un point global sur la stratégie, l'aspect marketing et la communication sera fait.

Parmi les éléments forts de l'année, le lancement des nouvelles chartes Menuisiers certifiés et Fabricants certifiés de Profils Systèmes et les nouveaux outils de communication mis en place.

Une journée où la formation sera, elle aussi, mise à l'honneur avec l'interven-

tion du partenaire du réseau Practys, et un point sur le planning des formations commerciales à venir. Enfin la journée sera également l'occasion de présenter les derniers produits développés par Profils Systèmes.

Convention 2019 à Ibiza

Lors de cette commission, Profils Systèmes ne manquera pas de rappeler la Convention qui se déroulera du 5 au 8 mai 2019 à Ibiza (Espagne).

Les Menuisiers certifiés et les Fabricants certifiés se retrouveront également en septembre au Puy-du-Fou pour un premier bilan 2019 lors d'une deuxième commission. ■

DEUX JOURNÉES DE FORMATIONS DESTINÉES AUX FORCES DE VENTES DES CLIENTS

Les 24 et 25 janvier 2019, c'est dans une ambiance studieuse que Profils Systèmes organise deux journées de formation et des conférences destinées aux forces de vente de ses clients.

C'est en présence de Michaël Aguilar, conférencier expert en vente et motivation que les équipes dirigeantes et commerciales apprendront à booster leur force de vente.

Au programme : la journée du 24 janvier sera consacrée à la découverte du site de production à Baillargues (34) mais également à des produits et aux dernières innovations développées par Profils Systèmes. Les show-rooms seront à cette occasion ouverts et permettront à chacun de découvrir, manipuler et tester les menuiseries et accessoires.

Le lendemain, 25 janvier, la journée se déroulera au Corum de Montpellier et aura pour objectif de donner les leviers et les clés pour vendre plus et mieux les menuiseries aluminium Profils Systèmes ainsi que ses produits et services. Une journée riche et soutenue qui démarrera par une introduction choc de Christophe Derré, PDG de Profils Systèmes. Elle sera

suivie d'une première conférence de Michaël Aguilar "Faisez la différence" ou l'art de se distinguer dans un contexte concurrentiel fort, puis sera mise en avant la "signature" Profils Systèmes qui est une véritable valeur ajoutée à ses produits et les différencie sur le marché. Enfin une dernière partie sera consacrée aux produits Profils Systèmes, à leurs avantages concurrentiels, à leurs points forts et, pour conclure, une seconde intervention de Michaël Aguilar mettra l'accent sur le problème numéro un des vendeurs... et la préoccupation numéro un des acheteurs : le prix, le sujet d'affrontement par excellence...

« Deux journées fortes et "décoiffantes", explique-t-on chez Profils Systèmes, qui ont pour but de renforcer les liens avec les clients et surtout de leur donner des outils performants, comment faire la différence pour susciter la préférence... et distancer la concurrence ? Disposer des meilleures stratégies et des armes les plus efficaces pour sortir vainqueur ».

Plus d'infos sur
www.profiles-systemes.com

Komilfo

Une interface numérique dédiée au consommateur

Dans cette nouvelle version digitale, Komilfo met en avant le savoir-faire de ses 700 conseillers, cumulant chaque année plus de 30 000 réalisations. Par exemple, toutes les créations sur-mesure des adhérents sont exposées sur leurs pages respectives ; des espaces qu'ils peuvent d'ailleurs actualiser à loisir pour une grande liberté de contenu avec des publications d'avis ou encore la mise en avant de vidéos, d'opérations portes ouvertes, etc.

Plus orientée vers le consommateur, avec une charte épurée et moderne, cette nouvelle version facilite notamment la prise de contact avec un conseiller habitat. De plus, elle simplifie et accélère l'estimation du projet comme les prises de rendez-vous avec le conseiller Komilfo le plus proche.

Trois nouveaux adhérents

LR Habitat

L'entreprise LR Habitat, créée en 2003 par François Le Riguier, œuvre avec six collaborateurs, sur le secteur de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire à Savigny-sur-Orge (91). Conscient de l'importance d'un « réseau solide pour bénéficier d'une offre, d'une communication et d'une entraide efficace », François Le Riguier s'est naturellement tourné vers Komilfo « qui correspond parfaitement à [son] attente. » La puissance des supports de Komilfo et l'arrivée d'un associé, David Demandre, insufflent à LR Habitat de nouvelles ambitions de développement qui passera « par d'autres implantations sur le département de l'Essonne. »

SMD Véranda

Forte de huit collaborateurs et reconnue depuis plus de 30 ans pour la fabrication et la pose de vérandas et de menuiseries aluminium, SMD Véranda est basée dans le Loiret (45). Au fil des années, la société, dirigée par Gwénaél Durst, s'est diversifiée et revendique un savoir-faire dans la pose de stores extérieurs et intérieurs, de volets, portails, clôtures, portes de garage et motorisations. Elle dispose d'un show-room de près de 400 m² et de deux points de vente proches d'Orléans, l'un à Boiscommun et le second à Saint-Jean-de-Braye. Gwénaél Durst confirme avoir rejoint le réseau Komilfo pour « sa couverture nationale, sa dynamique commerciale et son offre multi-produits. »

JB Menuiseries

Experte depuis plus de 15 ans en fermetures, menuiseries, poses intérieure et extérieure de stores, portails, pergolas et automatismes, JB Menuiseries, implantée à Quimper (29), est dirigée par Jérôme Bizien qui déclare avoir été « séduit par la qualité de l'offre multi-produits et par la volonté de Komilfo de positionner le professionnalisme, l'écoute, le conseil et la satisfaction clients au cœur de chaque projet. » JB Menuiseries et ses trois collaborateurs disposent d'un show-room de 150 m² et souhaitent se développer « en s'appuyant sur un réseau dynamique qui n'a de cesse de faire progresser ses adhérents ». ■



Sécurisez vos interventions à risque !

- > Le SYAM est un point d'ancrage temporaire qui permet de sécuriser les interventions au bord du vide.
- > Léger (15 kg), il se transporte dans un sac à dos et s'installe en moins d'une minute.
- > Ultra-résistant, il peut être utilisé par deux personnes simultanément.
- > Le SYAM n'exerce aucun effort au plafond et peut donc être installé sur tout type de support (faux-plafond, plafond tendu...).



SYAM DISTRIBUTION

T 04 72 31 75 33
F 04 72 31 11 79
contact@syam.fr

SYAM DISTRIBUTION
fait partie du Groupe
FRÉNEHARD & MICHAUX

 SYAM

www.syam.fr

Verre & Protections Magazine a décerné son Grand Prix des réseaux le 21 novembre dernier

8 catégories, 14 équipes récompensées et beaucoup de sourires !



Pour la seconde année consécutive, Verre & Protections Magazine a organisé son Grand Prix des réseaux, en partenariat avec Lakal, HerculePro, profine, Elcia et France Fermetures. Ce n'est pas une mince affaire, le Grand Prix proposant huit catégories. Mais le Jury, qui s'est réuni

Grand PRIX des réseaux

2018 / VERRE & PROTECTIONS

le 28 septembre, a la possibilité de reconnaître des ex aequo et de décerner des Mentions Spéciales. Il ne s'en est pas privé : plus de 50 soumissions ont été examinées et 13 réseaux au total ont été distingués. Un quatorzième réseau a reçu le "Grand Prix des lecteurs" à l'issue d'un vote par internet.

Frédéric Taddei, directeur de la publication de Verre & Protections Mag, a

mené la cérémonie de remise des récompenses du Grand Prix des Réseaux, le 21 novembre dernier, dans l'espace Innovation du salon Equip-Baie, Porte de Versailles à Paris. Ça ne s'est pas vu, mais il avait le trac. L'enjeu était important. C'est Frédéric Taddei qui a décidé de lancer un prix récompensant les réseaux dans l'univers de la pose des portes, fenêtres et portes-fenêtres, tant il estime qu'ils jouent un rôle important dans la dynamisation de ce marché.

Notons que la prochaine édition du Grand Prix des Réseaux 2019 aura lieu lors du salon Batimat qui se tiendra à Villepinte du 4 au 8 novembre 2019. ■

LA COMPOSITION DU JURY

Pour cette seconde édition du Grand Prix des réseaux, le jury se composait d'**Olivia Leroux**, rédactrice en chef adjointe de Franchise magazine, **Agnès Heudron**, directrice associée de l'agence de relations médias Infinités, **Laura Duquesne-Rayrole**, responsable développement et communication de Score Conseils, **Frédérique Sauer**, responsable communication presse & événements de la division construction de Reed Expositions, **Vincent Brunier**, gérant, fondateur de Prospérences, **Claire Grau**, directrice commerciale de Verre & Protections Mag, **Johanna Bensmaine**, journaliste à Verre & Protections Mag, **Mireille Bouniol**, journaliste à Verre & Protections Mag, **Quentin Gonard**, directeur artistique de Verre & Protections Mag, et **Frédéric Taddei**, directeur de la publication de Verre & Protections Mag. Il a décerné 14 distinctions dans 8 catégories :

- Meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années
- Meilleure campagne de communication B to B
- Meilleure campagne de communication B to C
- Meilleure rentabilité des points de vente
- Meilleur événement de l'année
- Meilleur design de points de vente
- Meilleur accompagnement des entrants
- En plus, les lecteurs de Verre & Protections Magazine décernent le "Grand Prix des lecteurs" en votant en ligne.



Frédéric Taddei, à gauche, directeur de la publication de Verre & Protections Mag, a animé la remise du Grand Prix des réseaux. Pour le déroulement de la cérémonie, il a été accueilli dans l'espace Innovation du salon Equipbaie par Guillaume Loizeaud, à droite, directeur de la Division construction de Reed Expositions France.

Grand Prix de la meilleure rentabilité des points de vente

Le jury a décerné deux prix de la meilleure rentabilité des points de vente au réseau **Aluminiers agréés Technal**, d'une part ; à **Ligne & Lumière**, d'autre part. Créé en 1981, le réseau Aluminiers agréés Technal regroupe plus de 230 aluminiers répartis sur tout le territoire français. Il a pour but à la fois de contribuer à augmenter la performance des aluminiers dans tous les domaines : technique, commercial, gestion de leurs entreprises, ... et à garantir la satisfaction du client final. Le réseau se focalise sur le logement individuel, collectif, en rénovation comme en construction neuve. Selon Charles-Gaël Chaloyard, directeur des réseaux chez Technal, le fait que le réseau Aluminiers agréés Technal reçoive le prix de la meilleure rentabilité des points de vente, témoigne de son efficacité. Ligne & Lumière est assez différent. Patrick Schaeffer de CMEM et Laurent Grelet de Valdeyron Matériaux, adhérent Tout Faire et CMEM, expliquent que ce réseau est une centrale d'achat agissant pour le compte des adhérents de la centrale de référencement CMEM. CMEM rassemble une vingtaine de négociants et groupements de négociants en matériaux. Certains d'entre eux voulaient se lancer dans la menuiserie. CMEM a donc créé Ligne & Lumière en 2014, une centrale d'achat qui s'adresse à deux types de points de vente différents : des points de vente spécialisés en menuiserie, et des espaces menuiseries respectant une charte particulière aménagés dans des négoce de matériaux. Après avoir démarré avec 26 points de vente,



Le réseau **Aluminiers agréés Technal**, à gauche, et le réseau **Ligne & Lumière**, à droite, se sont partagé le Grand Prix de la meilleure rentabilité des points de vente.

Valdeyron Matériaux comptant parmi les tout premiers, Ligne & Lumière atteindra 136 points de vente fin 2018. Le réseau vise environ 150 points de vente à travers le pays. 12 des 20 membres de CMEM y participent. Outre son rôle de centrale d'achat, Ligne & Lumière développe des outils marketing, des sites et des catalogues pour ses adhérents. Ligne & Lumière ne fabrique pas de menuiserie, mais se fournit parmi les marques référencées par CMEM : Novoferm pour les portes de garage, Millet, CAIB ou encore AVM Menuiseries pour les portes, portes-fenêtres et fenêtres. ■

Grand Prix de la meilleure campagne de communication B-to-C

Le réseau **Storiste agréé Dickson** a reçu le prix de la meilleure campagne de communication B-to-C (Business to Customer, de l'entreprise vers le client final). Selon Patrick Paquet, le réseau compte aujourd'hui 150 points de vente. Il a mené auprès de ses clients finaux une étude marketing en 2016 sur l'image de son produit phare : le store-banne. Il en ressortait que le store-banne est un produit bien connu, parfaitement adapté à son objet, mais perçu comme un peu ringard. Le réseau a donc mené en 2017 une première campagne d'image pour améliorer la perception du store-banne. Il l'a reconduite en 2018, touchant environ 8 millions de clients, et la renouvellera en 2019. Les membres du réseau se décrivent comme des "décorateurs d'extérieur" et disposent de toute l'offre de plus de 400 toiles Dickson, dont 11 toiles exclusives. ■



Patrick Paquet directeur développement produits France, reçoit le prix de la meilleure campagne de communication B-to-C pour la campagne d'image du store banne lancée par le réseau Storiste agréé Dickson.

Grand Prix de la meilleure campagne de communication B-to-B

Le réseau Menuisier certifié Profils Systèmes a reçu le prix de la meilleure campagne de communication B-to-B (business to business). Comme le souligne Pascale Anselme, responsable marketing et communication du réseau Menuisier certifié Profils Systèmes : « si nous avons gagné, c'est que nous sommes les meilleurs, les plus à l'écoute des adhérents. L'appartenance au réseau comporte peu d'impositions. Son but est de tirer ses adhérents vers le haut, de révéler leurs talents cachés ». Le réseau propose



Marc Rische de Lakal (à gauche), a remis le prix de la meilleure campagne de communication B-to-B à Pascale Anselme, responsable marketing et communication du réseau Menuisier certifié Profils Systèmes, et à Emmanuel Cau, responsable des outils numériques et de la formation à l'utilisation des réseaux sociaux.

trois niveaux de formation à l'utilisation des réseaux sociaux, ainsi qu'un outil de transmission en temps réel des contacts pré-qualifiés sur le site internet. ■

Grand Prix du meilleur design de point de vente

Le grand prix du meilleur design de point de vente a été partagé entre deux ex aequo – Homkia et Univerture –, tandis qu'une Mention spéciale était attribuée à Partenaire Premium Oknoplast.

Univerture est un réseau de négoce, de distribution et d'installation de menuiseries intérieures et extérieures. Il compte 30 magasins pour l'instant et en vise 40 en 2019. Le réseau agit comme une centrale d'achat, dispose d'une plateforme de collaboration entre ses adhérents. C'est une base de données en ligne dans laquelle ils retrouvent toutes les documentations techniques et les certifications des produits, les conditions d'achat, les éléments marketing de communication... Depuis juillet 2018, Univerture dispose également de son propre service de formation technique interne. Le réseau ne fabrique pas. Comme l'in-

dique Olivier Lopez, son président, « Univerture est agnostique par rapport aux marques et se sert parmi les meilleures offres du marché. De plus, lorsqu'une entreprise intègre le réseau, elle conserve son nom commercial ». Homkia est un objet différent, l'activité du réseau est plus large que la vente de menuiseries. Nikolas Seferiadis, président d'Homkia, décrit le réseau comme « l'enseigne de nouvelle génération dédiée au confort de l'habitat ». Homkia vend des menuiseries, des protections solaires, des stores décoratifs, de l'isolation thermique et de la domotique. « Homkia propose du haut de gamme au prix moyen du marché », rappelle Nikolas Seferiadis. Le réseau, qui ne fabrique pas non plus, compte pour l'instant 14 concessionnaires et vise 6 à 8 ouvertures par an au cours des deux prochaines années.

Le réseau Partenaire Premium Oknoplast, selon Gilles Carré, directeur marketing et communication d'Oknoplast France, rassemble aujourd'hui environ 180 points de vente et en vise 300 d'ici 2 à 3 ans. Le but est de faire de ce réseau d'indépendants le n°1 de la vente de menuiseries en France en direction du client final. Le réseau propose à chaque adhérent un site internet spécialisé et référencé pour générer des contacts, un show-room scénarisé, des totems dans les points de vente, une appli 3D d'aide à la vente, permettant de simuler une fenêtre – forme, couleurs, ... - dans l'environnement du logement du client. En mars 2019, une nouvelle application baptisée MyOknoplast reprendra les appli existantes, tout en ajoutant de nouveaux outils de gestion (CRM, passage de commande, après-vente, etc.). ■



Le réseau Univerture, représenté par Bernard Huberlant, à droite, directeur du développement, et Olivier Lopez, président du réseau, a reçu le grand prix du meilleur design de point de vente.



Nikolas Seferiadis, l'un des 5 fondateurs du réseau Homkia, a reçu le grand prix du meilleur design de point de vente.



Gilles Carré, directeur marketing et communication d'Oknoplast France, a reçu la Mention spéciale du meilleur design de point de vente, attribué au réseau Partenaire Premium Oknoplast.



Jacky Le Calvez, responsable du réseau Art & Fenêtres, reçoit le grand Prix du meilleur événement de l'année pour le soutien du réseau au navigateur Fabrice Amédéo et pour l'animation du réseau à la faveur de la Route du Rhum.



Valérie Vandermeulen, directrice marketing et communication de AGC Glass France, à droite, et **Pierre-Antoine Moreau**, animateur du réseau Glastetik, reçoivent la mention spéciale grand prix du meilleur événement de l'année, attribuée au réseau Glastetik.

Grand Prix du meilleur événement de l'année

Le grand prix du meilleur événement de l'année a été partagé entre un gagnant, **Art & Fenêtres**, et une Mention spéciale attribuée à **Glastetik**. Art et Fenêtres fabrique des fenêtres et portes-fenêtres, des portes d'entrée, des volets, des protections et clôtures. Le réseau a organisé un événement autour de son soutien au navigateur Fabrice Amédéo sur la Route du Rhum.

De son côté, Glastetik – « le verre sur mesure pour votre habitat » – est le premier réseau français de transformateurs de verre. Il rassemble une vingtaine de miroitiers, dont des noms bien connus comme Macocco ou Miroiteries Dubrulle à Villeneuve d'Ascq. L'idée du réseau a été lancée par AGC Glass Europe pour mieux faire connaître auprès du public les possibilités du verre décoratif en aménagement d'intérieur. Pierre-Antoine Moreau, l'animateur du réseau, explique que Glastetik apporte aux adhérents des outils numériques et recherche pour eux des clients potentiels parmi des installateurs qui connaissent mal le verre, mais sont bien introduits auprès de clientèles de niches en décoration : l'hôtellerie, les salles de bains haut de gamme, etc. ■

Grand Prix du meilleur accompagnement des entrants

Le grand prix du meilleur accompagnement des entrants a été attribué au réseau **Menuisier alu agréé Reynaers**, tandis qu'une Mention Spéciale revenait à **Tryba**. Le réseau Menuisier alu agréé Reynaers est focalisé sur le marché domestique en rénovation de tous types de logements et en construction neuve de maisons individuelles au coup par coup. Le but du réseau est d'armer les participants pour leur permettre de développer leurs activités. Comme l'indique Sandrine Garcia, « le réseau

propose un partenariat à la dimension de nos objectifs : la plus grande proximité avec les membres du réseau et un accompagnement personnalisé ». Tryba, qui fêtera ses 40 ans en 2019 compte déjà 180 concessionnaires dans son réseau, pour environ 300 points de vente. Le réseau, selon Delphine Vey, responsable communication chez Tryba, accueille environ 15 à 20 nouveaux concessionnaires par an et vise 400 points de vente d'ici 5 ans. « L'accueil des nouveaux entrants, précise-t-elle, est particuliè-

rement important : une bonne proportion des nouveaux concessionnaires sont des gens qui changent de vie et se reconvertisent dans une nouvelle activité professionnelle en venant d'horizons très divers, de l'armée, de fonctions de cadres en tertiaire, ... Le réseau propose une cellule d'accompagnement des nouveaux entrants durant un an. Cette cellule s'occupe de tous les aspects de leur activité, leur présente les produits et leur apprend à utiliser les outils numériques Tryba ». ■



Le réseau Menuisier agréé Reynaers, représenté par **Sandrine Garcia**, responsable marketing et communication chez Reynaers France, et par **Aline Tahri**, coordinatrice du réseau, a reçu le grand prix du meilleur accompagnement des entrants.



Mireille Bouniol, journaliste « techniques & chantiers » à Verre & Protections Mag, a remis la Mention spéciale du meilleur accompagnement des entrants à **Delphine Vey**, responsable communication de Tryba.

Grand Prix de la meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années

Le grand prix de la meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années a été remis à **Solabaie**, tandis que **Wizéo** recevait une Mention spéciale.

En deux ans, le réseau Solabaie, qui vend et pose des produits Atlantem, a accueilli plus de 60 nouveaux adhérents. Il comptait 90 adhérents en 2016 et atteint 150 adhérents fin 2018. L'un des objectifs principaux du réseau est de bien couvrir le territoire français. Le Nord-Pas-de-Calais a apporté 15 nouveaux magasins au réseau. Les deux années à venir seront notamment consacrées au développement dans le Nord-Est. Le réseau vend, pose et entretient des fenêtres, des portes-fenêtres, des portes et des protections solaires.

La Mention spéciale est revenue au réseau Wizéo qui rassemble des installateurs de volets roulants, de portes de garage depuis 10 ans. Selon Catherine Le Duff, responsable marketing et communication du réseau, le réseau progresse rapidement en raison, notamment, de son étroit maillage du territoire en Bretagne et en Île-de-France. Il est animé par un comité de pilotage, élu parmi les adhérents, et propose une offre motivante. Les aspects sécurité, confort et l'alimentation par mini-captateur photovoltaïque des volets roulants sont garantis 10 ans, dans le cadre de l'extension de garantie Extensia. ■



Le grand prix de la meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années a été remis par **Laura Rayrole** (à gauche), responsable de la communication et du développement de Score Conseils, un cabinet d'évaluation de la performance financière des réseaux, à **Patrick Sage**, directeur commercial d'Atlantem et à **Caroline Jegado**, chargée de communication, pour la croissance exponentielle du réseau Solabaie.



La Mention spéciale de la meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années a été reçue pour Wizéo par **Catherine Le Duff**, responsable marketing et communication du réseau, **Didier Bernède**, directeur commercial et **Stéphane Jacquet**, directeur général de Flo et de SPPF.

Le Grand Prix des lecteurs

Les 21 000 abonnés à la newsletter de Verre & Protections Mag ont eu un mois pour voter par internet pour leur réseau favori. La **Boutique du Menuisier** est arrivée largement en tête. Avec 160 adhérents, c'est, de l'avis d'Oswald Hilaire, animateur du réseau en Île-de-France, le troisième réseau du pays. Il existe depuis 20 ans, se spécialise dans le logement et propose plusieurs marques, dont Menuiseries Castes Industries, installées en Aveyron, qui propose des menuiseries aluminium, bois, PVC et mixtes (bois/alu), mais aussi Lakal et Somfy pour la motorisation et la domotique. L'objectif du réseau est d'ajouter 10 à 20 points de vente par an et, notamment, de se développer dans le nord de la France. En 2019, la Boutique du Menuisier change de gammiste aluminium et passe de Kawneer à Sapa, avec une exclusivité sur l'un des profilés Sapa, et introduit une nouvelle porte en composite. La communi-



tion du réseau – 1,2 million d'euros investis en télévision cette année (BFM, Stade2, Télématin) – sera élargie à internet en 2019. Le réseau sait proposer des menuiseries de toutes formes : cintrées, en trapèze, etc. La participation au réseau est gratuite et ne requiert aucun droit d'entrée. Ce qui contribue certainement à sa popularité parmi les lecteurs de la newsletter Verre & Protections Mag. ■

Oswald Hilaire, à gauche, animateur de La Boutique du Menuisier en Île-de-France, et **Guillaume Lhomond**, membre du réseau qui exploite plusieurs points de vente dans Paris à l'enseigne « Les fenêtres de l'Aveyron », ont reçu le Coup de Cœur des lecteurs. Selon **Guillaume Lhomond**, ses clients parisiens préfèrent le bois, recherchent l'affaiblissement acoustique avant la performance thermique. La Boutique du Menuisier lui assure des délais de livraisons de 4 semaines. Ce qui est apprécié de sa clientèle.

BePOSITIVE

Le salon de la transition énergétique
et numérique des bâtiments et territoires

13 > 15 FÉVRIER 2019
EUREXPO LYON FRANCE

**VOTRE
BADGE D'ACCÈS
GRATUIT**

sur bepositive-events.com
avec le code

PMPRI



TOUTES LES SOLUTIONS POUR DES BATIMENTS PERFORMANTS

- BIM, solutions numériques
- Enveloppe et isolation
- Systèmes constructifs
- Matériaux bio-sourcés, bois
- Smartbuilding
- Gestion de l'eau, de l'énergie et des services



550

exposants
et marques

UN PROGRAMME RICHE

- 2 Plateaux TV
- 1 Espace de conférences
- 4 Trophées de l'innovation
- 1 Parcours de mise en pratique et de formation



Hotline visiteurs : +33 (0)4 78 176 216

www.bepositive-events.com

Serge Ferrari Premium Partner

Le réseau a remis ses Trophées à Equipbaie

Lancé il y a deux ans sur EquipBaie, le réseau Serge Ferrari Premium Partner a profité de l'édition 2018 pour remettre ses premiers Trophées.

Pour affirmer le succès de ce réseau et remercier les premiers partenaires à avoir rejoint le mouvement, Serge Ferrari a ainsi choisi de remettre quatre Trophées dans la ligne droite des valeurs partagées par l'entreprise et ses partenaires : l'excellence, la fidélité, le professionnalisme, le sens du service, la pro-activité et la proximité.

Trophée de la meilleure performance commerciale : Calissol Services

L'un des atouts du réseau est de permettre à ses membres de récolter des contacts qualifiés (analysés en amont par le service consommateur : besoin réel, zone de chalandise, etc.), source de chiffre d'affaires pour les partenaires. L'entreprise Calissol Services a transformé positivement 63 % des contacts.

« La collaboration avec Serge Ferrari est enrichissante car l'apport de contacts est un élément important pour une société comme la nôtre. Être primé pour nos résultats n'est pas une performance en soi, nous sommes simplement réactifs aux demandes des prospects. Plus nous réagissons rapidement, plus nous avons de chances de concrétiser le projet », souligne Fabien Fèbre, gérant de Calissol Services.

Trophée de la plus belle réalisation tertiaire à deux sociétés : Stores SEAS et Guermonprez stores et fermetures

La projet concerne le siège de la Société générale de Fontenay-sous-Bois (Anne Demians architecte), avec un ré-entoilage des stores extérieurs en Soltis 92 (4350 toiles, dont 2450 par Stores SEAS et 1900 par Guermonprez Stores et Fermetures).

À l'origine, les bâtiments construits en 2016 avaient été équipés de toiles Soltis Horizon 86. Les utilisateurs se sont



rapidement rendu compte que le facteur d'ouverture des toiles était trop important par rapport à l'ensoleillement, d'où le choix d'un changement en faveur du Soltis Perform 92. Le projet de ré-entoilage a su relever de nombreux défis, notamment celui d'être réalisé sur un site occupé, imposant un rythme d'intervention et un planning serré, sur une période d'installation déplacée sur un temps fort de l'activité protection solaire (mai/juin). Au final le projet sera mené en moins de deux mois grâce à l'implication des équipes, permettant aux occupants de passer l'été dans de bonnes conditions.

« Ce trophée est une reconnaissance pour nos collaborateurs et notre société. Indépendamment de l'opportunité "business" de cette opération cela démontre qu'au-delà des obstacles naturels de nos métiers, nous formons entre nos fournisseurs, nos confectionneurs, nos équipes commerciales et techniques, une chaîne de compétences garante d'un avenir commun !, souligne Philippe Seas, gérant de la société Stores SEAS. Être primé est une façon de saluer une première réussite de taille du partenariat, la récompense d'une nouvelle façon de travailler. Ce trophée est l'occasion d'aller plus loin dans l'interaction entre Serge Ferrari et nous, de créer du lien avec d'autres partenaires et de partager nos problématiques. » explique Olivier Guermonprez, gérant de la société Guermonprez stores & fermetures.





Trophée du meilleur accueil client : Ateliers Ragot

La qualité de la relation client, la satisfaction comme moteur, sont des atouts essentiels de la réussite des entreprises. La relation établie entre Serge Ferrari et les Ateliers Ragot depuis des années est une source de développement mutuel. « Ce trophée est le reflet de nos valeurs, lié à notre image, notre stratégie, nos ambitions, notre culture et notre réputation... c'est l'ADN même de notre entreprise. C'est une grande fierté pour les ateliers Ragot d'avoir reçu ce prix et c'est aussi un signe de reconnaissance pour notre travail. Nous aimons les "success story" et cette récompense nous motive à continuer nos actions. C'est aussi le reflet de la relation de confiance que nous avons établie avec Serge Ferrari depuis des années. C'est une collaboration importante et rassurante, de par la qualité de leurs produits et de leur relation commerciale » indique Brigitte Ragot, gérante des Ateliers Ragot.

Trophée de la 1^{re} vente de store-banne en Soltis Lounge 96 : Saint Clair Stores

Cette toile micro-perforée, idéale pour créer des ambiances confortables dans les espaces de vie extérieurs, est en effet désormais disponible en largeur 1,20 m pour l'application en stores-bannes.

« J'ai tout de suite cru au store banne en Soltis Lounge 96 car ce nouveau produit est performant et innovant. Il offre une réduction de chaleur importante et il est disponible en grandes laizes (2,67 cm) pour une création sans confection visible. Pour cette vente, le store réalisé combinait deux toiles Serge Ferrari, Soltis Perform 92 et Soltis Lounge 96, sur une barre de charge enroulable. Ce trophée montre la reconnaissance et la confiance que m'accorde le groupe Serge

Ferrari, l'un des plus importants industriels français de toiles techniques ! Notre partenariat est gagnant/gagnant. Être Premium Partner me permet de me démarquer des concurrents en ayant par exemple des supports d'aides à la vente professionnels et par ailleurs cela permet de développer la notoriété du groupe et mes clients sont sensibles au fait que c'est une entreprise familiale de la région », indique Bernard Sablière, gérant de la société Saint Clair Stores.

2019 : Cap sur 350 points de vente et une ouverture au secteur de la marine

Le réseau, clairement positionné comme générateur d'affaires pour ses membres, comme un accélérateur de notoriété pour l'entreprise et bien sûr comme une garantie de qualité pour le client final, compte en effet aujourd'hui plus de 300 points de vente. Il réunit des installateurs storistes spécialisés en protection solaire pour des clients particuliers ou professionnels.

« Nous avons démarré l'aventure Premium Partner avec la franchise Repar'stores et le réseau Storiste de France, souligne Roberto Grosso, directeur de réseau. Aujourd'hui, les entreprises indépendantes représentent la majorité du réseau. Notre nouvel objectif pour 2019 est d'atteindre les 350 points de ventes partenaires. Après s'être déployé avec succès dans le secteur de la protection solaire, nous allons également cette année travailler à son extension sur le secteur de la marine, de plus en plus important pour Serge Ferrari, poursuit-il. Si notre expertise est unanimement reconnue par les professionnels, nous avons en effet besoin de développer notre notoriété grand public, car les produits techniques entrent de plus en plus chez le particulier, notamment les produits outdoor (stores de terrasse, pergolas, voiles d'ombrages etc.) ». ■

Glastetik

Pierre-Antoine Moreau nommé animateur du réseau



Après un parcours de plusieurs années dans la façade/vétures de bâtiment, et précédemment les matériaux d'agencement et de décoration, un nouveau challenge s'ouvre pour Pierre-Antoine Moreau, qui vient d'être nommé animateur du réseau Glastetik.

« Passionné par les matériaux de construction de l'enveloppe bâti, l'animation réseau est pour moi l'occasion de concilier marketing, développement commercial et prescription auprès des acteurs du marché, explique Pierre-Antoine Moreau. Le matériau verre décoratif d'AGC a ceci d'intéressant qu'il s'agit d'un matériau historique, sain, recyclable, relativement facile à mettre en œuvre pour les habillages, et pourtant, encore largement méconnu, en particulier des professionnels du second œuvre et du grand public. Cela présage de belles perspectives avec des niches de marché intéressantes à travailler, en collaboration avec les partenaires actifs du réseau. Les acteurs actuels du réseau Glastetik by AGC, m'ont réservé un accueil très positif et je les en remercie. J'invite les miroitiers façonneurs de verres décoratifs intéressés par les produits décoratifs pour l'intérieur à rejoindre le réseau Glastetik, et à participer ainsi, ensemble, à la poursuite de l'essor du verre dans l'habitat, avec tous mes collègues d'AGC déjà en charge des matériaux verres. », conclut Pierre-Antoine Moreau. ■

VU À **glasstec**

Des vitrages qui laissent passer les signaux des smartphones

La société Schollglas propose la solution Gewecom Connect, incluant une couche fonctionnelle qui réduit l'atténuation non désirée des signaux radio pour les téléphones portables. En effet, les verres à couches faiblement émissives utilisés dans les vitrages isolants protègent également des signaux à haute fréquence, comme ceux émis par les téléphones mobiles. Ils bloquent parfois complètement le signal et empê-

chent les communications derrière les bâtiments récents aux façades toutes en verre. Le produit Gewecom Connect permet 99 % de connectivité et évite d'avoir besoin d'un répéteur intérieur pour capter les communications.

Les verres portent un motif fin, de 2 cm de diamètre, qui suffit à laisser passer les signaux radio, sans altérer les propriétés techniques du verre isolant. ■



MAISON CONNECTÉE

Legrand rachète Netatmo

Legrand poursuit sa stratégie de croissance externe et annonce la signature d'un accord pour l'acquisition de Netatmo, leader français des objets connectés pour la maison, dont le groupe limougeaud était déjà actionnaire depuis 2015.

Créé en 2011, Netatmo conçoit des objets simples et intelligents pour une maison plus sûre et plus confortable. La société a lancé de nombreux produits et accessoires dans le domaine de la maison intelligente, commercialisés à travers le monde. Par ailleurs, l'entreprise conçoit à travers son programme de collaboration avec les industriels du bâtiment "with Netatmo", des solutions intelligentes qui s'intègrent à l'infrastructure de la maison. Netatmo a ainsi co-développé aux côtés de Legrand plusieurs solutions de pilotage de la maison connectée, telles que Céliane with Netatmo et Living Now with Netatmo, particulièrement bien accueillies par le marché.

L'acquisition de Netatmo, dont la marque sera intégrée au portefeuille du groupe, permettra à Legrand de renforcer sa présence sur le marché de la maison intelligente, et d'accélérer le développement de son programme Eliot de solutions connectées.

Nouvelles catégories de produits connectés pour la maison

Le groupe va enrichir son offre avec de nouvelles catégories de produits connectés pour la maison, complémentaires des siennes et à fort potentiel, et va élargir sa base de produits connectés grâce aux 1,3 million de produits actifs Netatmo.

Les 130 ingénieurs de Netatmo apporteront aux équipes de R&D de Legrand leurs compétences dans les domaines de l'intelligence artificielle, de l'intégration du logiciel au



produit et de l'expérience utilisateur. Fred Potter, fondateur et président de Netatmo, deviendra Chief Technology Officer (CTO) du programme Eliot de Legrand, et contribuera à la conception des solutions connectées Legrand et Netatmo.

Basée à Boulogne-Billancourt (région parisienne), Netatmo emploie près de 225 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 45 millions d'euros.

Benoît Coquart, directeur général de Legrand, a déclaré : « Legrand se réjouit d'accueillir les équipes de Netatmo dont le groupe a pu apprécier le talent et le dynamisme à l'occasion d'un co-développement particulièrement fructueux, concrétisé par les lancements réussis de Céliane with Netatmo, Living Now with Netatmo ou encore Dooxie with Netatmo. Les expertises combinées de Legrand et de Netatmo dans le domaine de l'IoT permettront d'accélérer le développement de nos offres connectées à forte valeur d'usage. »

Fred Potter a ajouté : « L'acquisition de Netatmo par Legrand concrétise la promesse de la maison intelligente et notre ambition de voir nos solutions adoptées par le plus grand nombre. Nos équipes vont continuer à développer de nouveaux produits et à mettre à jour les produits existants avec le même soin afin d'offrir la meilleure expérience de la maison intelligente à nos utilisateurs ». ■



Prototype de fenêtre avec un verre électrochrome alimenté par un espaceur photovoltaïque

VU À **glasstec**

NSG Pilkington : une fenêtre du futur

C'est sur son stand du salon Glasstec (Düsseldorf) que NSG Pilkington a présenté un concept "Future Window" - un élément de fenêtre dynamique entièrement autonome qui s'intègre dans le concept SmartSkin de la société Physee.

Il consiste en un élément actif pour contrôler la transmission de la lumière et la valeur g, avec du verre électrochrome de la société Econtrol-Glas, alimenté par un espaceur photovoltaïque. ■



PLATEFORME

Wicona met en ligne une nouvelle version de sa plateforme Wictip

La nouvelle version de la plateforme d'informations techniques de Wicona est désormais en ligne en France. L'adresse reste inchangée : www.wictip.com. En plus de plus de l'allemand, de l'anglais et du français, la plateforme est également disponible en italien.

Wicona met à la disposition des architectes, urbanistes et entreprises du bâtiment un outil digital leur permettant d'accéder à l'ensemble de la documentation des produits Wicona, nécessaires à la planification et à la mise en œuvre des solutions systèmes de la marque.

Wictip permet à ses utilisateurs de trouver, en quelques clics seulement, toute la documentation technique au format téléchargeable pour les systèmes de fenêtres Wicline, les portes Wicstyle, les façades Wictec, les systèmes coulissants Wicslide et les systèmes de brise-soleil Wicsoleire, classés par gamme.

Les listes des programmes, directives de mise en œuvre, plans de montage des ferrures, certificats de contrôle, recommandations de planification, certificats, documents relatifs au marquage CE, dessins CAO en coupe et bien d'autres documents prêts à l'emploi sont ainsi disponibles.

Depuis décembre, la plateforme développée en Responsive Design présente une nouvelle ergonomie moderne, simple, rapide et fluide. Parmi les nouveautés et fonctionnalités phares de la plateforme, notons :



- un moteur de recherche optimisé et rapide fonctionnant par mots-clés. L'option filtre permet à l'utilisateur d'affiner encore sa recherche pour trouver plus rapidement les informations recherchées,

- le livret à feuilletter remplace le lecteur PDF pour une consultation plus confortable. Une fois les mots-clés entrés dans le moteur de recherche Wictip, le document correspondant s'ouvre sous forme de livret à feuilletter et les termes recherchés sont surlignés en couleur. Ils apparaissent également dans une barre de navigation grâce à laquelle l'utilisateur peut afficher directement la page correspondante du document. Il est également possible de ne télécharger que les pages qui intéressent l'utilisateur au lieu du document complet,

- une rubrique actualités fait également son apparition. Dès que des nouveaux documents techniques ou

des mises à jour sont disponibles, l'utilisateur reçoit une notification,

- des outils pratiques pour le calcul de données techniques, notamment pour le calcul des valeurs statiques ou des valeurs U_w . La bibliothèque très étoffée de documents d'appels d'offres contenant les spécifications techniques des systèmes Wicona et des modules de textes complets concernant notamment les ferrures, les surfaces et les types de vitrage offrent aux architectes une aide précieuse au quotidien,

- enfin, une nouvelle fonctionnalité « outils » permet d'accéder aux modèles BIM en 3D de Wicona qui s'affichent, en fonction du modèle, sous format REVIT et/ou ArchiCAD.

Notons que cette nouvelle version de la plateforme est également déclinée sous forme d'applications, disponibles gratuitement sur App Store et Google Play. ■

MAISON CONNECTÉE

AS2D, une offre globale de services connectés par Delta Dore et Arkéa

Le groupe Arkéa, via sa filiale de services connectés Arkéa Sécurité, et Delta Dore, le leader français de la maison connectée, annoncent la création d'une joint-venture : AS2D. Ce nouvel acteur se positionne comme un interlocuteur unique qui propose objets et services connectés à destination des professionnels du marché de l'habitat. En alliant les savoir-faire de ses deux actionnaires, AS2D permet à ses clients de composer des offres de services sur-mesure qu'ils commercialiseront, sous leur propre marque, en complément de leurs prestations habituelles.

Le groupe Arkéa, qui se positionne comme un hub de services financiers, et Delta Dore ont nommé leur nouvelle entité AS2D pour "Arkéa Sécurité" (AS) et "Delta Dore" (2D).

Deux acteurs, une ambition commune

Associés à hauteur de 50 % chacun, les deux acteurs poursuivent leur stratégie de développement avec une ambition commune : apporter davantage de valeur à l'offre de leurs clients.

Delta Dore apporte son expertise de fabricant d'objets et devices connectés et Arkéa Sécurité son expérience en matière de services connectés pour faciliter et sécuriser la vie quotidienne des utilisateurs.

Delta Dore est un acteur de référence en matière d'automatisation de la maison (éclairage, alarme, volet, portail...), de la gestion de l'énergie et des systèmes d'alarme. En dix ans, l'entreprise familiale a vu sa croissance augmenter de 72 % et affiche en 2017 un chiffre d'affaires de 145 millions d'euros. Delta Dore réalise un tiers de ses ventes à l'international et investit chaque année près de 10 % de son chiffre d'affaires dans la recherche et l'innovation.

Arkéa Sécurité, la filiale du groupe Arkéa dédiée aux services connectés, propose depuis six ans des services de télésurveillance à destination des particuliers et des professionnels. Ces prestations, ainsi que la téléassistance et les services à la personne, ont vocation à faciliter le quotidien des clients. Le groupe compte 20 000 utilisateurs.

Un éventail de services en marque blanche

En assemblant leurs savoir-faire, Arkéa et Delta Dore ont conçu AS2D sous la forme d'une plateforme ouverte, qui devient la solution unique pour les professionnels de l'habitat.

Les constructeurs, promoteurs, assureurs, industriels du bâtiment (...) pourront concevoir leur propre offre en piochant "à la carte" les services clés en main pour enrichir



leurs prestations. Parmi les nombreuses solutions innovantes proposées en marque blanche : télésurveillance, gestion intelligente de l'énergie (gaz ou électricité), téléassistance, réseau social d'immeuble...

Ronan Le Moal, directeur général d'Arkéa, commente : « Nous sommes très fiers de nous associer à Delta Dore, acteur de référence sur le marché de la maison connectée. La création d'AS2D est une parfaite illustration de l'ambition du groupe Arkéa de s'imposer comme un modèle de hub de services qui apporte – au-delà des services financiers traditionnels – la meilleure réponse aux aspirations et modes de vie d'aujourd'hui et de demain. Arkéa s'inscrit dans une logique de réseau, d'ouverture et de collaboration en créant de nouvelles interactions avec des partenaires qui proposent des activités et des expertises complémentaires. Cette approche, à la fois technologique et relationnelle, priorise l'expérience globale du client et permet de créer de la valeur pour tous ».

Pascal Portelli, président du directoire de Delta Dore, ajoute : « AS2D est l'alliance de nos deux savoir-faire : la connaissance du monde des services pour Arkéa couplée à la technologie connectée de Delta Dore. Nous croyons en la promesse d'offrir des solutions technologiques fiables pour l'habitat de demain. Avec cette position unique sur le marché, nous ambitionnons d'apporter plus de confort pour faciliter la vie de chacun ».

Rappelons qu'Arkéa est composé des réseaux du Crédit Mutuel de Bretagne, du Sud-Ouest et Massif Central, ainsi que d'une trentaine de filiales spécialisées (Fortuneo, Monext, Arkéa Banque entreprises et institutionnels, Arkéa Investment Services, Suravenir...) qui couvrent tous les métiers de la sphère financière. Avec plus de 10 000 salariés, 3 500 administrateurs, 4,4 millions de sociétaires et clients dans la bancassurance et plus de 132 milliards d'euros de total de bilan, Arkéa se classe parmi les tout premiers établissements bancaires ayant leur siège en région. ■

MAISON CONNECTÉE

Euradif propose sa porte d'entrée connectée avec Nuki

Le fabricant français spécialiste de la porte d'entrée monobloc en aluminium et du panneau décoratif propose désormais sa solution de porte d'entrée connectée pour sa gamme monobloc Passage 830.

Le boîtier Smart Lock de Nuki se fixe sur le cylindre du côté intérieur de la porte d'entrée et est prêt à l'emploi en moins de trois minutes. Son installation ne nécessite ni perceuse, ni vis, ni alimentation électrique. Les quatre piles AA sont fournies.

Boîtier Smart Lock se fixant sur le cylindre du côté intérieur de la porte

Le pack proposé par Euradif se compose du boîtier Smart Lock et du Bridge de Nuki. La Smart Lock est un boîtier qui se fixe sur le cylindre du côté intérieur de la porte. Cet "entraîneur de cylindre" est relié via Bluetooth à un smartphone et/ou à une montre connectée (Apple ou Android). Une fois l'application Nuki téléchargée, elle détecte la Smart Lock à portée et permet une utilisation immédiate.

L'utilisateur peut ainsi paramétrer l'application pour que la porte s'ouvre automatiquement quand il rentre chez lui (fonction "Auto Unlock") et son verrouillage quand il quitte son domicile (fonction "Lock 'n' Go").



Autorisations d'accès personnalisées

En branchant sur une prise électrique la passerelle Nuki Bridge incluse dans le pack Euradif, la Smart Lock se connecte à internet et l'utilisateur crée ses autorisations d'accès personnalisées : il gère à distance l'ouverture de la porte d'entrée pour des invités, des artisans, ou encore le personnel d'entretien, de manière récurrente ou occasionnelle. Le visiteur reçoit alors un code d'accès unique, utilisable uniquement pendant la plage horaire programmée.

Un journal d'activité enregistre l'ensemble des manœuvres opérées sur la Smart Lock, en temps réel. S'il n'a pas son téléphone portable sur lui, l'utilisateur peut évidemment continuer d'ouvrir et de fermer sa porte avec la clé côté extérieur, ou avec le bouton rotatif intégré à la Smart Lock côté intérieur. ■

VU À **glasstec**

Réalité augmentée chez Lisec

Pour aider ses clients dans la maintenance de leurs machines, le fabricant autrichien de machines pour le vitrage, Lisec, a innové dans la réalité augmentée.

Grâce à des lunettes dédiées, l'opérateur est guidé pour sa formation ou pour la maintenance, tout en gardant les mains libres. Il peut obtenir la même vue sur la machine que le technicien, et obtenir l'information quand il en a besoin. Il est ainsi assisté tout le long de son travail. ■



Véhicule autonome AGV pour le transport du verre

Le fabricant allemand Hegla propose son véhicule autonome AGV (automated guided vehicle) pour la logistique interne des usines. Il permet de déplacer de grandes quantités de verres, selon les besoins du client.

Il est guidé automatiquement, en lien avec les cycles de production, et peut réaliser indépendamment des tâches variées, par exemple transporter les chevalets entre la ligne de coupe et la ligne de vitrage isolant.

Le temps de cycle est de huit secondes par verre. ■



BIM

Kawneer publie Kalubim 3D, sa bibliothèque d'objets BIM

Kawneer s'est associé à Polantis pour proposer Kalubim 3D, une bibliothèque BIM complète qui rassemble la majorité de ses menuiseries et systèmes de façade en aluminium. Celle-ci se compose de 78 objets couvrant la majorité des menuiseries et systèmes de façade en aluminium de Kawneer :

- fenêtres Kassiopée à ouvrant caché, Kalory à ouvrant visible, Kalory R à ouvrant respirant et Kalory Spécial K à ouvrant semi-visible dans toutes leurs versions (fixe, ouvrant à la française, oscillo-battant, plusieurs vantaux...),
- coulissants Kasting et Kasting Spécial K,
- portes Kanada, Kanada FD et K190 RPT,
- murs-rideaux Kadrille 1202, AA100 et AA110 dans toutes leurs versions (grille, bande filante, cadre...).

Kawneer et Polantis ont conçu des objets BIM intégrant, dans un seul fichier, l'intégralité des données graphiques et techniques de chaque solution. Trois niveaux d'affichage permettent d'ajuster la représentation graphique de l'objet en fonction du niveau de détail souhaité sans alourdir le fichier. De plus, chaque objet BIM inclut non seulement les informations techniques nécessaires aux calculs (dimensions, performances...), les liens vers les fiches techniques, avis techniques, CCTP et certifications, mais aussi les contacts de l'équipe prescription de Kawneer.

L'intégralité des objets BIM de Kawneer est téléchargeable gratuitement aux formats IFC, Revit et Archicad sur la plateforme d'informations techniques dédiée aux professionnels et aux prescripteurs www.kawneer-online.com ainsi que sur le site www.polantis.com. ■

MAISON CONNECTÉE

Free en partenariat avec Somfy pour la Freebox Delta



Somfy et Free annoncent un partenariat dans le cadre du lancement de la nouvelle Freebox Delta.

Cette Freebox permet de piloter les automatismes de la maison en embarquant les protocoles radios Somfy IO-homecontrol et RTS, devenant ainsi la première box multimédia à embarquer un système de domotique. Les abonnés Free peuvent maintenant contrôler leur maison connectée depuis leur Freebox Delta.

Les abonnés interagissent directement avec leurs équipements Somfy

Grâce à la nouvelle application Freebox disponible avec la machine, les abonnés peuvent interagir directement avec leurs équipements Somfy. Les motorisations de volets roulants, stores bannes, portails, portes de garage ainsi que les micro-modules d'éclairage et prises électriques deviennent pilotables à distance aussi simplement que l'on allume sa télévision. La domotique et les services associés sont inclus dans l'abonnement de la Freebox, sans surcoût. Pour activer ce nouveau service, il suffira à l'abonné Free de créer son compte Somfy afin de piloter simplement ses équipements.

L'aide au consommateur peut être fournie par Somfy à travers son service consommateur. Les partenaires Experts Somfy pourront également conseiller les utilisateurs sur des compléments d'équipements pour aller plus loin dans l'expérience de la maison connectée.

Par ce partenariat, les deux marques présentes dans des millions de foyers français permettent à leurs clients d'accéder

nativement et simplement aux bénéfices de la maison connectée.

L'écosystème Somfy supporte une dizaine de protocoles et est compatible avec 19 marques

Convaincu d'une Smart Home centrée sur les attentes des occupants qui apporte plus de sécurité, de confort et de flexibilité dans l'habitat, Somfy crée des partenariats avec des acteurs majeurs du marché pour contribuer à la démocratisation de la maison connectée.

Somfy a fait de l'ouverture et de l'interopérabilité, un pilier de sa stratégie connectée de développement avec le lancement du programme "So Open" en s'interfaçant avec des partenaires. L'écosystème Somfy supporte une dizaine de protocoles et est compatible avec 19 marques avec l'objectif d'œuvrer pour une maison connectée simple.

« Somfy innove depuis maintenant 50 ans afin d'apporter plus de confort, de sécurité et d'économies d'énergie dans le bâtiment. Nous automatisons volets roulants, portails, portes de garage, thermostats, alarmes et aujourd'hui nous les connectons directement aux smartphones. Nous sommes fiers que Free, créateur de la 1^{re} box triple play au monde, reconnaisse cette culture d'innovation en nous choisissant pour offrir, ensemble, le bénéfice d'une maison connectée au plus grand nombre », a déclaré Jean-Guillaume Despature, président de Somfy. ■

Nouveau sélecteur de produits "Guardian Glass Product Selector"

Guardian Glass Europe vient de lancer un sélecteur de produits en ligne, "Guardian Glass Product Selector", qui permet de trouver le produit Guardian Glass le mieux adapté à chaque projet, quelles que soient les applications et leurs exigences.

Grâce à des options de recherche, de tri et de filtrage intuitives, les transformateurs de verre, architectes, concepteurs et façadiers peuvent utiliser le sélecteur de produits Guardian Glass en quelques clics pour trouver la solution de verre la mieux adaptée à leur prochain projet. Les utilisateurs peuvent explorer les possibilités esthétiques et fonctionnelles des produits Guardian Glass, tout en s'assurant qu'ils choisissent une solution qui répond également à d'autres critères importants du projet, tels que les besoins en énergie et l'éclairage naturel d'un bâtiment.

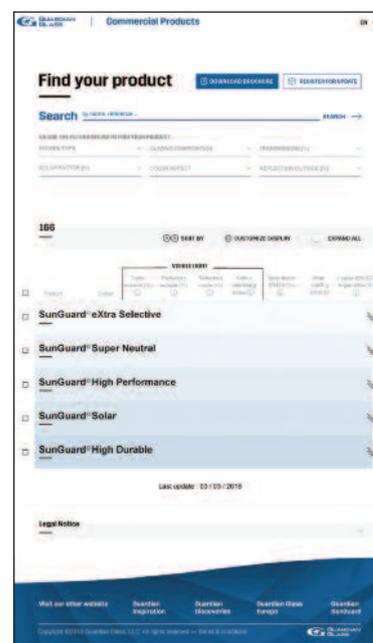
Dans le bandeau du haut, l'outil permet aux utilisateurs de rechercher par nom les produits Guardian Glass spécifiques ou de filtrer leur recherche en sélectionnant une variété de critères relatifs au projet et au produit : type d'application, composition de vitrage, transmission lumineuse, facteur solaire, couleur ou encore réflexion.

Au fur et à mesure que les utilisateurs filtrent leurs recherches via ces différents critères, une liste de produits correspondants apparaît à l'écran avec les détails techniques du ou des produits retenus. Ces produits peuvent être rapidement comparés en fonction des caractéristiques sélectionnées mais également avec d'autres critères plus précis tels que le facteur solaire, la valeur U, le coefficient d'ombrage ou la réflexion interne.

À ce stade, l'utilisateur peut choisir de trier les informations techniques affichées en fonction d'une liste de critères encore plus étendue, par exemple s'il est possible de courber le verre ou de le sérigraphier, ou trouver l'allège correspondante recommandée pour un produit particulier.

Après avoir comparé la liste des produits en fonction de leurs caractéristiques, les utilisateurs peuvent sélectionner le ou les produits les mieux adaptés à leur projet et exporter ces résultats sous forme de document PDF, qui peut ensuite être partagé avec des collègues.

"Guardian Glass Product Selector" peut être consulté via le lien <https://specify-guardian-possibilities.com> ou le menu "tools" du site www.guardian-possibilities.com. ■



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 PARIS
Stand 1-K48

winkhaus.fr

VU À EQUIPBAIE
Produits, savoir-faire et tendances

E-Lori, site e-commerce de menuiseries du groupe Lorillard

Le groupe Lorillard vient de lancer E-Lori, une nouvelle boutique e-commerce de fenêtres et volets roulants, dédiée aux professionnels.

« Cette innovation, explique Pierre Lorillard, directeur général adjoint du groupe Lorillard, délégué au commerce, au marketing et à la communication (notre photo), permet d'offrir toujours plus de connectivité aux artisans. Selon une étude récente parue dans Les Échos, 75 % des artisans réalisent en effet leurs devis sur internet, 65 % y passent leurs commandes et 51 % y procèdent à un comparatif des offres et des services ».

E-lori est un configurateur de menuiseries permettant aux professionnels de réaliser leurs chiffrages en ligne instantanément.

En créant un identifiant (via une adresse e-mail et un mot de passe) le professionnel, une fois connecté à son



Pierre Lorillard présente E-Lori sur le salon EquipBaie

espace personnel, se rend sur le configurateur en ligne, qui lui permet de renseigner les différents champs : nom du chantier (pour une meilleure personnalisation et catégorisation), types de produits, caractéristiques de pose, types de châssis, ergonomie, dimensions, coloris, vitrages, autres options (systèmes d'aération et aération acoustique etc.).

Le calcul se fait immédiatement en fonction des options sélectionnées. Dès lors, le professionnel peut modifier ou ajouter des caractéristiques, selon son budget ou ses contraintes techniques, jusqu'à obtenir la meilleure configuration possible.

Il peut donc élaborer son projet en ligne tout en restant sur ses chantiers. Et modifier ses devis, valider ses commandes, prendre ses mesures ou consulter les dossiers techniques, depuis son ordinateur portable, sa tablette ou son smartphone... ce qui représente un gain de temps indéniable !

« Choisir E-lori, ajoute Pierre Lorillard, c'est s'assurer une expertise de terrain pour la création d'une fenêtre sur mesure, avec la sélection d'une menuiserie adaptée. Un choix dicté par l'assurance de gammes testées et certifiées NF et CSTB, et qui bénéficie d'une garantie constructeur ».

Châssis sur-mesure, tarifs ajustés

E-lori veut faciliter la préparation des chantiers grâce à une offre optimisée. Le site a été conçu par des spécialistes de la menuiserie industrielle afin de proposer les meilleurs modèles de fenêtres et de coulissants sur-mesure, ainsi que des profils de matériaux et

des accessoires haut de gamme à des prix défiant toute concurrence.

Ainsi, les châssis référencés sont ceux qui rencontrent le plus de succès ; le choix s'oriente d'emblée vers des gammes optimisées en termes de tendance mais également en termes de prix. Une fois l'étude achevée, la commande s'effectue directement par la simple validation du panier, via un paiement en ligne totalement sécurisé, E-lori s'étant associé à la plateforme de paiement en ligne sécurisé du Crédit Agricole, pour garantir la sécurité de toutes les données bancaires. « L'objectif étant de permettre au professionnel de valoriser son investissement avec un véritable rapport qualité/prix et une optimisation de ses marges de revente », précise Pierre Lorillard.

Du "sur-mesure" en express

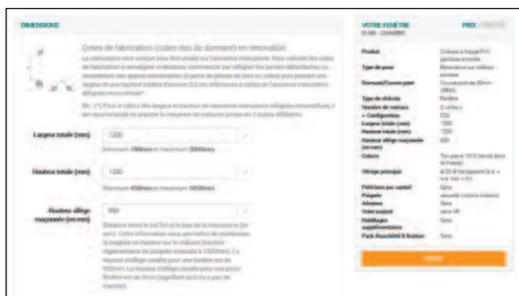
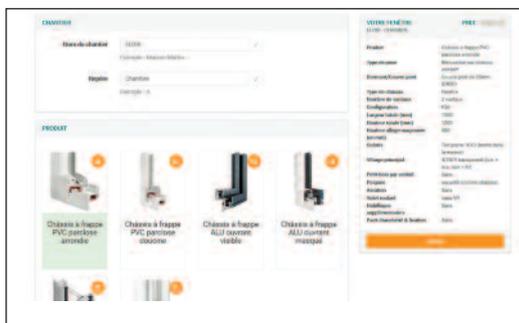
La fonctionnalité E-lori offre aux professionnels une plus grande réactivité, en assurant une livraison de châssis PVC sur-mesure en 15 jours ouvrés, à partir de la mise en production.

L'artisan peut alors planifier efficacement ses chantiers grâce au suivi de commande en ligne : connecté en tout lieu, il peut suivre l'état de ses commandes en visualisant les étapes de celles-ci grâce à un tableau récapitulatif.

Un suivi est par ailleurs assuré par un e-mail envoyé à chaque étape de production et d'expédition des menuiseries : une information claire et toujours disponible.

Ajoutons que E-lori accompagne chaque professionnel tout au long de sa commande : la bibliothèque technique est accessible depuis chaque ordinateur, smartphone ou tablette, et est entièrement téléchargeable au format PDF.

Cette bibliothèque contient l'ensemble des données techniques de chaque gamme et options associées : schémas, coupes et mesures, en neuf ou en rénovation. Le professionnel y trouve également des packs de fixation et de finition adaptés à chaque châssis et type de pose. ■



VU À EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

iWindo, la solution numérique d'aide à la vente de Janneau

Janneau a présenté sa nouvelle solution unique d'aide à la vente lors du salon EquipBaie : iWindo, application mobile qui évalue les performances des menuiseries vitrées en place, à rénover.

« Elle constitue ainsi un atout indéniable pour vendre les produits et créer une relation de confiance avec le consommateur, explique Marc Fauchreau, responsable marketing. Notre outil d'aide à la vente, simple et intuitif, s'adresse à tous les Partenaires certifiés Janneau et permet de faire la différence lors d'un entretien commercial » poursuit-il.

Comment fonctionne iWindo ?

Equipé de cette solution, le vendeur pose sur la fenêtre ou baie vitrée de son client deux capteurs, reliés à une application sur son smartphone. Les capteurs analysent de façon 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 », ajoute Marc Fauchreau.



Marc Fauchreau présente les capteurs d'iWindo



Une relation de confiance durable

Dans son parcours d'achat de fenêtres, le particulier est exposé à de nombreuses informations, parfois contradictoires. Selon Janneau, la première étape pour instaurer un climat de confiance entre le consommateur et le vendeur de fenêtres est de partager un diagnostic chiffré et objectif de l'existant.

Cette solution, qui a été testée par les membres du réseau partenaires depuis le mois d'octobre dernier, sera déployée auprès de tous les vendeurs Partenaires certifiés Janneau en 2019. ■

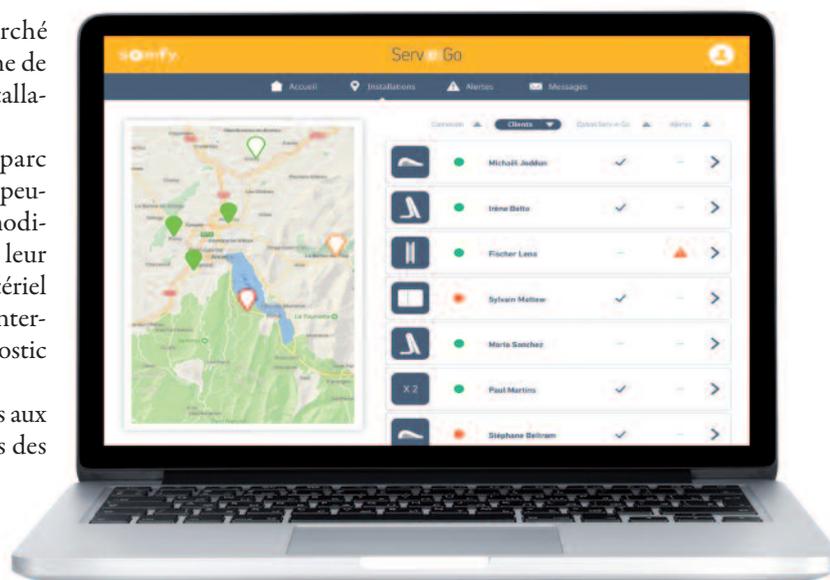
VU À EQUIPBAIE PARIS
Produits, savoir-faire et tendances

Serv-e-Go : l'outil de maintenance en ligne des installateurs connectés

Pour poursuivre son développement sur le marché connecté, Somfy lance Serv-e-go, une plateforme de support à distance à destination de son réseau d'installateurs professionnels.

Serv-e-go permet d'accéder, en un clic, à tout leur parc connecté et d'identifier une panne sans se déplacer. Ils peuvent ainsi vérifier l'état et l'historique du produit et modifier les réglages à distance sur accord client. Lors de leur intervention, ils sont alors certains d'emporter le matériel et l'équipe nécessaires. Un véritable gain de temps d'intervention pour les professionnels et un service de diagnostic et de maintenance pour les consommateurs.

L'objectif de Serv-e-go est d'offrir de nouveaux services aux professionnels et de les aider à valoriser les bénéfices des solutions connectées auprès de leurs clients. ■



VU À **glasstec**

Le salon Glasstec a accueilli un "village Start-up"

Lors de son édition d'octobre 2018, le salon allemand du verre Glasstec avait mis à l'honneur un village de jeunes entreprises, une "start-up zone". Présentation de quelques-unes de ces jeunes pousses du vitrage dont les solutions et produits préfigurent peut-être les standards de demain.



Protection des verres Glass-wrap

Le système Glass-wrap apporte un emballage du ou des verres et assure la logistique du dernier kilomètre. Il simplifie la livraison ponctuelle, qu'elle soit pour une urgence ou pour un chantier isolé.



L'emballage de verres Glass-wrap est réutilisable et recyclable. Seul, il prend peu de place, mais protège efficacement même de grands verres : l'emballage est choisi en fonction d'un poids maximal du verre. Les éléments bordent le verre, puis sont maintenus entre eux par une sangle qui fait le tour du colis enserrant le ou les verres.

Le système n'est pas vendu, seulement loué le temps du transport, contre une caution. Puis il est démonté et prend peu de place pour son retour à l'usine. La jeune entreprise souhaite s'implanter en France en 2019. ■

www.glass-wrap.com



Réparation du verre GlassResQ

La société suisse GlassResQ propose un système de réparation du verre, réalisable en une seule journée sur site, et qui ne laisse ni résidu visible (vagues, lentilles, etc.) ni distorsion optique. Elle peut réparer les dégâts mécaniques (rayures, éclats divers,...) mais aussi chimiques (moisissures, corrosion...) Elle propose ses services en Suisse, Autriche et Allemagne. Le procédé GlassResQ combine différentes étapes : réparation du dommage (dépolissage, meulage grossier), préparation du verre, meulage fin, et enfin polissage. ■

www.glassresq.com/home-fr/

Les 4 étapes du procédé GlassResQ de haut en bas : réparation du dommage, préparation du verre, meulage fin, et polissage.



Film photochrome Sunphade

La société norvégienne Sunphade propose un film dynamique de contrôle solaire, pour éviter l'éblouissement sans priver de la vue. Ce film limite le besoin de stores, ainsi que le besoin énergétique pour l'air conditionné. Il peut être posé sur des fenêtres neuves ou anciennes.

Le film Sunphade est doté d'une technologie photochrome activée par le soleil. La structure cristalline du film réagit à l'intensité du soleil et lui permet d'être plus sombre en été qu'en hiver. Le vitrage peut ainsi passer en deux heures d'un facteur solaire g de 50 % à 39 %. Le produit, prêt au printemps 2019, sera industrialisé courant 2020. ■

www.sunphade.com

Erik Roenneberg, gérant de Sunphade, présente son produit à Glasstec.





Dr. Sebastian Langer présente les données du four Fioscope

Caméra Fioscope pour four verrier

La société Fioscope développe des caméras et des solutions visuelles pour les bains d'étain et les fours verriers. Elle est capable de détecter différents états et schémas à l'intérieur des fours et des bains, et sur les mouvements internes de la matière. Ces informations peuvent ensuite être introduites dans des systèmes de contrôle des processus, et amener, par exemple, à déplacer des brûleurs,...

www.fioscope.de

Laser Glazer, de HyperMemo

La société finlandaise HyperMemo Oy propose son laser Glazer, pour tous travaux sur le verre : il grave, coupe, crée des facettes, marque le verre, élargit les bords, etc. Il peut couper des formes spéciales, et coupe le verre feuilleté à partir d'un seul côté. Il peut travailler sur un matériau froid, ou jusqu'à une température de 400 °C.

www.hypermemo.fi



De gauche à droite : Vadim Kiyko et Sergey Sedykh, de HyperMemo Oy.



Intercalaire dynamique Suntuitive

L'entreprise lithuanienne Via Solis propose Suntuitive, un film destiné à être installé en feuilletage entre deux verres, pour assurer une fonction dynamique de contrôle solaire. Quand le soleil chauffe, le produit s'assombrit, améliorant le confort intérieur du bâtiment (pas d'éblouissement, et pas de store). Le produit est totalement passif et ne nécessite aucun raccordement.

Solution Actyx pour le bout chaud

L'entreprise munichoise Actyx propose une solution complète (machine et logiciel) dédiée à la production de verres plats ou creux. Cette solution collecte et intègre les données de fabrication. Le traitement de ces données permet d'améliorer les processus, par exemple : réduire les changements d'équipe, améliorer le fonctionnement des machines, augmenter le taux de qualité au bout froid.

www.actyx.io/en



Le boîtier Actyx pour la collecte de données

Procédé pour traverser les couches StealthCase

La société finlandaise StealthCase Oy lance un procédé pour faciliter les communications téléphoniques, ou sur Internet, malgré les couches à basse émissivité posées sur les verres. Ces couches, métalliques, font souvent barrage aux communications et Stealthcase propose une technologie brevetée pour la fabrication de verres isolants, mais laissant passer les communications.

www.stealthcase.fi



De gauche à droite : Juha Lilja et Antti Kallonen, fondateurs de Stealthcase.

VU À [glasstec](#)

Bystronic lance une nouvelle ligne B'Jumbo XXL



Vue de la ligne complète B'Jumbo XXL.

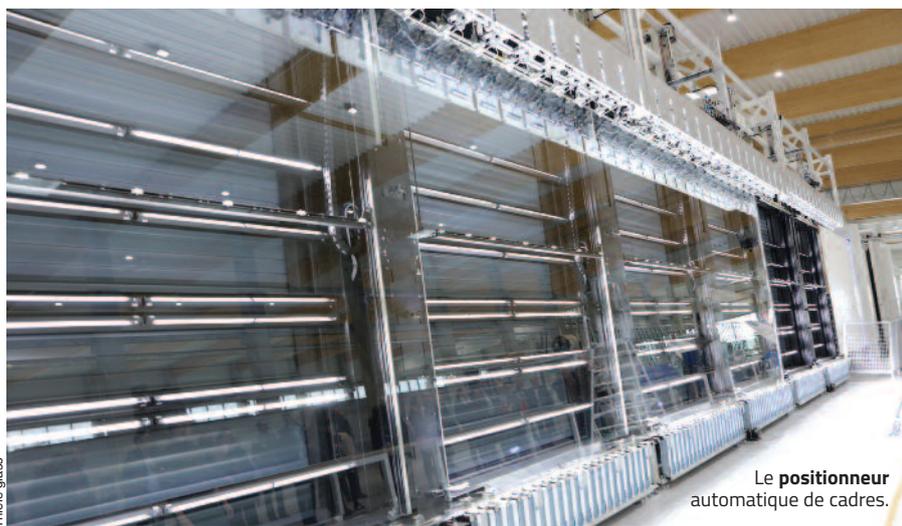
Bystronic glass

La nouvelle ligne de production de vitrage isolant B'Jumbo XXL mesure 165 mètres de long et permet de produire automatiquement des verres isolants jusqu'à 18 mètres de long. Cette ligne est ainsi capable de produire des verres isolants ou pour façades dans de nouvelles dimensions. Avec des dimensions maximales de 3,30 m de haut, 18 m de long et un poids maximal de

verre jusqu'à 10 t, la ligne B'Jumbo XXL est la solution idéale pour la demande actuelle de verres architecturaux de plus en plus grands. Équipée avec un robot de margeage des bords, une machine à laver les verres plats, un poste de retournement des verres, six postes d'inspection et de positionnement de cadres, cinq robots d'assemblage, de remplissage de gaz et de presse, un robot de scel-

lement et de nombreux convoyeurs, la ligne B'Jumbo XXL est une ligne complète imposante. Elle peut traiter :

- un verre d'une épaisseur maximale de 60 mm ;
- un vitrage isolant, en double ou triple vitrage, avec une épaisseur jusqu'à 150 mm ;
- un poids maximal par panneau de 600 kg par mètre linéaire ;
- le positionneur semi-automatique de cadre peut être utilisé pour placer des intercalaires jusqu'à 18 m de long sur le verre ;
- en plus des formats rectangulaires, la machine peut aussi produire diverses formes ;
- malgré ses dimensions, la ligne peut être installée sur un sol industriel standard, sans fondations spéciales. ■



Le positionneur automatique de cadres.

Thiele glass



Thiele glass



L'assemblage des verres.

Le retourneur de verres.

Thiele glass

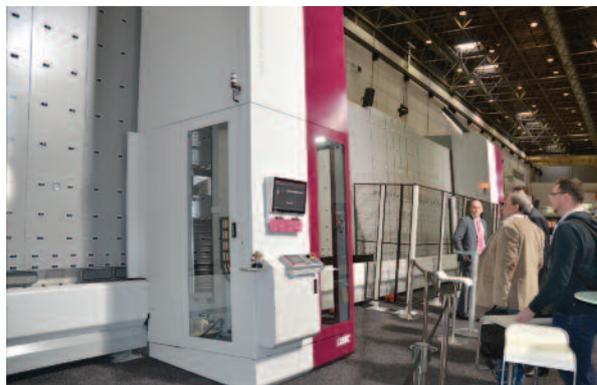
VU À **glasstec**

Ligne SplitFin pour la transformation du verre plat

La ligne verticale SplitFin, de LiSec, est à la fois modulaire et intégrée. Elle permet d'optimiser la production, grâce à des composants séparés qui la rendent plus efficace et plus rapide : l'une des machines peut être utilisée seule, ou tous les composants peuvent être en action en même temps, reliés par la ligne ou des appareils levants VLO (vertical lift over).

La ligne comprend les machines suivantes : la façonneuse de bords verticale EPS Edge Grinder, équipée au choix d'une ou deux têtes de meulage, et, sur demande, d'un changement d'outils automatique ; un centre de perçage, fraisage et meulage MRX-B, avec une technologie brevetée à jet d'eau qui permet des cycles très rapides, et d'une machine à laver TCL ou VHW.

La ligne peut traiter des verres d'une épaisseur de 4 à



20 mm, d'une hauteur maximale de 2,70 m pour une longueur maximale de 4 m. Elle peut être combinée avec des solutions logistiques conçues sur mesure. ■

VU À **glasstec**

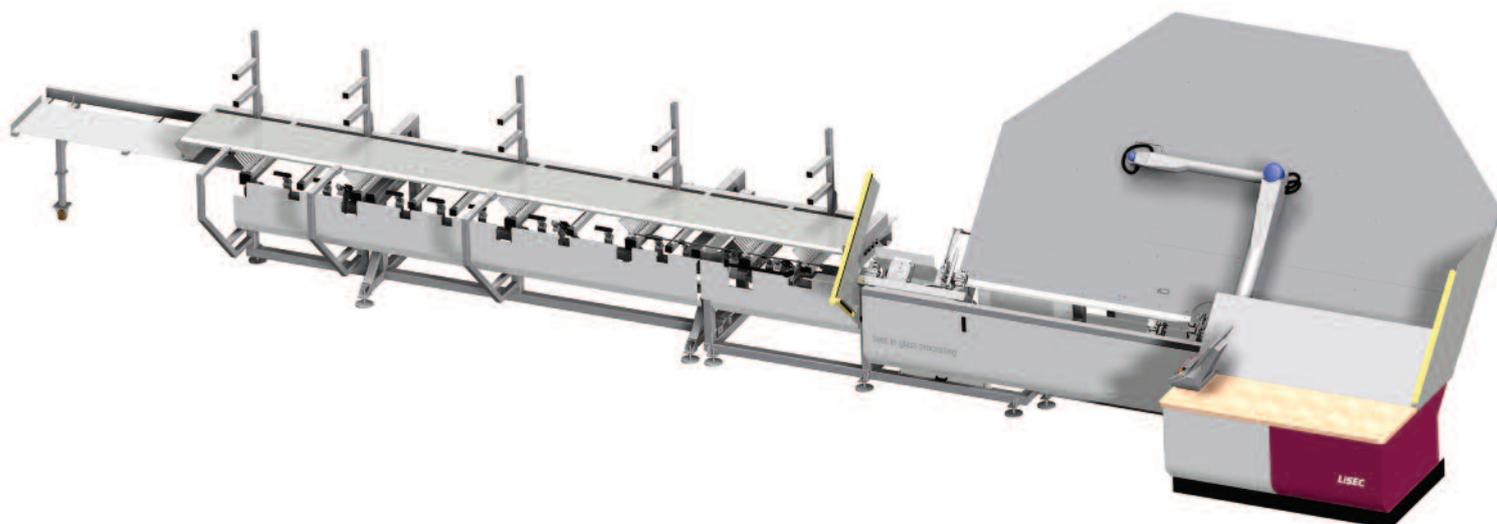
Pliuse d'espateurs BSV-B45NK Lisec

La société Lisec a entièrement revu son installation de pliage BSV-B45NK, et l'a adaptée aux dernières évolutions en termes de matériaux d'espateurs. La technologie de pliage utilisée jusqu'à présent a été affinée.

L'installation de pliage présente une nouvelle fonction, à savoir l'intégration de la technologie Zero-Radius-Corner (ZRC). Outre les angles habituels, cette technologie permet également de traiter les espateurs. Grâce au nouveau procédé breveté, Lisec a mis au point un processus de fabrication exempt de copeaux permettant un pliage à 90°. Cette

technologie ZRC réalise pour les entretoises renforcées par fibres des angles qui se raidissent d'eux-mêmes. Il est ainsi possible de concevoir de parfaits angles à 90° dont la forme est totalement stable. Autre avantage de cette technologie : il est possible d'exploiter au maximum la surface d'application de butyle possible de l'angle.

Le processus de pliage est réalisé au moyen d'un bras robotisé. Il est possible de traiter des profilés en aluminium, en acier, en acier inoxydable, hybrides et renforcés à la fibre de verre. ■



VU À **glasstec**

Guardian Vacuum IG, nouveau vitrage isolant sous vide de Guardian Glass

Guardian Glass a mis au point et présenté au salon Glasstec une technologie qui modifie le mode de fabrication des vitrages haute performance, en répondant aux exigences de demain en matière de rendements énergétiques accrus. Cette technologie a déjà fait ses preuves dans la réfrigération commerciale, mais d'autres applications émergent dans de nombreux secteurs.

Du monde de la réfrigération à celui de la construction

Guardian Vacuum IG est composé de deux vitres scellées hermétiquement. Un vide est créé dans l'espace entre les deux verres trempés, séparés par des espaceurs presque microscopiques. Le vide élimine tous les gaz de remplissage et toutes les pertes de conduction et de convection associées, entraînant une réduction significative des pertes de chaleur à travers le vitrage.

Comparé à un triple vitrage standard*, Guardian Vacuum IG est plus fin et plus léger, il offre une meilleure



Cette technologie pourra très facilement passer du rayon réfrigéré aux fenêtres des bâtiments.

isolation thermique, une transmission de la lumière plus élevée et une réflexion plus faible. Les performances d'isolation thermique de Guardian Vacuum IG restent les mêmes quel que soit l'angle d'installation (vertical/horizontal).

Possibilité de fabriquer un vitrage isolant 75 % plus mince et 33 % moins lourd

De plus, Guardian Vacuum IG est entièrement trempé, ce qui le rend adapté pour une utilisation lorsque

des normes de sécurité spécifiques doivent être respectées.

« Les vitrages isolants sous vide avec couche basse émissivité peuvent atteindre les performances d'isolation thermique de R-12 (la valeur équivalente en U_g est de $0,47 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$), valeurs R et U_g selon NFRC 2010, avec un profil de seulement 8,3 mm d'épaisseur, précise

Greg Kemenah, directeur de Guardian Vacuum IG. Il en résulte un vitrage isolant 75 % plus mince, 33 % moins lourd et plus performant qu'un triple vitrage bas émissif. Avec les normes de construction de plus en plus strictes, Guardian Vacuum IG offrira une infinité de possibilités pour d'autres applications émergentes dans de nombreux secteurs, en particulier celui des fenêtres », conclut Greg Kemenah. Notons qu'aux États-Unis, Guardian Vacuum IG est déjà disponible pour les nouvelles constructions et les rénovations de fenêtres. ■

*Un triple vitrage standard utilisé en réfrigération est constitué de verre float de 4 mm - Intercalaire de 12 mm avec 90% d'argon - Verre bas émissif de 4 mm (couche en face # 3) - Intercalaire de 12 mm avec 90% d'argon - Verre bas émissif de 4 mm (couche en face # 5).

VU À **glasstec**

MasterTrack FT, nouvelle solution hightech pour portes coulissantes

Le nouveau système de porte coulissante de Bohle a été conçu pour améliorer sa maniabilité et réduire son silence de roulement. Sa particularité : le montage s'effectue en quelques manipulations. Ceci est rendu possible grâce à un système modulaire qui s'adapte à toutes les situations et pour des poids de porte de 60, 80, 120 et 150 kg. Point important : pour toutes les classes de poids l'optique reste la même, les profilés utilisés sont identiques. ■



VU À EQUIPBAIE

Mini-grues araignées proposées par GK Techniques



Comme pour le salon Artibat, GK Techniques présentait sur EquipBaie une large gamme de matériels d'aide à la pose de vitrages, comme les palonniers à ventouses, les chariots de pose manuels, robots de pose ou encore les mini-grues araignées.

Pour ces dernières, la marque hollandaise Hoeflon propose quatre modèles : C1 (1 t/m), C4 (4 t/m), C6 (6 t/m, avec une flèche de 16 m) et C10 (10 t/m, avec une flèche de 22 m).

Ces mini-grues sont toutes équipées d'un jib hydraulique.

Les modèles sont disponibles avec une motorisation diesel et électrique (uniquement électrique pour le modèle C1), et pilotable par radiocommande de série.

Les chenilles peuvent être élargies (de 750 à 1 050 mm), conférant une plus grande stabilité aux mini-grues lors du roulage.

En 2019, le modèle C6 se déclinera dans une version sur batterie lithium et le constructeur annonce un nouveau modèle de forte capacité (tout en restant compact), la C30.

Les C4 et C6 sont les plus demandées, parce qu'elles sont transportables sur remorque. Elles répondent aussi aux besoins des clients qui cherchent un matériel pouvant venir en complément de leur camion avec bras de grue, qui ne peut accéder partout de par sa taille. ■



Connecting Global Competence

Messe München

L'avenir de la construction



Promessa
promessa@promessa.com
Tél. +33 1 3457 1144
Fax +33 1 3457 1140

Devenez membre
de la communauté BAU

[mag.bau-muenchen.com/en](https://www.mag.bau-muenchen.com/en)
facebook.com/BAUMuenchen
youtube.com/BAUMuenchen
twitter.com/bau_Muenchen
linkedin.com/company/baumuenchen


BAU 2019

14-19 janvier · Munich

Salon leader mondial pour
l'Architecture, les Matériaux
et les Systèmes

www.bau-muenchen.com

VU À [glasstec](#)

NSG Pilkington lance un nouveau verre neutre Suncool Q 60/25

NSG Pilkington lance un verre neutre “quadruple argent”, Suncool Q 60/25. Ce verre de contrôle solaire présente un aspect neutre gris-bleu, avec une grande stabilité de couleur. La couche déposée sur le verre laisse passer un maximum de lumière naturelle à l’intérieur de la pièce tout en minimisant le passage de l’énergie solaire (facteur solaire g de 27 %). La transmission lumineuse est de 60 %, ce qui lui donne une excellente sélectivité (2,22). Pilkington Suncool Q 60/25 est doté d’une très faible réflexion (9 %) et son coefficient d’isolation thermique Ug est de 1,0 W/m².K. Il peut être combiné avec d’autres produits, comme le verre extra-clair Optiwhite, la fonction autonettoyante Activ, Optilam pour la sécurité, Optiphon pour l’isolation acoustique. ■



VU À [glasstec](#)

Verre Pilkington Super Spacia

NSG Pilkington améliore son vitrage isolant sous-vide qui offre la performance thermique d’un double vitrage avec l’épaisseur d’un vitrage simple. Il permet de trouver le juste milieu entre préservation des bâtiments historiques d’un côté et confort moderne et respect des exigences environnementales de l’autre. C’est un vitrage sous-vide qui présente une faible épaisseur totale (8,2 mm) pour une bonne isolation thermique (Ug de 0,7 W/m².K), grâce à deux couches, associée à une bonne isolation acoustique.

Le procédé de fabrication sous vide de ce verre nécessite la réalisation d’un trou dans le verre intérieur, qui sera ensuite colmaté. Ce scellement est protégé de façon permanente par une capsule noire (12 mm de diamètre), qui est située à 50 mm du bord du vitrage. Cette capsule reste visible après la pose du vitrage, du côté intérieur du bâtiment. Pour maintenir les deux panneaux de verre à une distance fixe l’un de l’autre, de micro-intercalaires sont placés entre les vitrages. Avec un rayon individuel de 0,5 mm, ils sont espacés les uns des autres de 20 mm. ■



VU À [glasstec](#)

Ligne de coupe verticale pour verre feuilleté Forel

Forel présente sa ligne de coupe verticale, équipée avec deux ponts pour la coupe et avec une section centrale de retournement du verre. La ligne peut travailler des feuilles de verre de taille Jumbo et couper sur trois axes X, Y et Z. Chaque pont comprend deux chariots opposés pour l’incision et deux barres de rompage pour couper et écarter les morceaux de la feuille de verre sur toute leur hauteur. Le détachement est facilité par un système motorisé breveté. Quand il est nécessaire d’éliminer sur le périmètre la couche à basse émissivité, les deux ponts peuvent être équipés d’un système d’émargeage. ■

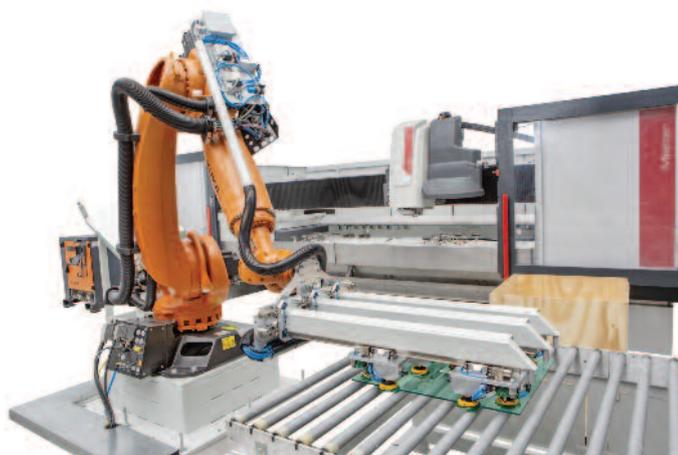


VU À [glasstec](#)

Swisspacer Air

À la suite de la présentation de son nouveau composant Swisspacer Air (voir VPM 107 page 208 et VPM 105 page 80), Swisspacer a exposé sur son stand son produit mis en œuvre dans l'espaceur d'un double vitrage. Destiné à réguler la pression à l'intérieur des vitrages isolants, Swisspacer Air neutralise les

contraintes sur les verres, qu'elles soient liées aux aléas climatiques ou aux différences d'altitudes. Il s'agit d'un cylindre métallique intégrant une membrane qui empêche la vapeur d'eau de pénétrer dans le double vitrage. Son temps de pose dans le vitrage est inférieur à trois minutes. ■

VU À [glasstec](#)

Centre d'usinage Master One d'Intermac

Intermac propose Master One, un nouveau centre d'usinage à 3 axes dédié au façonnage du verre. Ce centre d'usinage, au design essentiel et doté de toutes les fonctionnalités, est adapté à tous les types de clients, des plus expérimentés aux petits artisans. Lors de Glasstec, il a été présenté avec le robot Master Loader qui permet un chargement simultané de différentes tailles de verre. ■



Découpe du verre Comby Plus

Intermac présente également le Comby Plus, incluant la machine Genius CT-Plus, en combinaison avec un banc laminé LM-A, capable de gérer de manière automatique des épaisseurs de verre jusqu'à 88.12, ou 10.10.4 en mode assisté, permettant une coupe et un rompage innovants. ■

VU À [glasstec](#)

Plieuse d'espaceurs Spacerbender Multi



Bystronic propose sa plieuse d'espaceurs, tout particulièrement dédiée aux espaceurs à bord chaud (warmedge). Elle peut plier différentes largeurs, de 8 à 24 mm (voire 6 à 24 mm en option), selon les formes précises nécessaires, et de nombreux espaceurs différents (aluminium, Chromatech Ultra, Thermix TX.N Pro, Thermix Low PSI, TGI Spacer M, TGI Spacer Precision, Thermobar, Multitech, Swisspacer Advance, Swisspacer Ultimate). ■

VU À **glasstec**

Presse de feuilletage Lamipress Vario

Fotoverbund Glas propose une presse de feuilletage qui combine le feuilletage par pression et par autoclave. Elle réalise un vide d'air dans le paquet de verres (1,2 bar), puis établit un chauffage par contact (et non par convection), à une température maximale de 160 °C. Le cycle de fabrication complet dure de 30 à 45 minutes. ■



Porte-panneau Carrymate

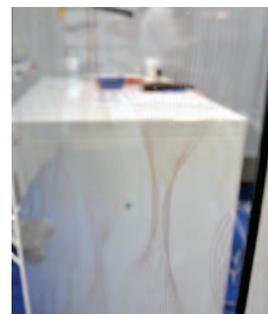
Pour déplacer manuellement des panneaux, la société Dr. Gold&Co propose le porte-panneau Carrymate, qui permet le déchargement facile de plaques ou éléments de construction. Il permet une manœuvre facile sur terrain difficile ou route étroite. Ces porte-panneaux sont vendus par paires et dotés d'un système de serrage auto-ajustable avec anneaux en caoutchouc pour protéger les panneaux. Les poignées sont ergonomiques et assurent une bonne prise malgré les mouvements de rotation et d'inclinaison. La charge maximale par poignée est de 100 kg ■



VU À **glasstec**

Machine Laserbird pour marquage au laser

Bora-ident, qui vient d'être racheté par Hegla, propose la machine Laserbird, qui permet d'émarger les bords d'un verre, de le marquer, y compris avec un système anti-collision pour les oiseaux, d'obtenir une meilleure réception pour les téléphones portables, etc. ■



Découpe de verre feuilleté StreamLam

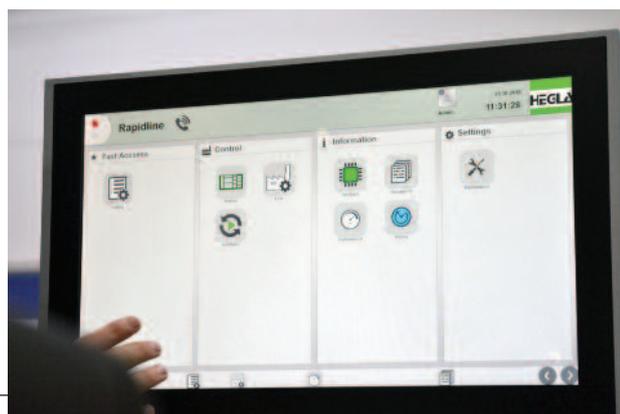
La machine de découpe StreamLam permet de couper le verre feuilleté, en tenant compte de tous les procédés et procédures existantes. Brevetée, elle peut découper jusqu'à 3 verres en



même temps et est dotée d'un deuxième étage pour soulever le verre au-dessus de la machine après la coupe, le pivoter pour une deuxième coupe, et ainsi accélérer le processus en optimisant le banc de coupe. Elle peut travailler des épaisseurs de verres de 2x2 mm à 2x8 mm, et une épaisseur de film de 0,38 mm à 3,8 mm, à une vitesse de 140 m/min. La longueur maximale de coupe est de 4 600 mm. ■

Logiciel Hanic

Hegla-Hanic propose une nouvelle interface homme-machine, avec écran tactile, pour la maintenance de la machine, mais aussi pour l'opérateur, qui peut mieux comprendre les mouvements de la machine et détecter les erreurs. Le logiciel inclut les plans électriques et pneumatiques de la machine, et ses mouvements. ■



VU À **glasstec**

Ventouse individuelle Nemo Grabber

Nemo Power Tools propose Nemo Grabber, une ventouse autonome pour soulever des poids, en les tenant perpendiculairement à la face soulevée, ou parallèlement. La face soulevée peut être en bois, en béton, en métal déployé, en verre... et le poids maximal, pour du verre, est de 120 à 170 kg par ventouse, selon le mode de prise. La ventouse est alimentée par une batterie 16 V en lithium-ion, et peut travailler une heure et demie sans arrêt (durée de charge de la batterie : 2 h). Le poids de la ventouse avec batterie est de 1,5 kg. ■

VU À **glasstec**

Analyseur de gaz C-Nergy Probe

Protéis propose C-Nergy Probe, un analyseur de gaz de combustion pour four verrier. Il permet le contrôle de la combustion, pour limiter les émissions de gaz et émissions polluants (NOx). Il permet également le contrôle du monoxyde de carbone (CO) et de vérifier le taux d'oxygène émis (O₂), ce qui permet de réduire la consommation de gaz. Le contrôle est automatisé pour mieux stabiliser les composants du four et assurer un meilleur contrôle du four. ■

VU À **glasstec**

Verres pour paravents

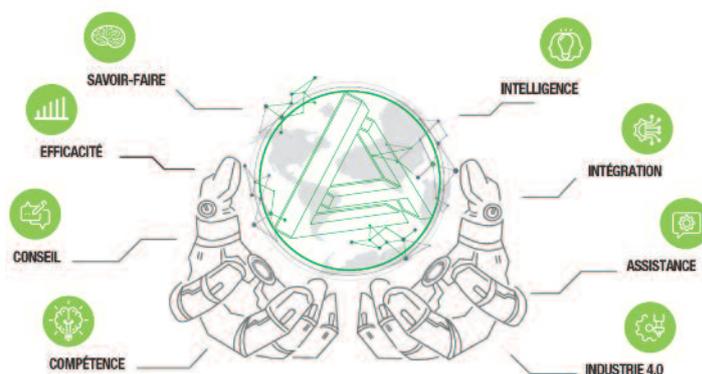
La société c--c.net propose un système de verres qui tiennent verticalement grâce à leurs deux extrémités arrondies, l'une concave et l'autre convexe. Les deux bords se joignent pour former des éléments dont les angles peuvent être changés. Le système a été conçu par le designer berlinois Holger Jahns. ■



Adelio Lattuada propose Cyberal, automation et interconnexion pour une production industrielle intégrée

Robot, automation, intégration, Industrie 4.0 : le travail du verre se modifie alors que débute une nouvelle ère de son histoire. « Nos clients les plus avant-gardistes, voulant profiter de solutions et de technologies avancées, peuvent compter sur un avantage compétitif très rentable » explique l'entreprise italienne Adelio Lattuada qui propose Cyberal. « Depuis plus de cinq ans nous consacrons des ressources internes et de considérables investissements dans la conception et dans la réalisation de solutions intégrant les robots et l'automation en support de nos machines pour le travail du verre. Nous pouvons ainsi mettre en avant notre savoir-faire et nos compétences constamment en évolution, au niveau international, grâce aussi aux synergies avec des intégrateurs dotés d'une expérience décennale ». Grâce à un puissant logiciel de simulation, Cyberal permet de saisir les données et les valeurs de la production type

d'une journée de travail et de les comparer aux résultats d'un emploi hypothétique des robots. Ainsi, l'opérateur peut voir la différence et prendre la meilleure décision pour augmenter l'efficacité et la productivité. ■



VOTRE PUBLICITÉ ICI

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



VARNET S.A.

LA CLARTÉ ET LA TRANSPARENCE D'UN VÉRITABLE PROFESSIONNEL

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

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

GLACE — TECH

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

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

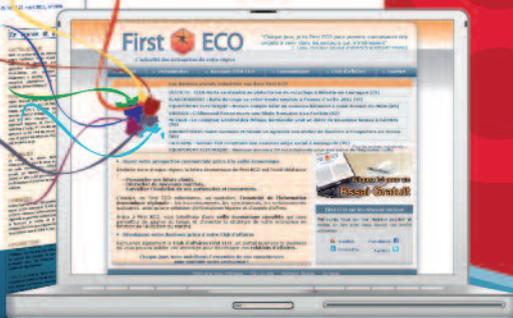
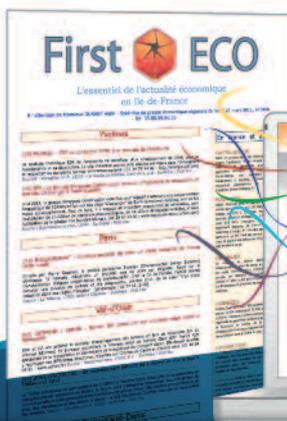
First ECO

L'actualité des entreprises de votre région

www.firsteco.fr



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



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

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

IMMS / www.imms.fr / Ne pas jeter sur la voie publique



LA RÉGIONALE DU VERRE

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

LIVRAISON SUR CHANTIER - DÉLAIS RAPIDES

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



Glass Partners Solutions
Glass Professional Since 1984

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

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



Un **PARTENAIRE** au service des grossistes-transformateurs indépendants
Consultez-nous, une équipe dynamique et disponible saura vous trouver **LA SOLUTION !**

LIVRAISON RAPIDE DE TOUS PRODUITS VERRIERS

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

- 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.



MIROITERIE GLAVEROUEST

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

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



Les groupes Bouvet et FPEE se rapprochent

Un nouvel ensemble industriel qui fabriquera 500 000 menuiseries par an

En janvier, les groupes Bouvet et FPEE scellent officiellement leur rapprochement. Les dirigeants des deux groupes, “portés par des valeurs partagées et une vision commune du marché, créent un nouvel ensemble industriel”.

Même si chaque entité garde une parfaite indépendance managériale et commerciale, le groupe ainsi constitué bénéficiera des nombreuses synergies industrielles liées à la grande complémentarité des activités de leurs sociétés.

C'est l'amitié entre Patrick Bouvet et Marc Ettienne, le fondateur de FPEE, sur les bancs de l'UFME qui fait germer l'idée de ce projet. Farouchement défenseurs de l'industrie française, férus d'innovation, et souhaitant tous les deux assurer la pérennité de leurs entreprises sur un marché mature, ils amorcent l'idée de cette “symbiose”.

« Je suis tellement fier de ce que nous avons réalisé Patrick et moi ! Je suis un homme heureux ! Cette union est la



Cécile Sanz et Patrick Bouvet ont répondu à nos questions

plus belle qui soit et permettra à nos deux sociétés d'affronter l'avenir avec une sacrée volée d'atouts ! », se réjouit Marc Ettienne.

Les synergies du nouveau groupe

Grâce aux compétences distinctives des deux sociétés, de nombreuses synergies industrielles vont voir le jour dans les premières années de ce rapprochement (extrusion, laquage, etc.). Le partage d'expérience et les forces de chaque société seront mis à profit pour faire progresser le groupe en s'appuyant sur la satisfaction de tous les clients. Une gouvernance équilibrée : un conseil de surveillance composé de six membres (trois du groupe FPEE et trois du groupe Bouvet), sera en charge du développement stratégique du groupe et de la mise en œuvre des synergies industrielles.

L'indépendance commerciale et managériale : pour tout le reste les sociétés gardent leur complète indépendance. Patrick Bouvet garde la présidence du Groupe Bouvet et Cécile Sanz celle du groupe FPEE. Les deux marques continueront à coexister chacune sur son marché avec sa propre force commerciale. ■

LES CHIFFRES DU NOUVEAU GROUPE

Plus de **300 millions d'euros** de chiffre d'affaires

Plus de **500 000 menuiseries** fabriquées par an

Plus de **1500 collaborateurs**

Plus de **150 000 m²** couverts de production

Une fabrication **100% française**



INTERVIEW DÉTAILLÉE DE CÉCILE SANZ ET PATRICK BOUVET

« Des complémentarités industrielles qui donnent l'envie de réaliser des projets communs »

Cécile Sanz, présidente du groupe FPEE et Patrick Bouvet, PDG de Bouvet SA, ont reçu Verre & Protections Mag le 4 décembre dernier au siège de Bouvet SA à Membrolle-sur-Longuenée (49) et ont accepté de répondre à nos questions. Dans cette interview, ils reviennent en détail sur la genèse du rapprochement de leurs groupes respectifs, leurs projets industriels et commerciaux, la stratégie qu'ils entendent mener pour pérenniser et développer cette nouvelle alliance.

Verre & protections : Vos deux groupes vont donc mettre en commun leurs moyens et renforcer leurs positions sur le marché français. Comment est né ce projet ?

Patrick Bouvet : « C'est durant le salon Bâtimat 2017. Je passe dans les allées et je m'arrête sur le stand FPEE pour saluer mes collègues. On se retrouve autour d'un verre avec Cécile Sanz et Marc Etienne, on parle du marché et notamment des difficultés de ce marché. Marc Etienne suggère, au cours de la discussion, que nous pourrions peut-être "faire des choses ensemble". Il faut dire que nous nous connaissons depuis très longtemps, nous sommes voisins et en plus assez complémentaires dans nos produits. Il y avait peut-être des choses que l'on pouvait effectivement faire ensemble ».

Cécile Sanz : « Nous avons commencé à nous rencontrer très régulièrement fin 2017 et surtout début 2018, au début en comité restreint, puis, les échanges se précisant très rapidement, nous avons mis en place un groupe de six personnes, trois pour chacun de nos groupes : Emmanuel Bouvet, Patrick Bouvet, Marc Etienne (fondateur de FPEE), Emmanuel Lecoz (directeur général de Minco), Joël Mercier (directeur général de FPEE) et Cécile Sanz. Plus on avançait dans nos discussions, plus ça nous semblait évident qu'il y avait quelque chose à faire ensemble, en fait ! ».

Donc, l'évidence est apparue très vite ?

Patrick Bouvet : « Oui, c'est effectivement devenu très vite évident, facilité par notre complémentarité au niveau de la clientèle. Nous ne sommes pas sur les mêmes marchés. »

Vous devez tout de même être un peu concurrents sur certains segments de marché ?

Cécile Sanz : « Sur le terrain, de temps en temps, mais, relativement peu, puisque nous, chez FPEE, nous sommes

exposés à 85 % sur le marché de la rénovation et une très grosse partie via nos réseaux de distribution ».

Patrick Bouvet : « Chez Bouvet, cette partie ne représente que 12 % de notre activité. Le reste de nos ventes étant plutôt ciblé vers le menuisier traditionnel, le négoce et le constructeur ».

Cécile Sanz : « En fait, ça a facilité l'élaboration du projet en lui-même mais ce qui a accéléré nos échanges, c'est la complémentarité des compétences dans le groupe. Parce qu'il y a dans le groupe Bouvet l'extrusion et le plaxage, entre autres, et chez FPEE, le laquage. Ce sont des complémentarités industrielles très évidentes et qui donnent tout de suite l'envie de réaliser des projets communs ».

Au-delà des synergies industrielles, n'y a-t-il pas également une volonté pour vous d'être plus forts en devenant plus grands ?

Patrick Bouvet : « Oui, nous sommes partis du constat qu'aujourd'hui, le marché de la fenêtre en France ne bénéficie plus d'une croissance régulière mais demeure très stable, avec des parts relativement figées. Donc, si l'on veut trouver de la croissance dans un tel marché, il n'y a que deux axes, à mes yeux, possibles : l'innovation-produit et les prix. Et pour être performants sur ces deux axes, la notion de taille est stratégique ».



« Nous nous sommes demandé comment pérenniser nos activités sur un marché qui est aujourd'hui à maturité et qui va devenir de plus en plus compliqué »



L'usine FPEE de Brûlon (72)

Cécile Sanz : « Nous nous sommes effectivement demandé comment pérenniser nos activités sur un marché qui est aujourd'hui à maturité et qui va devenir de plus en plus compliqué ».

Mais vos groupes pouvaient, l'un comme l'autre, procéder par croissance externe. Il y a bon nombre d'entreprises en instance de cession en France.

Patrick Bouvet : « Bien sûr. Nous sommes tous à l'écoute du marché, nous avons d'ailleurs souvent étudié les mêmes dossiers ! Mais nous avons, à chaque fois, établi le même constat : il existe un vrai risque à reprendre des sociétés plus petites, qui vont être sans doute difficiles à intégrer dans nos structures, dans nos modes de fonctionnement de par leurs systèmes d'information, de par leur fonctionnement et leur positionnement également. Nous avons donc considéré qu'il serait plus raisonnable de rassembler deux entreprises qui ont à peu près la même histoire, la même philosophie, qui ont la même vision du marché et, in fine, de les rapprocher ».

Dans l'annonce officielle, vous avez utilisé le mot "symbiose". Qu'est-ce qui différencie une symbiose d'une fusion, d'une absorption ou d'une association ?

Cécile Sanz : « La symbiose symbolise une action réciproquement profitable dans laquelle les acteurs continuent à exister. Ce que nous n'aimons pas vraiment dans le mot "fusion", c'est, pour reprendre vos termes, l'absorption des identités. Alors, même si, quelque part, nous fusionnons nos projets, nous tenons farouchement à ce que l'identité de chaque groupe reste et demeure. Chaque "organisme vivant" de cette symbiose va donc continuer à vivre sur le marché comme il vivait avant ».

Patrick Bouvet : « Symbiose signifie pour nous "mise en commun de moyens" dans un système où chaque groupe reste autonome et va accroître ses compétences dans son domaine ».

Justement, à ce niveau-là, peut-on parler de la nouvelle structure que vous avez créée pour abriter votre rapprochement ? Quel "montage" avez-vous choisi, comment allez-vous fonctionner ?

Cécile Sanz : « Nous avons fait le choix de la simplicité.



« Nous ne sommes pas sur les mêmes marchés »

Tous les actionnaires de FPEE, et tous les actionnaires de Bouvet, s'associent ensemble pour créer une structure qui n'aura pour objectif que de détenir les deux groupes dans leur ensemble. Pour être tout à fait exacte, les partenaires financiers qui nous accompagnaient et qui nous ont soutenus en 2015, ne restent pas avec nous dans cette nouvelle aventure 100 % industrielle. »

Vous créez donc une holding de tête ?

Cécile Sanz : « Oui, c'est une holding sans salarié qui nous permettra de gérer en commun l'avenir des deux groupes, les projets, parce qu'il y aura des projets industriels évidemment, des investissements ».

Patrick Bouvet : « Nos deux groupes s'appuieront sur cette holding pour retrouver la croissance que nous souhaitons en mettant en œuvre des synergies industrielles décidées ensemble, principalement en matière d'achats, de laquage, et d'extrusion ».

Au travers de cette mise en commun d'un projet industriel, j'imagine que vous arrivez avec chacun vos spécificités tout en ayant des activités tout de même communes. En schématisant, est-ce que Bouvet va extruder pour FPEE et est-ce que FPEE va laquer pour Bouvet ? Ou alors est-ce que vous allez créer de nouvelles structures industrielles ?

Patrick Bouvet : « Cette question est multiple et il est plus facile de vous répondre sur certains points que sur d'autres. Est-ce que FPEE va laquer pour Bouvet ? La réponse est oui. Est-ce que FPEE va laquer la totalité de Bouvet ? C'est non. Même si FPEE Multilaque va devenir un fournisseur de Bouvet. Ensuite, est-ce que Bouvet va extruder pour le groupe FPEE ? Peut-être... »

Ma question, en fait, ne s'arrêtait pas au laquage et à l'extrusion mais visait le projet industriel commun. Sur quoi cette association peut-elle déboucher sur le plan industriel ? Est-ce que vous allez monter ensemble de nouvelles usines, de nouvelles unités de production ?

Cécile Sanz : « Bien entendu, on pourrait, oui. Ce rapprochement va avoir un impact sur l'innovation et sur les produits et donc logiquement sur la production et les procédés ».

Et aussi sur les achats ? Allez-vous les mutualiser ? Idem pour chacun de vos bureaux d'études qui devraient logiquement travailler sur des sujets identiques ?

Cécile Sanz : « Votre question est un peu prématurée par rapport à l'avancée de nos travaux, mais évidemment nous allons dans ce sens. Il existe entre nous une logique de partage d'expériences. Je peux vous assurer que nos équipes ont hâte de commencer à travailler ensemble. On garde nos spécificités, bien évidemment, sur la partie "développement produits", mais nous avons envie de regarder des choses en commun. Chez FPEE, nous avons besoin, sur le marché de la rénovation et avec nos réseaux, de produits très spécifiques qui ne seront pas forcément adaptés aux clients du groupe Bouvet. Mais, pour autant, il y a peut-être des gammes ou des produits qui le seront, et sur ces solutions-là, nous travaillerons ensemble et aurons des développements communs. Je vous donne un exemple concret : la fenêtre connectée. Connecter une fenêtre, que ce soit en neuf ou en rénovation, relève de la même démarche technique. On va donc essayer d'avancer de façon pragmatique ! ».

Cela va jouer sur vos gammes respectives ?

Patrick Bouvet : « On les enrichira peut-être. Non pas sur la fenêtre proprement dite, mais sur des produits complémentaires. Par exemple, Bouvet est un fabricant de volets roulants et FPEE est un fabricant de volets battants. Il y aura des synergies industrielles dans ce sens-là. On essaiera de s'appuyer sur les forces de chacun. Pour être plus précis et vous donner un exemple parlant : chez Bouvet, nous fabriquons à la fois des volets roulants et des volets battants. Sur les volets battants, FPEE est très en avance sur nous, donc c'est un dossier que nous allons fermer. Mais l'idée, c'est vraiment de garder une indépendance sur le marché au niveau commercial et surtout, de ne pas perturber ce qui fonctionne actuellement très bien ».

Cécile Sanz : « Il ne faut effectivement pas avoir envie de changer des choses qui marchent bien. Nous sommes deux groupes, en bonne santé. Donc l'idée, c'est de garder ce qui fonctionne et d'essayer d'apporter des choses en plus ».

Au moment où vous opérez ce rapprochement, vous avez, l'un comme l'autre, des projets en cours. Vont-ils être impactés par ce rapprochement ou est-ce que vous continuez à suivre vos programmes d'investissement respectifs ?

Cécile Sanz : « Tous les projets d'investissement "classiques" suivent leur cours. Les budgets d'investissement pour 2019 sont réalisés. Chacun va continuer à mener sa propre politique d'investissements ».

Patrick Bouvet : « En revanche, cela a renforcé les décisions que nous devons être amenés à prendre. Ça leur a donné plus de sens encore et notre rapprochement nous a donné encore plus de motivations à nous engager dans nos investissements productifs ».



L'usine Bouvet de la Membrolle-sur-Longuenée (49)

À ce sujet, quels sont, l'un comme l'autre, vos projets industriels les plus importants en cours ?

Cécile Sanz : « Chez FPEE, nous doublons la surface de l'usine de volets battants pour laquelle nous avons racheté un nouveau bâtiment, nous sommes actuellement en train de réaliser la partie VRD et l'usine sera prête en avril prochain.

Patrick Bouvet : « En ce qui nous concerne, nous poursuivons le développement des multi-matériaux avec le coullissant Coloriance (PVC, alu, fibre de verre) et surtout une gamme totalement dédiée au neuf, qu'on essaiera peut-être de développer sur la rénovation par la suite ».

Comment ont réagi vos clients respectifs à l'annonce de votre rapprochement ?

Patrick Bouvet : « Après le formidable retour de la part de nos salariés, qui est pour nous une vive source de satisfaction, nos clients ont immédiatement réagi de manière également très positive ».

Cécile Sanz : « D'autant plus que nos clients font justement très bien la différence sur nos positionnements qui ne sont pas tout à fait les mêmes. De plus,

en ce qui concerne FPEE, nous souhaitons, depuis 2015, retrouver de la pérennité et cette alliance nous apporte cette pérennité. Et cela, nos clients, eux aussi, en sont conscients ».

Patrick Bouvet : « Tout comme ils sont conscients de notre attachement commun au "fabriqué en France". Nos clientes sont très attachées aux mêmes valeurs que nous. Et leurs réactions positives sont liées au rapprochement des valeurs communes de FPEE et de Bouvet qui, quelque part, sont les mêmes que les leurs ».

Dernière question, la holding que vous avez créée, comment se nomme-t-elle ?

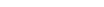
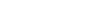
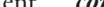
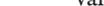
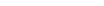
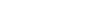
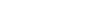
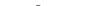
Cécile Sanz et Patrick Bouvet, ensemble : « Cette société n'a pas de nom ».

Alors, pourquoi ne l'appellez-vous pas "Symbiose" ?

« C'était effectivement une des possibilités ! On garde l'idée de côté... ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei

« Ce rapprochement va avoir un impact sur l'innovation et sur les produits et donc logiquement sur la production et les procédés »



Une usine 4.0 entièrement dédiée à la menuiserie AM-X

Atlantem a posé la première pierre de son usine de Fougères

Un an après l'annonce du projet de construction de son usine de production 4.0 sur le site de Saint-Sauveur-des-Landes dans la communauté de communes de Fougères (35), Atlantem Industries, filiale du groupe Herige, spécialisée dans la fabrication de menuiseries industrielles et fermetures, a posé, le vendredi 7 décembre 2018, la première pierre du bâtiment.

Un investissement de l'ordre de 20 millions d'euros et 50 recrutements prévus

Implantée aux abords de l'A84 sur un terrain de 7,4 hectares, la nouvelle usine de 18 000 m² se situe à proximité immédiate des autres sites d'Atlantem Industries afin d'optimiser les synergies tout en rationalisant les flux industriels et logistiques. Ce projet s'inscrit dans la stratégie du groupe Herige, qui souhaite renforcer le pôle Menuiseries de sa branche Atlantem en capitalisant sur l'innovation et le service clients. L'usine traduit son aptitude à capter les opportunités de croissance en déployant des gammes à la pointe de la technologie, et répondant aux exigences des professionnels comme des particuliers.

Elle vise ainsi à augmenter la capacité de fabrication de la menuiserie AM-X. Une réponse concrète à la demande croissante du marché pour cette gamme qui a déjà fait l'objet d'un prix au Concours de l'Innovation du Mondial du Bâtiment en 2015.



Pose de la première pierre de la future usine de Saint-Sauveur-des-Landes (35) le 7 décembre dernier.

La construction et l'aménagement correspondent à un investissement de l'ordre de 20 millions d'euros (bâtiment et équipements industriels). Le bâtiment sera mis en service en septembre 2019 et sa montée en charge s'effectuera progressivement en transférant les volumes de l'usine actuelle située à Lécousse à 8 km. Le site prévoit d'employer jusqu'à 150 collaborateurs dont 50 recrutements.

Une usine 4.0 qui a fait appel à la réalité virtuelle pour penser l'ergonomie des postes de travail

Atlantem Industries a pour objectif de répondre à un enjeu majeur : optimiser la production tout en gérant le bien-être au travail et répondre efficacement aux besoins des clients. Des outils numériques et des méthodes d'organisation de la chaîne logistique sont pensés pour optimiser les processus.

Dans une démarche RSE, un travail de fond est effectué sur le pilotage des flux de matières internes par radioguidage, la digitalisation du flux d'informations, les économies d'énergie et de matières premières ainsi que le recyclage des déchets.

L'ergonomie des postes de travail a été totalement repensée et validée à l'aide de la réalité virtuelle : éclairage naturel, suppression des ports de charge... ■

ATLANTEM INDUSTRIES EN QUELQUES CHIFFRES

Chiffre d'affaires 2017 : **133** millions d'euros

200 000 menuiseries

100 000 volets roulants

7 500 portails

7 000 portes d'entrée

4 000 portes de garage



INTERVIEW DE **BRUNO CADUDAL**, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ATLANTEM

« En capacité nominale, l'usine pourra produire 100 000 menuiseries par an »

À quelle stratégie industrielle, pour le groupe Herige, répond la construction de cette nouvelle usine ?

Bruno Cadudal : « Cette construction donne les moyens à Atlantem de poursuivre la croissance des ventes du produit AM-X tout en servant de laboratoire quant à l'évolution de l'ensemble de notre parc industriel ».

Lorsque l'on évoque cette future usine, on parle d'une usine 4.0. En quoi ce site industriel sera-t-il 4.0 ?

« Derrière l'expression "usine 4.0", on entend digitalisation, chaîne numérique, intelligence artificielle... En ce qui concerne le futur site de Saint-Sauveur-des-Landes, nous allons pousser l'automatisation, la robotisation, la transitive (mise en place d'AGV, transstockeur). Nous avons utilisé la réalité virtuelle pour la conception des machines-outils, des flux et des postes de travail. En ce qui concerne le bien-être des collaborateurs, nous avons travaillé sur l'éclairage naturel, sur la qualité du chauffage et de la ventilation, sur les locaux sociaux, etc. ».

Vous travaillez sur les flux de production. Sur quels points en particulier ? Pouvez-vous nous détailler votre démarche sur le plan technique ?

« La conception du flux sera basée sur le principe de la marche en avant : préparation des profils (barretage, jointage), magasin centralisé pour la quincaillerie et les pièces détachées, transfert vers les postes via des AGV, transstockeur, buffers d'accumulation, robotisation de la ligne de collage de vitrage, conditionnement automatique, échange machines – ERP bidirectionnel... ».

Travaillez-vous avec vos fournisseurs de machines pour l'élaboration de vos futurs équipements ?

« Nous avons utilisé la réalité virtuelle pour concevoir les équipements industriels et les lignes de production, le tout

couplé avec une volonté de supprimer ou de diminuer fortement tous les gestes difficiles d'un point de vue ergonomique ou inutiles »

Pouvez-vous nous détailler ces équipements machines que vous allez installer dans votre future usine ?

« Nous allons investir dans un ensemble d'outils productifs : barreteuse, transstockeur, centre de débit et d'usinage, soudeuse sans ébavurage, buffer d'accumulation, robot de collage des vitrages, etc. ».

Une attention particulière est-elle portée à la réduction de l'empreinte énergétique pour la conception de cette nouvelle usine ?

Sur quels points en particulier travaillez-vous ?

« Nous avons particulièrement veillé à une diminution de l'utilisation des ressources carbonées pour le chauffage et la ventilation. Nous nous sommes également fixé un objectif "zéro déchet" non recyclable. De plus, je voudrais préciser que la menuiserie AM-X a été éco-conçue avec comme objectif d'utiliser les meilleures propriétés de chaque matériau dans chaque fonction (thermique, support de la couleur, clair de vitrage, collage pour supprimer les renforts acier, confort intérieur) ».

Quels sont vos objectifs de production ?

« En capacité nominale, l'usine pourra produire 100 000 menuiseries par an. Notons que le site de Saint-Sauveur-des-Landes possède des réserves foncières, ce qui nous permettra de nous étendre si besoin ».



« Cette usine servira de laboratoire quant à l'évolution de l'ensemble de notre parc industriel »



Utilisation de la réalité virtuelle pour concevoir les équipements industriels et les lignes de production



Côté produits, cette usine est destinée à produire votre menuiserie AM-X. Lancée il y a deux ans à Batimat, quel premier bilan tirez-vous deux ans après sa mise sur le marché ?

« Elle est plébiscitée par nos clients et pour résumer un bilan deux ans après son lancement, je dirais simplement : “L’essayer c’est l’adopter”. La montée en charge est en ligne avec notre business plan ».

AM-X connaît-elle déjà des évolutions sur le plan technique ?

« La gamme se complète. Elle permet désormais, comme présenté au dernier EquipBaie, la réalisation des formes, la pose en ITE, l’intégration des poteaux d’angle, toutes les solutions de châssis fixes. Et bien sûr le lancement commercial du coulissant ».

“

« La montée en charge d’AMX est en ligne avec notre business plan »

Dernière question, le groupe Herige a indiqué que ce projet “s’inscrivait dans son souhait de renforcer le pôle Menuiseries de sa branche Atlantem”. Ce renforcement passera-t-il également par d’autres investissements organiques ou externes ?

« Oui, d’autres investissements organiques sont en cours comme la reconfiguration du site de Cholet (49) pour la menuiserie bois, la poursuite du déploiement de notre ERP ainsi que la construction de notre nouveau siège social ».

Propos recueillis par Frédéric Taddei



Publication d'un Livre blanc sur la qualité de l'enveloppe

Des coefficients plus pertinents pour améliorer la performance énergétique réelle des bâtiments ?

En dévoilant le Livre blanc "Réussir la transition énergétique : une enveloppe performante pour un bâtiment sain et économe", le Groupe de travail sur la qualité de l'enveloppe (GTQE) du pôle Fibres-énergivie met à disposition un outil à la fois de synthèse et de prospective dressant notamment les conséquences sociales, écologiques et économiques positives d'une isolation optimale de l'enveloppe.

Un enjeu économique, social, sanitaire et environnemental

Aujourd'hui, en France, 7 millions de logements sont mal isolés et 3,8 millions constituent de véritables "passoires thermiques" occupées par des ménages en situation de précarité énergétique, tandis que 75 % des Français déclarent avoir froid en hiver dans leur logement, malgré l'utilisation de leur chauffage. Dans un contexte d'augmentation du coût des énergies fossiles, une isolation qualitative de l'enveloppe signifie une réduction de la facture de chauffage et ainsi une augmentation du reste à vivre des familles. La réponse aux enjeux écologiques ne représente plus un coût mais un gain réel pour le citoyen. Autre constat : le BTP incarne à lui seul 45 % de la consommation énergétique de l'Hexagone et s'avère responsable de 27 % de ses émissions de gaz à effet de serre.

Ce Livre blanc rappelle que concevoir et réaliser une enveloppe du bâtiment performante est le choix gagnant, sur toute la durée de vie du bâtiment, tant pour ses propriétaires que ses occupants, ses exploitants, et au-delà, pour l'ensemble de la communauté.

Trois propositions pour réussir la transition énergétique

Pour atteindre ces objectifs, le Livre blanc sur la qualité de l'enveloppe dans le bâtiment propose trois axes majeurs de travail.

1. Modifier les coefficients relatifs à la mesure de la performance de l'enveloppe dans la RT2020

Si les solutions offertes en termes d'isolation sont aujourd'hui nombreuses et efficaces, les ponts thermiques restent le fléau des enveloppes non performantes. Afin de renforcer la réglementation sur l'enveloppe et bannir ces ponts ther-

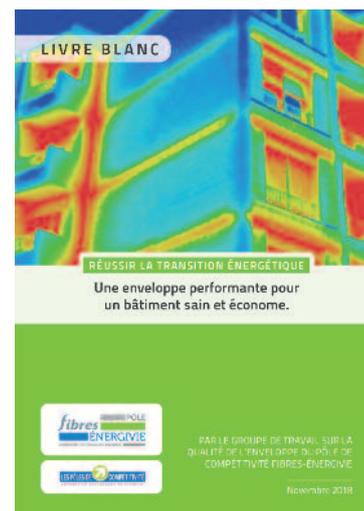
miques, le GTQE propose différentes pistes de travail. Tout d'abord abaisser, dans la future réglementation thermique 2020, le coefficient de transmission thermique linéique des liaisons avec les planchers intermédiaires et les murs donnant sur l'extérieur ou un local non-chauffé Y9 à une valeur maximale moyenne à 0,5 W/ml.K (contre 0,6 dans la RT2012). Autre piste, réintroduire le coefficient de type Ubât présent dans la RT 2005, qui donne un seuil maximum à la conductivité thermique de l'enveloppe du bâtiment par type de paroi. Il sert donc de garde-fou (notamment en comparaison avec les points faibles de l'actuelle réglementation) au regard des calculs globaux de moyennes sur l'ensemble de l'enveloppe, et garantit ainsi une isolation plus homogène.

2. Développer le commissionnement

Parce que l'expérience est tout simplement probante, notamment en Allemagne. En tant que processus de contrôle qualité structuré qui accompagne toutes les étapes d'un projet de construction dès sa phase de programmation jusqu'à sa livraison, le commissionnement permet de garantir l'atteinte des performances énergétiques visées par le maître d'ouvrage. De fait, le commissionnement constitue un gage de qualité !

3. Piloter la qualité grâce au numérique

Le GTQE rappelle que la maquette numérique (ou BIM) est un formidable outil de pilotage de la qualité. En intégrant les attributs qualitatifs et de mise en œuvre des composants du bâtiment, et en assurant une traçabilité totale des décisions et des actions réalisées tout au long du projet, le BIM se veut également une aide à l'exploitation des bâtiments. Couplée à des mesures de contrôle de conformité grâce aux nouveaux outils tels que RFID, drones, laser... la maquette numérique a un rôle fondamental à jouer dans la performance de l'enveloppe du bâtiment. ■





Les valeurs "à l'ancienne" doivent garder toute leur place pour **Giuseppe Borraccino**.

Le fabricant alsacien place l'homme au cœur du process

Novafen inaugure ses nouveaux locaux de 3500 m²

Le 28 septembre dernier, le fabricant de menuiseries aluminium Novafen a inauguré ses nouveaux locaux à Aspach-le-Haut (68). À l'étroit dans ses ateliers de Bitschwiller-lès-Thann (68), la société a investi 2,5 millions d'euros dans ce projet. Verre & Protections Mag s'est entretenu avec Giuseppe Borraccino, fondateur et dirigeant de Novafen.

Giuseppe Borraccino est un pur produit du sérail. Après avoir fait ses armes dans la pose de menuiserie, il crée la société Eurofermetures en 1999, puis la société de fabrication de volets battants Voreal en 2001. En 2011, il se tourne vers la fabrication de menuiseries aluminium en fondant Novafen. Après plusieurs années de croissance à deux chiffres, l'entreprise se trouve à l'étroit et la décision est prise de lui donner un nouvel élan dans des locaux de 3 500 m² au sein du Parc d'activités d'Aspach-Michelbach, dont 600 m² sont dédiés à l'exposition des produits et à la formation des clients.



Le nouveau **banc AEV**

ment. L'entreprise, qui travaille en B to B, a profité de cette nouvelle installation pour créer à destination de ses clients poseurs un centre d'excellence unique en France.

« Novafen est avant tout une manufacture », précise Giuseppe Borraccino. « Toutes nos menuiseries, du petit couissant au couissant de 3 x 7 m, sont assemblées avec un maximum de précision et sont testées verticalement grâce à des bancs d'essai dernier cri », poursuit le dirigeant. Novafen a en outre investi dans un banc AEV, pour tester la performance des châssis fabriqués dans son atelier.

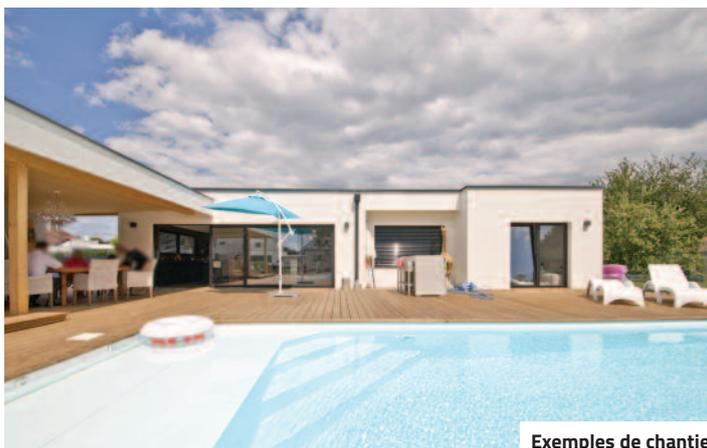
« À notre époque où nous voyons apparaître sur le marché des produits venant de tous horizons, nous avons choisi de miser sur l'excellence à la française. Nous sommes très rigoureux quant au respect de la qualité et des normes, comme des moindres détails lors de l'assemblage de nos produits. Nous sélectionnons chez les gammistes les meilleures barres, idem pour le vitrage et pour tout ce qui est étanchéité et joints », explique Giuseppe Borraccino.

Un centre d'excellence unique en France

Les menuiseries aluminium Novafen (qui est une marque déposée), orientées moyen-haut de gamme, sont fabriquées sur mesure à destination du marché résidentiel exclusive-

Acquisition prochaine d'un nouveau centre d'usinage

En plus de ces bancs, l'entreprise a investi dans des tables de montages et des scies, et elle compte se doter prochainement



Exemples de chantiers réalisés par Novafen



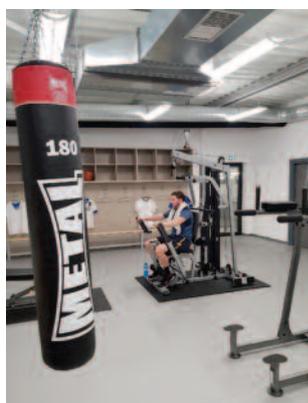
Intérieurs des nouveaux ateliers



nement d'un nouveau centre d'usinage. Ce gros investissement (entre 700 et 800 000 euros) ne se fera pas à la légère, car Giuseppe Borraccino veut ce qui se fait de mieux pour son atelier. Son choix se fera soit sur l'Allemand Schirmer, soit sur l'Italien Emmegi, seuls fabricants capables à ses yeux de lui offrir la précision nécessaire, en l'occurrence un module de fraisage multi-axes avec électro-mandrins permettant d'usiner le contour des profils quelle que soit leur orientation. Un magasin de stockage vertical de marque Electroclass a en outre été mis en place, relié à l'ERP de l'entreprise. L'ergonomie a été optimisée : chaque accessoire est pointé et préparé pour l'assembleur afin d'éviter les déplacements inutiles.

Un management fortement tourné vers l'humain

Mais le succès de Novafen ne s'explique pas seulement par la rigueur qu'il s'impose dans la fabrication de ses produits. Giuseppe Borraccino a choisi depuis toujours de placer l'humain au centre de son entreprise. Management respon-



La salle de cardio/musculation

sable, écologie et bien-être au travail sont les leitmotivs du dirigeant qui détaille : « à la signature de son contrat, chaque salarié reçoit un mug aux couleurs de Novafen. Ici, point de plastique donc, des fontaines à eau, avec eau plate ou gazeuse, sont à disposition des collaborateurs. À l'extérieur, nous avons aménagé des

paniers de basket, un terrain de pétanque, un verger, un poulailler ainsi que des ruches. Un salarié de l'entreprise, arboriculteur de formation, est spécialement affecté à ces ateliers. Tous nos salariés avaient d'ailleurs été consultés lors de l'élaboration des plans. Ils peuvent bénéficier à présent d'œufs, de fruits et légumes frais ainsi que de pots de miel

estampillés Novafen ! », se réjouit Giuseppe Borraccino. En intérieur, une salle de détente a été aménagée, avec un espace baby-foot et ping-pong ainsi qu'une salle de cardio/musculation. « La moyenne d'âge de nos salariés est très basse. Ainsi, au lieu de devoir payer pour une salle de sport, ils ont le loisir de profiter de ces équipements soit pendant leur pause du midi, soit après leur journée de travail », poursuit le dirigeant. Régulièrement, des activités en commun sont organisées comme le repas de Noël, des olympiades, du paintball, de la pêche, du tir à l'arc, du karting ou du bowling. De quoi fidéliser des collaborateurs compétents, à l'heure où il est de plus en plus rare d'en trouver.

Entre 20 et 25 personnes seront recrutées dans les deux ans

« On parle aujourd'hui beaucoup d'« Usine du futur ». Mais l'usine du futur, ça n'est pas seulement l'automatisation et les robots. Les valeurs « à l'ancienne » doivent garder toute leur place : l'amour du travail bien fait, le respect du client et le bien-être des salariés doivent être les priorités de l'entreprise du futur » appuie Giuseppe Borraccino.

Pour accompagner sa croissance, Novafen souhaite d'ailleurs recruter entre 20 et 25 personnes dans les deux ans. Des ingénieurs et dessinateurs pour le bureau d'études, des menuisiers ainsi que des personnes affectées à la logistique, à l'emballage et au conditionnement.

Objectif 300 châssis par semaine

Car Giuseppe Borraccino ne compte pas s'arrêter là. Il a déjà déposé une demande de permis de construire pour doubler sa surface de production au printemps prochain. L'entreprise produit actuellement entre 100 et 120 châssis par semaine, l'objectif avec tous ces projets est de 300 châssis par semaine pour fin 2021. De quoi couvrir une plus grande zone de chalandise, puisque Novafen, qui couvre déjà le Grand-Est, souhaite s'étendre sur tout le territoire. ■

Création d'une communauté de passionnés d'architecture autour du matériau aluminium

Technal lance le "Club 4114"

Le mardi 11 décembre dernier, Technal a lancé son nouveau "Club 4114" lors d'une soirée à la Philharmonie de Paris (19^e) au cours de laquelle la marque a accueilli les prescripteurs à qui ce nouveau club est particulièrement destiné.

Au cours de cette soirée, une conférence sur le thème "Ville sensible et architectures subtiles" a constitué le premier événement organisé pour le "Club 4114".

A cette occasion Eric Cassar, fondateur et architecte d'Arkenspaces, a présenté aux participants de la soirée parisienne ses travaux de recherche et ses projets autour d'espaces à la fois contemporains et durables. Sa proposition : une architecture à vivre, à l'échelle de l'homme et en harmonie avec ses sens. Une approche plus humaine, mêlant harmonieusement le pragmatisme, l'écologie et le social, des notions chères au spécialiste des menuiseries en aluminium Technal.

Clin d'œil de Technal à son profilé "4114"

Pourquoi 4114 ? Il s'agit d'un clin d'œil de Technal à son profilé "4114", symbolique. En 1960, Technal avait, en effet, créé un profilé rainuré baptisé "4114". Symbole d'un succès industriel, le produit 4114 devient dès 1970 l'emblème du "système" Technal au point de représenter la marque jusque dans son logo. « 4114, c'est un peu le condensé de notre marque qui, depuis maintenant près de 60 ans, a fait du design un élément-clé de différenciation », précise-t-on chez Technal. Notons pour l'anecdote que ce profilé 4114 est toujours dans le catalogue de Technal qui en vend encore très régulièrement !



Eric Cassar a présenté ses projets autour d'espaces à la fois contemporains et durables

Un seul mot d'ordre pour le club : "partager"

Le "Club 4114" se veut donc une communauté de passionnés d'architecture, qui se retrouve autour d'un matériau - l'aluminium - mais qui partage surtout une exigence, un goût pour l'innovation et la créativité.

Fédérateur, le Club 4114 a pour volonté de réunir une communauté de prescripteurs privilégiés, qui partagent les mêmes problématiques. Ces architectes, économistes, bureaux d'études, entreprises générales, promoteurs... pourront échanger sur leurs expériences, leurs inspirations et surtout leur amour pour l'architecture. Ils recevront des attentions personnalisées tout au long de l'année, et seront invités à une multitude d'événements conviviaux sportifs et culturels pour les associer à la vie de la marque et renforcer ainsi leur partenariat.



« Cette communauté, explique-t-on chez Technal, a pour maître-mot “le partage”. Partage des inspirations, partage de expériences, partage de l’amour pour l’architecture... mais avant tout partage de moments conviviaux entre Technal et ses partenaires privilégiés ».

Un blog pour tisser et entretenir les liens

Pour entretenir ces liens, le club est doté d’un blog, <https://4114.technal.fr/>. Un blog d’inspirations, de partages et une mine d’informations dédiées à l’architecture sous toutes ses formes : construction, design, environnement, urbanisme...

L’utilisateur y retrouve une sélection d’articles sur les dernières actualités, courants et tendances, réalisations emblématiques et même des interviews.

Le ciment de ce blog, l’architecture, possède sa propre rubrique : un regroupement d’articles de fond à la fois sur l’art de la construction ou de la restauration, sur son histoire, son environnement, ses techniques, ses pratiques et bien plus encore.

Le design, l’art, le lifestyle, les technologies sont autant d’inspirations que Technal a souhaité partager dans cette nouvelle rubrique.

À travers des interviews filmées ou écrites, le visiteur du blog part à la rencontre d’architectes, de personnalités du secteur, de maîtres d’œuvre ou encore de philosophes, ...



En bref beaucoup de passionnés aux parcours variés qui ont tenu à exprimer leur vision de l’architecture.

Dans la rubrique news, l’accès va directement à l’essentiel : brèves en tous genres sur les tendances design, des salons et expositions en cours, des palmarès, des sorties littéraires, etc. Un rendez-vous à ne pas manquer pour faire le plein d’idées pour les sorties du mois.

Technal lance simultanément le magazine semestriel “4114”. La marque proposera également des “webinaires” et des formations sur des sujets actuels tels que le BIM ou encore des visites chantiers avec interventions de spécialistes... ■



Pascal Violleau, responsable de la prescription de Technal.



De gauche à droite : **Nicole Perez**, directrice marketing et développement, **Gilles Geromel**, directeur commercial et prescription, et **Virginie Barreau**, responsable communication.



De gauche à droite : **Olivier Vincent**, directeur général Askey et Technal Export, et **Pascal Violleau** entourent un invité.



Charles-Gaël Chaloyard, directeur des réseaux Technal

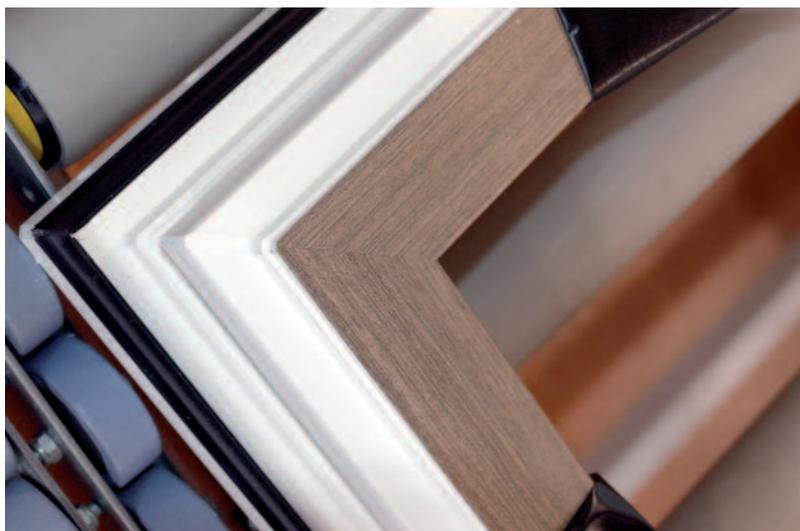
Jeanneau fait le pari du soudage d'angle pour ses fenêtres PVC à trois joints

Afin d'optimiser l'esthétique de sa gamme PVC à trois joints, Jeanneau vient de développer une finition d'angles grâce à une nouvelle technologie de soudage qui permet d'éliminer les défauts liés à l'ébavurage. « Auparavant, explique Christophe Cormier, directeur industriel du groupe Janneau, la rainure propre à l'assemblage traditionnel des fenêtres PVC était peu visible sur une menuiserie blanche mais un peu plus marquée sur la couleur. Aujourd'hui, poursuit-il, la rainure d'angles disparaît entièrement et avec cette technologie, que nous avons développé en partenariat étroit avec la société allemande Urban, l'aspect est identique à l'assemblage d'une fenêtre alu puisque la couleur est devenue uniforme sur toute la composition ».

« Ces nouvelles technologies, Jeanneau entend les mettre au cœur de la stratégie de montée en gamme de ses menuiseries, affirme Marc Fauchreau, responsable marketing de Jeanneau, car elles correspondent parfaitement à la tradition du savoir-faire artisanal qui nous anime historiquement ».

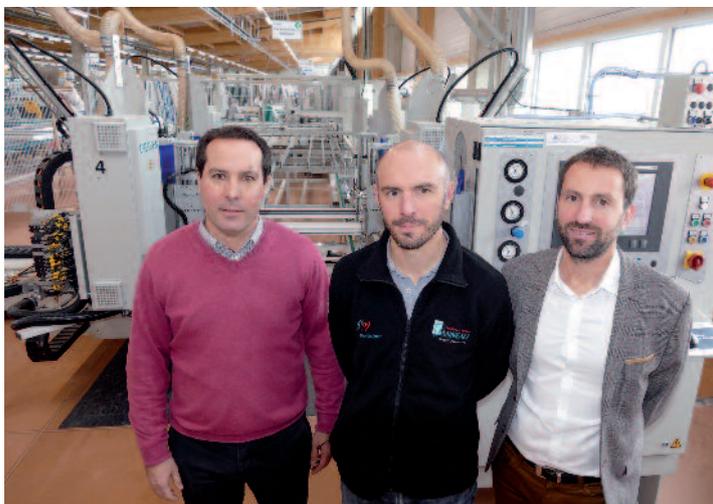
Le but : obtenir une finition "bord-à-bord"

Janneau a collaboré activement au développement de cette nouvelle génération de soudeuses, ce qui a permis à l'industriel de pouvoir doter en exclusivité son usine de menuiseries PVC de Saint-Germain-sur-Moine (49) de deux exemplaires de ces soudeuses.



L'UNITÉ ALUMINIUM VA S'AGRANDIR

Janneau va doter sa nouvelle unité de production de menuiseries aluminium de 3000 m² en plus sur son site industriel du Loroux Bottereau (44). Elle accueillera un nouveau transstockeur Tecauma doté de 400 cassettes et identique à celui de l'usine de Saint-Germain-sur-Moine (49), ainsi qu'un nouveau centre d'usinage Schirmer. Le bâtiment, à l'issue de cet agrandissement, occupera une surface de 9 500 m² et aura bénéficié d'un investissement se montant à quatre millions d'euros. Après un déménagement prévu en août, cette nouvelle unité entrera en production dès septembre 2019.



De gauche à droite : **Christophe Cormier**, directeur industriel du groupe Janneau, **Yoann Rouger**, responsable de l'unité de production PVC, et **Marc Fauchreau**, responsable marketing de Janneau ;





« Par rapport à des soudeuses traditionnelles, précise Yoann Rouger, responsable de l'unité de production PVC, nos nouvelles soudeuses Urban embarquent une unité numérique de fraisage sur chaque tête et chacune d'elle n'est équipée que de deux cales. Elles permettent non seulement de rattraper les coupes, et ainsi d'optimiser la valeur de casse d'angle, mais aussi d'usiner le film de plaxage afin de le mettre en retrait du PVC et d'obtenir ainsi cette fameuse finition "bord-à-bord". Les temps de cycles sont les mêmes que pour des soudeuses conventionnelles et nous bénéficions d'un gain de temps lié à la suppression des opérations de finition en sortie d'ébavurage », ajoute-t-il.

Le fournisseur de machines allemand s'est donc particulièrement adapté aux exigences du process de son client français, comme par exemple le maintien du montant semi-fixe qui est peu courant en Allemagne. Un co-développement qui a pris une bonne année de collaboration entre le client et son fournisseur et qui a permis à ce dernier de concevoir un équipement particulièrement adapté au marché français.

Ajoutons que le nombre de systèmes de fichage chez Jeanneau (paumelles, triple-broches et oscillo-battant) diffère du marché européen où un seul prédomine majoritairement. Une différence qui a donc obligé Urban à adapter sa soudeuse au marché hexagonal.

Un argument de vente non négligeable

Ces investissements dans la montée en gamme du PVC chez Janneau se révèlent des arguments de vente que les clients du menuisier industriel vont désormais pouvoir mettre en avant, en addition des performances thermiques, phoniques et de sécurité. « Cette qualité de soudure, explique Marc Fauchreau, valorise d'autant plus la large palette de couleurs existantes puisque nous proposons nos

menuiseries en 20 couleurs, disponibles en bicoloration intérieure, extérieure, et/ou monocoloration. Nos portes d'entrée sont également fabriquées avec cette nouvelle soudeuse », ajoute Marc Fauchreau. ■

Matériel d'agencement de postes et lignes de production pour des ateliers de fabrication de menuiseries bois, PVC et aluminium



Gestion de flux, poste de montage ergonomiques, transferts manuels sans efforts, ou semi-automatiques, en toute sécurité pour les personnes et les matériaux



- Postes de montage
- Postes de mise en bois
- Postes de vitrage
- Postes de ferrage
- Stockeurs manuels
- Stockeurs automatiques

Consultez nous, nous étudions votre solution, adaptée à vos contraintes et votre site de production. Conception des postes et lignes en 3D, plans d'implantation en 2D, livraison, installation et mise en train par nos soins.

Votre distributeur exclusif pour la France :

NAGEL GmbH Schelmenäcker 16
D-67271 NEULEININGEN
Tél. : 0049 6359 919243 mob. 0049 171 54 45 355
www.nagel-maschinen.de

Façade légère : le CSTB valide le protocole d'essais de Louineau

Le « Protocole d'essais de justification des attaches de façades rideaux », élaboré par Louineau, vient d'être validé et publié par le CSTB. Ce référentiel devient désormais une solution en termes de conception, de fabrication et de mise en œuvre relative aux résistances sismiques des systèmes de fixation pour les façades légères – ou façades rideaux.

Cet outil d'aide à la mise en œuvre et d'accompagnement des professionnels de la filière est mis à disposition depuis 2017.

Une norme technique reconnue

Le « Protocole d'essais de justification des attaches de façades rideaux » vient d'être validé par le CSTB sous la forme d'une ETPM¹, n°18/0057. Il présente une méthode dédiée à la justification des résistances², caractéristiques d'une pièce d'attache de façade rideau, aux actions du poids, du vent et des effets sismiques. Les pièces sur-mesure seront dimensionnées par le bureau d'études pour répondre aux besoins du chantier. Cette ETPM est une

réponse claire donnée par Louineau et reconnue par un organisme certifiant. Il est complémentaire aux Eurocodes et au DTU

33.1 relatif à la mise en œuvre des éléments constitutifs des façades.

L'utilisation de cet outil n'a pas de caractère réglementaire obligatoire mais doit émaner d'une démarche volontaire initiée par les acteurs de la filière.

Un référentiel au service des professionnels et de toute la filière

La réglementation de l'activité de façade légère évolue et la notion de dimensionnement des pièces d'ancrage de murs rideaux est peu abordée dans les normes, ce qui est source d'interprétation et de mauvaise utilisation.

Dispositif à destination des acteurs de la façade légère, ce protocole d'essais est un outil d'aide à la mise en œuvre et d'accompagnement, dévoilé en 2017. Sans cesse en évolution, il a fait l'objet d'un développement régulier et adapté aux besoins des professionnels.

Avec l'appui de cette expertise technique, les clients bénéficient d'un accompagnement quotidien afin de garantir une meilleure maîtrise dans la réalisation de leur chantier. Attentif à la satisfaction et à la fidélisation de ses clients, Louineau veille aussi à favoriser la montée en compétences de toute la profession.

« Louineau a défini ce protocole de test pour attribuer à

chacune de ses pièces d'ancrage une résistance au poids, au vent et aux effets sismiques. Cette nouvelle démarche permet de valider leurs utilisations en les comparant avec les charges à reprendre. Précédemment, nous réalisions une note de calcul sur mesure à chaque chantier », explique Guillaume Dufaix, responsable recherche & développement de Louineau.



Guillaume Dufaix

Louineau «apporteur de solutions»

« Le développement de ce « Protocole d'essais de justification des attaches de façades rideaux » conforte Louineau dans sa position de leader sur le marché et d'apporteur d'offres de services, explique-t-on chez Louineau. Acteur historique dans le secteur de la fixation des menuiseries et façades légères, Louineau s'efforce quotidiennement à faire grandir la profession en mettant à profit savoir-faire et expertise technique ».

Une action collaborative pour toute la filière

Louineau, adhérent au SNFA, a mené une démarche collective en associant les acteurs de la profession - façadiers, gammistes et bureaux de contrôle - à l'élaboration et au développement de ce protocole d'essais. Fruit de deux années de travail préliminaire menées en interne puis en étroite collaboration avec le SNFA, cette méthode se nourrit des expertises complémentaires des acteurs, ce qui lui accorde un caractère professionnel.

Façadiers, gammistes et bureaux de contrôle, chacun trouve un avantage à cet outil : s'interroger sur la solution la plus adaptée au chantier, au projet de construction, guider au dimensionnement des pièces d'ancrage sans surcoût, apporter une validation sur l'ensemble du projet et accompagner les clients dans la mise en œuvre, bénéficier d'un accès simplifié à la validation des caractéristiques mécaniques des pièces d'ancrage pour éviter les litiges dus à des sous-dimensionnements de pièces et enfin, exiger un calcul des pièces d'ancrage... ■

1 L'ETPM ou Evaluation Technique de Produits et Matériaux, délivrée par le CSTB, vise à évaluer et à déterminer les caractéristiques intrinsèques d'un produit ou d'un matériau constituant d'une solution complète.

2 Prélèvement des valeurs d'effort et de déformation dans les domaines de l'élasticité du matériau (état limite en service ou ELS) et celui de l'état limite ultime (ELU). L'Eurocode 0 « Dimensionnement par l'expérimentation » est une base de calcul des structures permettant de définir les résistances caractéristiques d'une pièce.

Accord de partenariat entre 3E et HerculePro



De gauche à droite :
Christophe Guéry,
(HerculePro)
et Christian Wolk (3E)

C'est durant le salon EquipBaie qu'a été annoncé un accord de partenariat entre les entreprises 3E et HerculePro pour une simplification de la mise en fabrication des produits en bibliothèques chez HerculePro et produites avec 3E grâce à un EDI entre les deux éditeurs. Questions à Christophe Guéry, directeur général d'HerculePro au sujet de ce contrat de partenariat avec l'éditeur Paradigm, qui propose désormais un accès direct à son configurateur omnicanal, depuis toutes les versions de ses logiciels (local et Web) permettant de supprimer la ressaisie des commandes.

Cette notion de partenariat se résume-t-elle seulement à un accord avec 3E ?

Christophe Guéry : « Non, ce partenariat s'inscrit dans une démarche plus globale qu'un simple partenariat avec 360 innovations. C'est la raison pour laquelle nous avons également signé des partenariats avec Allo Tools, 3E et des développements en cours avec Optilog ou d'autres ».

À quelle stratégie répond ce partenariat ?

« En réalité, notre position de challenger face à Elcia nous contraint, ce qui est bon pour le marché, à innover sur des sujets qui concernent les artisans tout autant que les industriels, avec en ligne de mire le rapprochement des langages commerciaux de nos logiciels de chiffrage et le langage de fabrication. Dans un monde qui va de plus en plus vite et avec une complexification des produits pour plus de performance, le rapprochement de ces deux mondes étrangers souvent en

opposition est indispensable. Adhérent aux deux syndicats que sont l'UFME et le SNFA, nous avons eu nombre de discussions sur cette problématique - dont nous avons pu constater durant Artibat et EquipBaie qu'elle est bien au centre des préoccupations actuelles ».

Ce partenariat vous a-t-il amené à revoir votre EDI ?

« Effectivement, nous avons repensé d'une façon générale l'EDI en allant à contre-courant avec les tables de correspondances entre logiciels (procédé utilisé depuis une dizaine d'années), dont tout le monde ne comprend pas comment les remplir et qui font perdre un temps incroyable à la production par une lecture systématique de cette dernière à chaque ligne de commande. De fait, en repensant cette procédure, nous avons choisi de travailler en amont ; c'est-à-dire en incluant de façon transparente pour l'industriel mais invisible pour l'utilisateur des éléments de fabrication et ainsi avec un EDI standardisé

et natif dans HerculePro générer un envoi en commande fonctionnant avec n'importe quel produit ».

Un souci de simplifier son utilisation ?

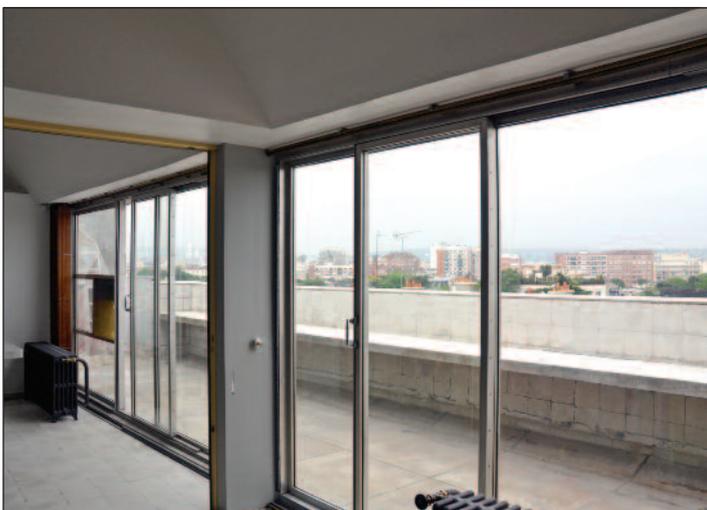
« J'ajoute que l'analyse de notre utilité d'éditeur de logiciels de chiffrage nous positionne principalement sur la proposition commerciale de chiffrages représentant 80 % des produits fabriqués chez les industriels. Ceci veut dire que calibrer un EDI sur 100 % de l'offre du fabricant revient à construire une usine à gaz, totalement inutile qui plus est dans la mesure où les compositions de produits complexes ou au-delà d'un certain prix font généralement l'objet d'un chiffrage à l'usine elle-même par le bureau d'études par l'outil de fabrication afin de sécuriser le prix... Inutile de préciser que ce mode de simplification a un impact direct sur le prix à déboursé chez les industriels, outre la non obligation d'investir dans un autre logiciel de fabrication que celui déjà en place ». ■

Menuiseries acier et alu pour rénover l'appartement de Le Corbusier à Paris

Après une restauration de deux ans, l'appartement-atelier de Le Corbusier rouvre ses portes au public. Ce duplex, situé au 7^e et 8^e étage de l'immeuble Molitor, a été conçu et construit entre 1931 et 1934 par Le Corbusier avec son cousin Pierre Jeanneret. Son ouverture au public a eu lieu fin mai.

L'immeuble Molitor a été construit dans un quartier en développement entre Paris et Boulogne, un quartier qui fait alors figure de creuset pour les architectes d'avant-garde. Le Corbusier rêve d'édifier de grands immeubles-villas, selon son concept de "ville radieuse" élaboré en 1931 : une ville verte où l'espace des piétons est libéré des voitures, où le soleil pénètre largement dans les habitations. L'appartement est aussi son atelier de peinture et un manifeste de sa pensée architecturale. Il est issu des recherches de Le Corbusier sur les villas avec jardin en toiture des immeubles. Il est un lieu d'expériences pour lui, où théorie et sources d'inspiration plus intimes s'entremêlent.

Il y a expérimenté le plan traversant, sur deux niveaux, tout en déclinant les principes fondateurs de l'architecture nouvelle : plan libre, fenêtre en longueur et toit-jardin. Le Corbusier y a vécu de 1934 à 1965 avec son épouse Yvonne Gallis. Après le décès de Le Corbusier, les lieux ont été occupés par son ancien chef d'atelier de 1973 à 1991.



La longue baie en aluminium séparant la salle à manger et la chambre du balcon.

LE CORBUSIER ET L'ARCHITECTURE MODERNE

Le Corbusier, pseudonyme de Charles-Édouard Jeanneret (1887-1965), est un architecte et peintre franco-suisse. Il est l'un des principaux représentants du mouvement moderne et inventeur de "l'unité d'habitation", dédiée au logement collectif. Dès 1926, il définit cinq points pour l'architecture moderne, et l'un d'eux est la fenêtre-bandeau (c'est-à-dire une fenêtre en bande horizontale, plutôt que verticale).

L'œuvre architecturale de Le Corbusier, regroupant 17 sites en France et sur trois continents, est classée au patrimoine mondial de l'Unesco depuis le 17 juillet 2016.



Détail sur les volets en bois d'origine et sur les menuiseries en aluminium.

Le salon et la salle à manger en enfilade.



François Chatillon, architecte en chef des monuments historiques.



Christine Mengin, secrétaire générale de la fondation Le Corbusier.

Un appartement et un atelier

D'une superficie de 240 m², l'appartement est desservi par plusieurs entrées et comprend quatre parties : au 7^e étage, l'atelier avec ses dépendances, l'appartement composé d'un salon, d'une salle à manger, d'une chambre-salle d'eau et d'une cuisine. Le niveau supérieur abrite une chambre d'amis et un toit-jardin conçu comme une pièce à part entière. L'entrée principale débouche entre l'atelier et le salon de l'appartement, qui peuvent être isolés alternativement par de grandes portes sur pivot décentré, de plus d'un mètre de large. Cette entrée est éclairée par la lumière venant de l'étage supérieur, via l'escalier en colimaçon le desservant. L'atelier de peinture, de grande hauteur sous plafond, comprend un petit bureau contigu glissé sous le toit-jardin. De l'autre côté de l'entrée principale, l'appartement comprend, en enfilade, un salon, une salle à manger (desservie par une cuisine latérale) et la chambre, incluant les éléments de salle de bains.

Une deuxième entrée de service permet un accès direct à la cuisine pour le personnel, et une dernière entrée, à la chambre de bonne, dédiée au personnel et située à côté de l'atelier.

À l'étage se trouvent une chambre d'amis avec balcon et salle de bains, et la toiture, dont la partie terrasse est aménagée en jardin. Ce toit-terrasse servait aussi de lieu d'expérimentation pour Le Corbusier.

Un appartement transformé

Le Corbusier n'a cessé de transformer son cadre de vie, notamment pour remédier aux problèmes causés par le déficit d'étanchéité et d'isolation thermique. En effet, la forte exposition liée aux grandes baies vitrées crée un effet

de surchauffe estivale, avec une amplitude thermique extrême qui fait jouer les matériaux.

La restauration qui vient d'avoir lieu a pris le parti de choisir l'état de l'appartement-atelier en 1965, pour témoigner des changements apportés par Le Corbusier dans son lieu de vie et de création, en 30 ans d'utilisation et de recherches.

L'appartement est à la fois caractérisé par sa luminosité et par la fluidité de l'espace. Cette exceptionnelle luminosité est due aux parois vitrées sur les deux façades, à différents percements prenant jour sur les courettes ainsi qu'à plusieurs lanterneaux. La flexibilité de l'espace est créée par des parois pivotantes permettant soit d'avoir un espace continu entre les façades soit au contraire d'obturer atelier ou séjour. De même, la salle à manger et la chambre sont séparées par une large porte-placard. La continuité de l'espace est soulignée par le calepinage uniforme des carreaux qui recouvrent le sol.

François Chatillon, architecte en chef des monuments historiques et maître d'œuvre de la restauration, indique : « Même si cet espace est tout petit, il est un lieu important pour l'histoire de l'architecture et l'histoire de l'art. Ses études de spatialité concernaient de tous petits espaces, avec une économie par des matériaux simples, mais pas d'économie dans la pensée architecturale. » En effet, pour Le Corbusier, ce qui constitue "le luxe" c'est l'espace, et non pas les matériaux, qu'il choisit modestes et accessibles à tous : le grès cérame du carrelage, le contreplaqué de chêne, la brique de verre Nevada. Dans la salle à manger, la grande baie vitrée porte un petit vitrail, aménagé avec une niche : sa surface est inférieure à un mètre carré, mais il apporte une autre vision vers l'extérieur, une fois assis à la table de la salle à manger.

Christine Mengin, secrétaire générale de la fondation Le Corbusier, précise « Ce lieu a été un laboratoire de la mon-



Le vitrail près de la table de la salle à manger.

dialisation d'aujourd'hui ». Cet appartement est classé comme patrimoine mondial depuis son inscription par l'Unesco (voir encadré).

Une rénovation pointilleuse

La rénovation a été très documentée par de nombreuses photos, mais la difficulté du chantier a été d'assurer l'étanchéité de la toiture, d'une part, et des menuiseries d'autre part. François Chatillon précise : « L'atelier s'appuie sur les deux murs mitoyens, et sur un pilier central, ce qui crée une structure reposant sur trois fondations différentes (des trois immeubles concernés) avec des risques de mouvements et de fissures, ce qui rend complexe l'étanchéité. » Christine Mengin précise : « L'édicule abritant l'escalier au 8^e étage a été refait 6 fois en tout depuis sa construction dans les années 30, d'abord avec des briques de verre, puis du métal, qui a rouillé pendant la guerre, ... »

Le Corbusier réalise ainsi de nombreuses modifications de son vivant : ajouts de faux plafonds en bois, suppression d'un pan en verre de sa chambre, modification de matériaux (baie en aluminium), modification de la polychromie.

Le Corbusier a changé plusieurs fois les verres dans son atelier, qui est exposé plein Est, pour essayer de limiter la lumière entrante, dont des verres armés.

Il a aussi apporté des modifications de menuiseries, surtout pour la grande baie coulissante qui longe la chambre, la

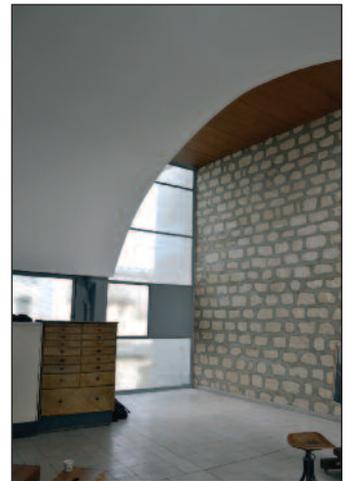


Le coffre supportant le vitrail vu du balcon.

La salle de bains



L'atelier et son éclairage toute hauteur par bandes horizontales.



salle à manger, et se termine dans la cuisine : conçue d'abord en acier dans les années 1930, elle a rouillé pendant la guerre, puis a été remplacée par du bois, puis par de l'aluminium en 1962. Mais il ne s'agit pas d'aluminium extrudé, seulement de tubes, U, tôles pliées « en dehors de tout DTU » précise François Chatillon.

Cette baie est doublée, côté intérieur, par des volets en bois, qui restent d'origine et ont été restaurés.

Des menuiseries acier et aluminium

Régis Chainot, président de la Ferronnerie Mazingue, indique : « La difficulté de cet appartement, c'est qu'il n'a pas été conçu pour être isolé. Les idées sont là, mais la production n'a pas suivi. »

Toutes les menuiseries sont en acier sauf la grande baie coulissante, qui est en aluminium. Les menuiseries en acier, avec pareclosages, viennent d'être restaurées. Les pièces en acier fortement oxydées ont été purgées ou reconstituées. Les verres cassés ont été changés. Au-dessus de la salle de bain, un vitrage a été reposé à l'identique : le verre est masticulé à l'huile de lin sur des cornières acier en T. L'une des cornières, trop corrodée, a été remplacée.

La grande baie en aluminium de l'appartement a été déposée pour sa rénovation. En haut de la baie, la construction utilise un U métallique, mais l'ouverture du U est située côté extérieur. Régis Chainot détaille : « La tôle en U qui fait office de carter en haut est fermée avec une série de vis, mais ces vis s'avèrent des entrées d'eau potentielles. » Il commente : « Ce U retourné avait été rempli de maçonnerie, un peu comme si l'étanchéité devait être assurée par l'enduit maçonné. »

La baie en aluminium a été reposée sur une acrotère en maçonnerie de 3 cm de haut. La remontée d'étanchéité a été refaite par un couvreur, puis un joint Compriband a été posé avant la repose du châssis. Ce joint, invisible, conserve l'aspect historique de la baie, mais améliore l'imperméabilité, puisqu'il n'y avait quasiment pas d'étanchéité entre la maçonnerie et le châssis. La baie est équipée de verres ultra-minces Van Ruysdael.

En complément, l'atelier a refait les garde-corps de la terrasse de l'étage supérieur, et refait les grillages supportant les végétaux. ■



KÖMMERLING 76 ADVANCED

L'excellence au service d'une fenêtre française !

KÖMMERLING 76 ADVANCED :
le nec plus ultra pour compléter la plus belle offre du marché

- ▶ Des finitions multiples : 30 coloris au choix en 55 finitions, fenêtre mixte grâce au capotage Alu permettant de conjuguer performances thermiques et phoniques très élevées et une esthétique moderne.
- ▶ La réponse la plus performante adaptée aussi bien aux constructions neuves, rénovations et maisons passives.

76 ADVANCED :
l'union de l'élégance et de la lumière



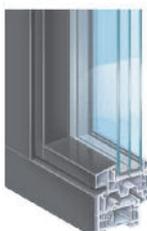
- ▶ + 14% de clair de vitrage avec battement central aminci de 112mm
- ▶ Système à 3 joints d'étanchéité dont un central
- ▶ Isolation thermique élevée : 0.75W/m².K* et étanchéité parfaite (A*4, E*9A, V*A3)

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6W/m²K

AluClip



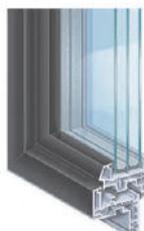
AluClip Pro



Classique 76 mm



Design 83 mm



76 ADVANCED,
Ensemble, fabriquons la fenêtre française de demain



Tél. 03 88 71 50 50
Fax 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
www.koemmerling.fr
www.fenetre-pvc-kommerling.fr

OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

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

AQUITAINE

PYRÉVERRE

Centre Européen de fret
BP 80034
64990 Mouguerre (Bayonne)
Tél : 05 59 31 65 00
Fax : 05 59 31 65 15
Mail : contact.pyreverre@lasry.fr
Web : www.pyreverre.com

TYPES DE VI PRODUITS

Double et triple vitrage, Contrôle Solaire, Bas Emissif, Silicone, VEC, Argon, Acoustique
Verres Décalés, Warm-edge, croisillons
Grands volumes 3800 x 2500.

ADHÉSIONS AUX ORGANISMES, FÉDÉRATIONS, ASSOCIATIONS OU CERTIFICATION

Glassalia, Cekal, FFPV, EN 12150

ZONES DE LIVRAISONS

64 - 40 - 33 - 65 - 31

CHAMPAGNE-ARDENNES



Pôle d'activités du Pré Moinot
52100 Saint-Dizier
TÉL : 03 25 96 97 98 FAX : 03 25 96 97 97
Mail : dania@danial.fr
Web : www.dania.fr

PRODUCTION ANNUELLE DE VI

300 000 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 incg

OFFREZ-VOUS TOUTE L'INFO SUR L'ENVELOPPE DU BÂTIMENT !



7 numéros par an

+



Accès intégral au site

+

 **ALERTE INFO**
NEWSLETTER

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

Reportage dans les usines du groupe à Dommartin-sur-Vraine et Dijon

Burgermeister Groupe : nouvelle identité pour **RB développement**

Deux ans après le rachat de Volet Thiebaut par RB Développement, le spécialiste français de la menuiserie extérieure ouvre une nouvelle page de son histoire avec un nouveau nom, Burgermeister Groupe, une nouvelle identité visuelle et une nouvelle stratégie digitale dévoilés en exclusivité sur EquipBaie 2018. René Burgermeister, président-fondateur du groupe, nous a accueillis dans ses deux usines les plus emblématiques : Volets Thiebaut à Dommartin-sur-Vraine (88) et AluConcept, inaugurée en 2017 à Dijon (21).

L'occasion de constater in situ et de visu les évolutions technologiques et les investissements industriels mis en place depuis l'acquisition, d'évoquer les valeurs et la dynamique du groupe, son actualité et bien sûr ses projets pour 2019.

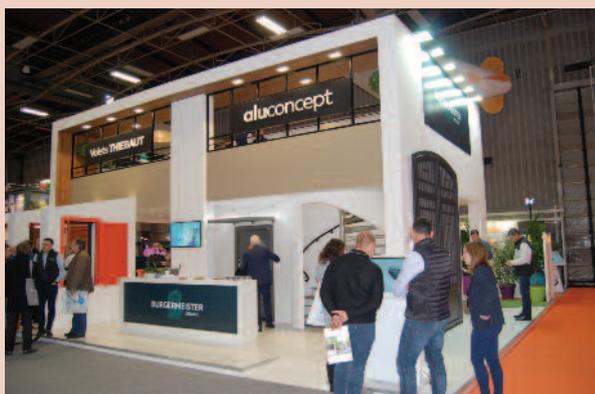
La stratégie industrielle Burgermeister Groupe

S'il a passé les deux dernières années à courir partout, à mener des transformations tambour battant essentiellement sur les sites Aluconcept et Thiebaut, dans la course à l'innovation, René Burgermeister a le sentiment en cette fin d'année de pouvoir commencer à lever le pied. Le groupe est structuré, il n'est plus en première ligne aujourd'hui, plutôt dans l'accompagnement.

« On a une belle équipe de jeunes entre 28 et 38 ans et c'est un plaisir de travailler avec eux. Ils ont un bon niveau d'étude, ils sont motivés, ils ont des idées, de la disponibilité » se réjouit René Burgermeister. C'est avec son fils Antoine, directeur général du groupe et ancien banquier d'affaires chez Rothschild venu le rejoindre en 2014, que le dirigeant a racheté l'entreprise familiale Volets Thiebaut dont l'activité est complémentaire de celle d'Aluconcept et dont les valeurs industrielles et humaines sont proches. C'est avec lui aussi que les deux sites seront restructurés :



Le fabricant
était bien
présent
à EquipBaie
2018



UNE ÉDITION EQUIPBAIE RICHE EN NOUVEAUTÉS ET EN CONTACTS

Sur le salon, le groupe a présenté une innovation phare : **les produits PVC laqués** qui offrent un rapport qualité/prix très intéressant avec un excellent retour des clients test. C'est un produit auquel croit beaucoup Sébastien Konowrocki, directeur du site Thiebaut. Il sera réalisé grâce au robot de laquage de l'atelier bois, adapté spécialement pour cette technique afin d'éviter l'achat d'un second robot. Une alternative intéressante sachant que l'aluminium coûte cher et que l'entretien du bois peut rebuter. Autre projet alu isolé cette fois et présenté à EquipBaie : des parois disposées autour de l'isolant, marquées et profilées de façon à imiter le bois, Thiebaut ayant créé son propre motif qui pourra être proposé par ses clients en plus des motifs standard. Du point de vue des outils numériques, le salon a aussi été l'occasion pour Burgermeister Groupe de présenter son nouveau site internet, un espace client en ligne et une stratégie digitale globale.

optimisation pour Thiebaut, nouvelle usine pour Aluconcept. Le jeune entrepreneur a souhaité quitter la finance et le conseil pour “faire” pour “rentrer” dans le concret, la fabrication, la proximité avec les ouvriers et les encadrants avec l'envie de poser une pièce à cet édifice économique et industriel. « Aujourd'hui les opérateurs et les cadres de nos usines recherchent une aventure, une expérience, une épopée. Et dans les PME et les ETI il y a de très belles histoires à écrire, des histoires humaines dans lesquelles j'aime à rappeler qu'on se retrouve tous sur le même bateau » expliquait-il au micro de nos confrères de BFM Business, il y a quelques mois. Ce sont les managers qui gèrent en direct les ressources humaines en étant accompagnés techniquement mais ils ont besoin de cette proximité qu'on ne retrouve pas dans les grands groupes. Un discours qui entre en résonance avec celui de Sébastien Konowrocki, directeur de l'usine Thiebaut depuis un an.

L'usine Thiebaut de Dommartin-sur-Vraine

Comme beaucoup d'entreprises familiales, Thiebaut s'appuie sur une équipe très impliquée et portée par la recherche d'excellence de l'entreprise.

« C'est la vision partagée par l'ensemble des collaborateurs qui nous pousse vers l'excellence industrielle » souligne Sébastien Konowrocki, qui a pris la suite de Jean-Marc Thiebaut, fondateur de l'entreprise éponyme qui l'accompagnera pendant un an dans cette transition. Comme Antoine Burgermeister, Sébastien Konowrocki a quitté un grand groupe (Elis) pour rejoindre l'industrie française, son savoir-faire, ses défis face à l'évolution des marchés mondiaux. Et comme lui, il est très satisfait de ce virage professionnel : « Toujours de nouvelles gammes, ça bouge, c'est ça qui est intéressant. Dans une PME comme celle-là, il y a de la proximité, de la réactivité, on se parle. Quand il faut investir c'est important. Chez Thiebaut, il y a une vraie fidélité à l'entreprise, des gens qui ont 10, 15, 20 et même 30 ans d'ancienneté. Notre responsable administratif des ventes est là depuis 15 ans, notre responsable technique depuis 12 ans, notre responsable informatique depuis 20 ans. Céline Maurice, notre responsable hygiène, sécurité,

- 45 M d'€ de CA
- 280 collaborateurs
- 4 usines / 4 marques

Thiebaut : Volets battants et coulissants en bois, alu et PVC

Aluconcept : Portails, garde-corps, clôtures, marquises... en aluminium soudé ou assemblé et thermolaqué.

Volets Voreal : Volets aluminium extrudé à Vieux-Thann (68)

Jardimat : Portails, garde-corps, claustras, clôtures en alu, fer et PVC pour le négoce, basé à Serre-le-Sapin (25).

Prochainement un showroom à Dijon sur le site Aluconcept.

Le groupe permet à chaque site de production de bénéficier de synergies du point de vue industriel, commercial, financier et digital.

Un pôle digital à Paris créé en 2016 pour développer des outils et des services pouvant répondre aux attentes d'aujourd'hui et anticiper celles de demain.

environnement qui est affectée aux deux sites est là depuis 10 ans et les cas sont nombreux ! » énumère-t-il. Sylvain Thiebaut, un des fils du fondateur est toujours dans l'entreprise : il y apporte une expertise commerciale pointue grâce à une expérience importante dans une autre entreprise que celle de la famille.

« Nos équipes sont très stables et on ne rencontre pas de problèmes particuliers à recruter grâce à une politique d'accompagnement spécifique. Il y a une vraie culture d'entreprise » explique Sébastien Konowrocki qui précise que les opérateurs sont systématiquement associés aux projets industriels et à ceux liés à l'ergonomie des postes. Le team building annuel est aussi un événement fédérateur qui s'appuie sur les valeurs de solidarité et de convivialité du groupe qui a fait sienne la méthode de management Agile, une innovation aussi en termes de management.

Fabricant de volets battants et coulissants en bois, alu et PVC, l'usine Volets Thiebaut située sur la plaine des Vosges produit 100 000 volets et réalise un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros par an auprès de 3 000 clients ; des installateurs indépendants ou affiliés à un réseau, mais aussi des architectes et des maîtres d'œuvre. Chaque client est

L'atelier
bois





Le bâtiment PVC et alu est recouvert de 2 100 m² de panneaux photovoltaïques

suivi par un binôme constitué d'un chargé de clientèle en relation avec les ateliers de production et d'un commercial proche du terrain.

La surface totale de production est de 6 000 m² répartis sur trois ateliers de production employant au total 130 salariés dont 100 en production et 30 entre le bureau d'étude, l'administratif et le service informatique.

La qualité et l'environnement sont au cœur de la stratégie industrielle de Thiebaut et de Burgermeister Groupe, comme dans beaucoup d'entreprises familiales là encore. Labels CE, PEFC, fabrication française labellisée Origine France garantie depuis six ans et maîtrise de la qualité : contrôle de conformité des matières entrantes, traçabilité des commandes en interne, mise en place immédiate de plans d'action en cas de remontées clients, ateliers d'essais réguliers sur les produits en collaboration avec le bureau d'étude, animation d'un plan d'amélioration continue. Autant de dispositifs qui témoignent de la démarche RSE de Thiebaut où 100 % des matières premières (aluminium brut, laqué, isolé, PVC, bois, carton, acier) sont recyclés et 77 % des déchets sont valorisés.

Le bâtiment PVC et alu est recouvert de 2 100 m² de panneaux photovoltaïques qui produisent l'équivalent de 45 % des besoins en électricité de l'entreprise. Il est équipé d'un chauffage biomasse qui dessert l'ensemble des bâtiments du site Volets Thiebaut (bois, PVC et alu) est alimenté par aspiration des chutes de bois broyées de l'atelier et relié à l'usine de méthanisation voisine. Les ateliers ont été rééquipés en néon T5 qui consomment 40 % moins d'énergie que les T8 et des puits de lumière ont été aménagés.

Volets Thiebaut : l'atelier bois

L'atelier bois comporte trois zones de traitement. Les vantaux passent d'abord par une première zone de traitement IFH (insecticide, fongicide, hydrofuge) avant le ponçage, l'égrainage puis l'application d'une première couche de peinture. Séchés à 35° les vantaux retournent



Le robot de laquage

ensuite dans la boucle pour la deuxième couche. Pour garantir la qualité des produits, un bon rapport qualité/prix et des délais de livraison rapides, l'entreprise mise sur l'innovation dans les process de production et a investi 60 000 euros dans un robot de laquage (peinture liquide en phase aqueuse) qui permet une application homogène et un rendu parfait sur les vantaux bois. Une technologie efficace qui permet de réduire le temps de séchage à deux heures avant manipulation et 24 heures avant utilisation.

Volets Thiebaut : l'atelier alu et PVC

Dans l'atelier alu et PVC, trois lignes de production parallèles se rejoignent en bout de ligne à l'emballage. Une ligne est dédiée aux portes de garage, une seconde aux volets battants alu isolé et la troisième aux volets battants PVC. 150 000 euros ont été investis dans l'acquisition d'une scie à panneaux couplée à la soufflerie (toutes les machines outils



L'atelier alu et PVC





Une petite chaîne de thermolquage pour l'aluminium isolé a été installée

sont sur aspiration centralisée avec une aspiration à l'extérieur). Les panneaux coupés en longueur sont ensuite laqués avant collage des U, assemblage et fermeture du panneau. Une petite chaîne de thermolquage pour l'aluminium isolé a été installée pour les commandes très personnalisées sur panneaux bruts, 70 % des panneaux arrivant pré-laqués. Prochains investissements prévus sur cet atelier : livrer le volet en pré-cadre, optimiser encore les flux de production mais surtout à terme, réaménager complètement l'ensemble du site pour regrouper les unités et optimiser les flux de production et pour moderniser l'environnement de travail, que ce soit en ateliers ou dans les bureaux, sur le modèle de la nouvelle usine Aluconcept qui a ouvert ses portes en 2017.

Nouvelle usine Aluconcept : trois millions d'euros d'investissement

L'histoire du nouveau site de production Aluconcept à Dijon a plutôt mal commencé : l'occupation et la dégradation des locaux par un groupe de Roms ont fait perdre un an au groupe qui a dû aussi s'acquitter de 200 000 euros de réparations avant de pouvoir démarrer les travaux d'aménagement. Aujourd'hui, c'est de l'histoire ancienne. Installée dans ses nouveaux locaux depuis début 2017 à Dijon, AluConcept est spécialisée dans la conception et la réalisation sur-mesure de fermetures alu soudé et thermolqué proposant notamment six gammes de portails, des portillons et clotûres, des garde-corps en alu soudé et en inox assemblé, des marquises et des fabrications personnalisées. Sur une surface totale de 7 000 m² le site accueille un hall de production de 8 m de hauteur sous plafond qui jouxte les bureaux accueillant une quarantaine de personnes.

QUELQUES QUESTIONS À CHAUD À RENÉ BURGERMEISTER

Quel bilan pour cette édition 2018 d'Equipbaie ?

« On a eu une bonne fréquentation. On doit être aux alentours de 500 contacts. On était à 400 hier soir et il y a eu un peu de monde quand même aujourd'hui, il y a toujours du monde dans les allées. Il y a encore un peu de travail, on démonte dans une heure, comme ça on peut passer à autre chose et éviter d'y être bloqués ce week-end ».

Vous êtes donc contents du salon ?

« Oui, beaucoup de gens ont apprécié le stand. On est content tout le monde s'est bien investi, en interne et avec le standiste pour la fabrication ; tout le monde s'y est mis. Ça a bien fonctionné en termes d'installation ».

Pour revenir sur la fréquentation du salon, EquipBaie évoque une légère baisse. L'avez-vous ressentie ?

« Cette année il y a eu moins de monde. Je ne sais pas combien mais je n'ai pas vu une allée chargée ; on ne peut pas dire que les allées étaient noires de monde. Il y a deux ans il y avait eu un renouveau, c'était très dynamique. Là il y a eu Artibat et globalement les gens de l'Ouest qui ont fait Artibat ne sont pas venus. Et ça fait beaucoup de monde. On a aussi vu peu de gens du Sud-Ouest. Mais nous, on est content on a eu une bonne fréquentation, des bons contacts. À suivre maintenant, on a montré ce qu'on savait faire, le travail reste à faire... ».





Chaque commande, chaque projet est fait sur plan au bureau d'étude qui intègre six collaborateurs et un responsable produit. Un responsable de gestion gère les approvisionnements, suis les stocks avec tous les fournisseurs. Le dossier est transmis en atelier au responsable de production qui l'intègre dans le planning de charge quotidiennement, chaque commande nécessitant entre six et huit heures de production. L'équipe de production intègre dix soudeurs (TIG et non MIG). Chaque soudeur est autonome et assemble par sou-

deure ou vissage. Certaines pièces sont faites à la main et l'un des points phare d'Aluconcept est son garde-corps prêt à poser réalisé entièrement sur mesure pouvant mixer alu et inox et permettant un gain de temps considérable à la pose qui ne prend qu'une heure.

Installée en juin 2016 la zone de laquage et de finition qui représente la moitié de la surface totale de production, intègre une chaîne

de thermolaquage et une petite installation dédiée aux pièces trop épaisses comme les châssis pour marquises qui ne peuvent pas passer sur la chaîne de laquage.

Construction prochaine d'un showroom sur le site de Dijon

Bien que récent, le site d'Aluconcept va prochainement bénéficier d'aménagements supplémentaires, notamment une filieuse automatique, et cet hiver, Eric Léger le directeur d'usine va optimiser davantage encore les flux de productions. Aluconcept prévoit le lancement d'un nouveau portail accordéon sans rail au sol ni au dessus. Le sur-mesure ouvre le champ des possibles et permet de diversifier la production comme par exemple celle de mobilier urbain com-



AluConcept peut réaliser des pièces de très grande taille comme ce portail de 8 m de long sur 2,5 m de large

mandé par la ville de Strasbourg : une vingtaine de mas aluminium avec traitement anodisé.

En termes de performances, Aluconcept peut réaliser des pièces de très grande taille comme ce portail de 8 m de long sur 2,5 m de large qui sera livré bicolore, logotypé et équipé d'un coulissant motorisé.

Le travail à façon sur plan est un atout majeur d'Aluconcept qui ne fait pas de produits standards : même les petites pièces sont conçues en interne sur plan du bureau d'étude. Autre projet à venir : la construction prochaine d'un showroom sur le site de Dijon qui permettra de présenter tous les produits et prototypes du groupe et accueillera aussi une école de formation.

Sans extension du site de production mais avec une équipe le matin, une l'après-midi et un peu d'aménagement, Aluconcept se donne pour objectif de doubler son chiffre d'affaires d'ici à trois ans pour permettre au groupe de rentabiliser les trois millions d'euros investis dans les bâtiments, les travaux et les machines, chaîne de laquage incluse.

« Racheter un fabricant de portes de garage, de produits complémentaires, de pergolas..., cela nous intéressera »

René Burgermeister qui ne cache pas sa hâte de moderniser Thiebaut pour gagner encore en productivité, a appris avec enthousiasme lors de notre reportage qu'une opportunité pourrait bien se présenter pour l'achat d'un terrain tout proche du site actuel ce qui permettrait de construire une nouvelle usine sur le modèle d'Aluconcept en termes de modernité des infrastructures. L'équipe de direction ne compte pas s'arrêter cependant à la consolidation et au développement de son outil de production existant.

« Notre axe c'est de continuer à nous diversifier sur les produits fermeture sans être concurrents de nos clients. Si on a l'opportunité demain de racheter un fabricant de portes de garage, de produits complémentaires, de pergolas..., cela nous intéressera. On a un peu levé le pied sur la croissance externe mais elle va reprendre pour compléter notre offre » conclut René Burgermeister. ■



Chaîne de laquage



Comment protéger une trémie d'escalier ?



PréventionBTP  **En direct**

Une réponse immédiate à vos questions sécurité
et prévention grâce à nos experts OPPBTP



preventionbtpdirect.fr

PASSEZ SIMPLEMENT À LA PRÉVENTION

OPPBTP
La prévention BTP

Au XXI^e siècle, la serrurerie reste toujours plus proche de l'orfèvrerie que de la production de masse

Visite des ateliers JPM à Troyes



JPM est la plus ancienne marque du groupe Assa Abloy, et sans doute l'une des plus vieilles marques de serrurerie au monde puisqu'elle a été fondée en 1645 ! Elle a été rachetée par Assa Abloy en 1997, qui a alors remis l'accent sur l'innovation et le développement produit, qui est l'une des forces de JPM. Rappelons que Assa Abloy est né de la fusion du suédois Assa et du finlandais Abloy en 1994. Avec 7,3 milliards de chiffre d'affaires et 46 000 employés (dont 1 500 en France), il est le leader mondial des solutions d'ouverture de portes. Parmi sa centaine de marques, on peut citer Eff-Eff, Yale, Stremler, Fichet ou Vachette.



De gauche à droite : **Simo Adnari**, responsable trade marketing et communication JPM - Assa abloy, **Julie Barroso**, responsable des contenus marketing Assa Abloy France, **Anne Lavie**, chef de produit JPM, **Jean-Francois Seguin**, responsable R&D Assa Abloy, **Fabrice Galland**, directeur général de JPM, et **Pierre-Louis Cousin**, responsable du centre de formation de JPM.

SMARTAIR, CONTRÔLE D'ACCÈS SIMPLE, MODULAIRE ET ÉVOLUTIF

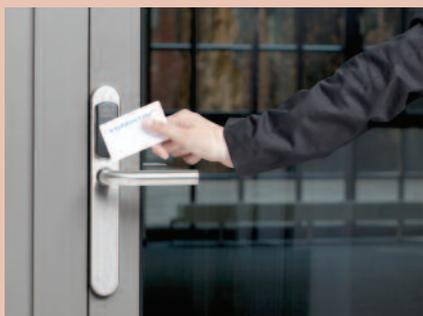
L'offre **SMARTair** est un système de contrôle d'accès très simple à utiliser par badge, modulaire et entièrement évolutif.

Conçu sur-mesure selon le niveau de contrôle souhaité, ce système s'adapte

à toutes les portes déjà existantes, et s'installe très facilement car il ne nécessite aucun câblage de porte.

Il permet d'organiser les entrées et sorties de personnes sur tout type de bâtiments (bureaux, administrations, écoles, hôpitaux, hôtels,...) et de gérer l'accessibilité de zone sensible de façon sélective. Il est aussi possible de rendre les espaces accessibles selon des plages horaires prédéfinies et d'enregistrer les passages des personnes, tout en conservant l'historique.

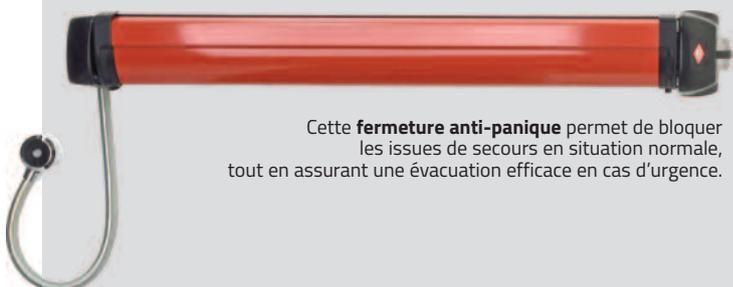
Autre point fort, la solution SMARTair offre la possibilité d'ajouter et d'interdire les droits en temps réel et sans intervention physique / mécanique sur la porte ce qui offre une grande souplesse d'utilisation dans la gestion quotidienne de la sécurité des bâtiments.



FLUID CONTROL : LA FERMETURE ANTI-PANIQUE CONTRÔLÉE

L'évolution des menaces et des risques d'intrusion dans les bâtiments amène les directeurs de la sécurité à revoir leurs dispositifs de contrôle d'accès. Il faut à la fois protéger les usagers en toutes circonstances : évacuer ou confiner mais aussi sécuriser les biens. Dans ce contexte les issues de secours sont un véritable enjeu. Pour répondre à cette problématique, JPM a lancé Fluid Control. Ce dispositif complet de fermeture anti-panique permet de bloquer les issues de secours en situation normale, pour empêcher les fraudes ou les sorties non-autorisées, tout en assurant une évacuation efficace en cas d'urgence.

La gamme Fluid Control offre une gestion des issues de secours sur-mesure, en accord avec les normes (NFS61-937 DAS et EN 1125) et réglementations en vigueur et selon chaque besoin.



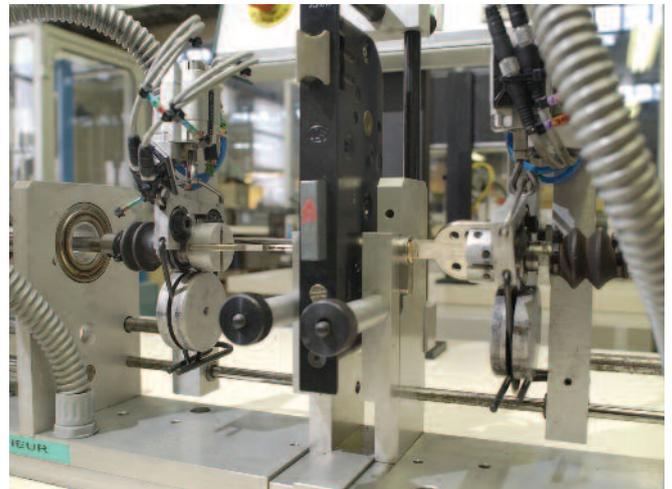
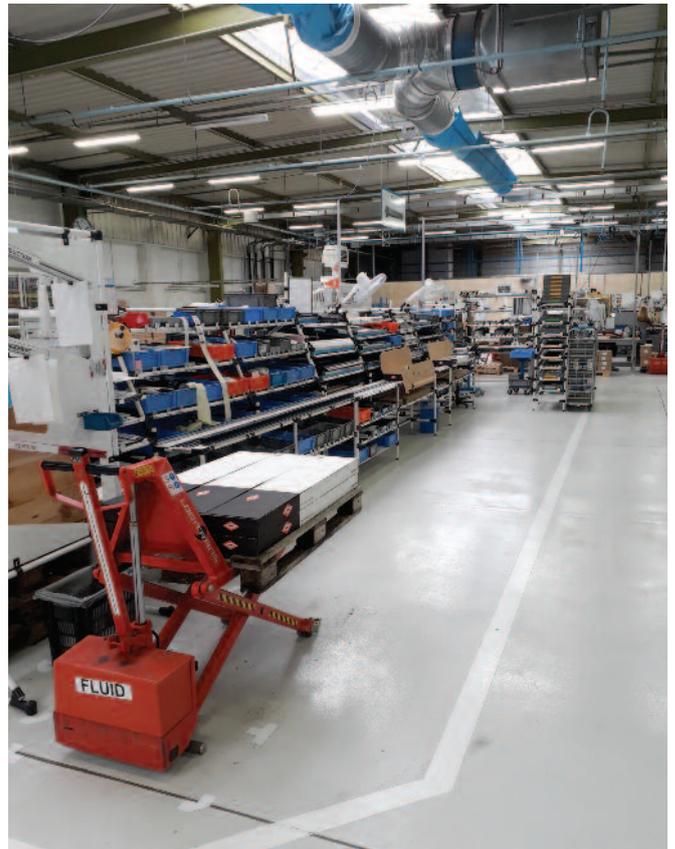
Cette **fermeture anti-panique** permet de bloquer les issues de secours en situation normale, tout en assurant une évacuation efficace en cas d'urgence.

Protection des bâtiments publics

Presque tous les produits de JPM sont dédiés à la protection des personnes sur les marchés du tertiaire : collectivités, bâtiments publics, établissements scolaires, de santé, etc. En terme de politique commerciale, JPM travaille avec la distribution spécialisée auprès de quincailliers, mais entretient aussi une activité auprès des prescripteurs et des installateurs. L'entreprise vient d'ailleurs de recruter deux prescripteurs, l'un pour le sud-ouest, l'autre pour le grand-ouest. Le cœur de métier de la société est la fermeture anti-panique (connectée ou non), comme la Fluid Control (voir encadré). Mais l'usine de Sainte-Sabine conçoit et fabrique également des contrôles d'accès (SMART air), des cylindres, des ferme-portes, des poignées de porte, des serrures et des armoires à clés.

Une main-d'œuvre fortement spécialisée

Verre & protections a pu avoir accès aux ateliers de JPM. De par la particularité des produits, nous pouvons voir que la production nécessite une forte main-d'œuvre, principalement féminine et spécialisée. Ici, peu d'automatisation, chaque produit doit être différent. Au XXI^e siècle, la serrurerie reste toujours plus proche de l'orfèvrerie que de la production de masse. ■



VU À EQUIPBAIE
Produits, services et tendances

Hausse de la demande de stores pour grandes surfaces selon Markilux

« C'est la septième fois d'affilée que nous sommes présents à EquipBaie. Cela nous a une nouvelle fois montré à quel point il était important d'être ici sur place pour nos clients », explique Rebecca Dick, directrice commerciale France de Markilux. Nous rendons visite chaque année à une grande partie de nos partenaires spécialisés pour les informer des évolutions de la gamme de produits.



Rebecca Dick

Mais cette rencontre à Paris tous les deux ans constitue une bonne opportunité pour échanger avec des clients, entretenir les contacts et affirmer notre présence en tant qu'entreprise, poursuit-elle. De plus, le salon est un bon baromètre de l'ancrage de la marque sur le marché français.

D'année en année, le salon nous a montré que l'extension du réseau de revendeurs spécialisés portait ses fruits ».

Ainsi, l'équipe a profité de ces quatre jours pour présenter une partie de la gamme de produits aux revendeurs spécialisés qui avaient visité le stand de Markilux. L'accent a été mis sur les installations pour grandes surfaces avec leurs options lumineuses, ainsi que la "markilux pergola" solaire ou le "store sous verrière 779/879". « Les terrasses sont devenues de plus en plus vastes ces dernières années et les clients demandent des stores capables d'ombrager de grandes surfaces », explique Rebecca Dick à ce sujet.

Un design moderne assorti à la palette de couleurs

Les dessins de la nouvelle collection de toiles "markilux 2018+", que l'entreprise allemande a présentés à Paris



Le stand markilux à EquipBaie

offrent une diversité de coloris et montrent que les stores peuvent s'adapter à un look tendance et coloré. Citons par exemple le MX-3, un nouveau store-banne qui sera commercialisé début 2019. Ses embouts arrondis assurant la transition avec un cache frontal à la couleur personnalisable attirent tout particulièrement les regards. Le crédo est le suivant : un design de store élégant peut également être filigrane et s'adapter ainsi également aux balcons.

Croissance des ventes numériques

La nouvelle application de Markilux destinée à configurer les stores a été présentée sur le stand afin de montrer aux clients comment se présentent les produits au format numérique pendant l'entretien de vente. « Nous tentons de soutenir autant que possible nos revendeurs spécialisés lors de la vente. Les médias numériques prennent une importance grandissante en la matière et notre nouvelle application s'avère être un instrument efficace », précise Rebecca Dick. ■



Le store banne MX-3



VU À EQUIPBAIE PARIS

Building Plastics devient Building Shutter Systems et présente des nouveautés

Building Plastics s'est présenté sur le salon Equipbaie avec une identité totalement nouvelle (lire également Verre & Protections Mag n° 107, page 36). 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. Quelle plus belle occasion avions-nous que de présenter notre nouveau nom à l'occasion du salon Equipbaie à l'ensemble de nos clients et prospects français. 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, poursuit-il. À l'ouverture du salon à Paris, nous avons dévoilé notre nouveau nom "Building Shutter Systems". Nous conservons le lien historique et les valeurs de la société avec le nom Building, alors que Shutter Systems est un rajout exhaustif qui englobe toute notre gamme de produits de marque ».



Nouveau profil de finition pour coffres de rénovation

Building Shutter Systems 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 sys-



tème bénéficie d'un nouvel embout amovible pour l'ensemble constitué. 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.

Nouvelle lame finale entièrement rétractable pour stores screens

Building Shutter Systems mise également sur les stores screens. Après les coffres aluminium à profilé à pan de 90°, il propose aujourd'hui des versions en aluminium extrudé à pan droit, pan à 45° et ¼ de rond. Il présente également la nouvelle lame finale entièrement rétractable, montée à la toile sans couture apparente. Un détail visuel qui contribue à une esthétique épurée et contemporaine. ■

Thibaut Suys sur le stand d'Equipbaie où le nouveau logo a été lancé



Store screen avec nouvelle lame finale

Cliq : solution mixte mécanique et électronique, pour sites sensibles

Abloy propose la solution Cliq, dédiée aux sociétés qui ne peuvent pas installer de systèmes de contrôle d'accès traditionnels (difficultés de câblage, sites dispersés...). De plus, la gestion de clés mécaniques avec des intervenants extérieurs, réguliers ou ponctuels, est complexe, avec une perte de temps pour trouver la bonne clé, mais aussi un risque de perte ou de vol de la clé. La solution Protec² Cliq propose une double sécurité, mécanique et électronique, avec une clé mixte, dotée d'une partie mécanique éprouvée, Protec², et d'un anneau. Celui-ci contient la partie électronique de la solution et une pile assurant son autonomie. Chaque utilisateur est donc équipé d'une clé unique, paramétrée avec les droits d'accès aux lieux qu'il doit visiter pour remplir sa mission. Ces droits d'accès peuvent être limités, et empêcher tout accès en dehors des plages horaires autorisées. En cas de perte de la clé, celle-ci peut être annulée pour empêcher tout accès non maîtrisé, et la traçabilité de la clé peut être assurée en cas de vol ou de vandalisme.

Les organismes peuvent ainsi renforcer la sécurité de leurs sites pour lutter contre le vol ou la malveillance, et obtenir la traçabilité de leurs accès. Une installation Cliq se compose de cylindres, cadenas ou serrures électro-



niques remplaçant les équipements antérieurs, de clés dotées de droits d'accès et de bornes d'actualisation fixes, proches des accès principaux. Le système est facile à installer et sa maintenance est simple, sans câblage ni piles dans la porte, puisque c'est la clé qui porte la pile dans son anneau. À la simplicité de la partie électronique se couple la résistance mécanique éprouvée des cylindres et cadenas Protec² Cliq, testés selon les normes EN 1303 et EN 12320. Ils peuvent être installés dans des environnements difficiles, avec températures extrêmes et taux d'humidité important.

Droits d'accès en temps réel

Les droits d'accès sont gérés de manière centralisée par un administrateur sur le logiciel Cliq Web Manager. Ce logiciel trace aussi les portes, clés et accès sur l'intégralité des sites. L'ensemble des cylindres et clés sont enregistrés, puis l'administrateur para-

mètre les droits d'accès de chaque clé sur ce logiciel. La mise à jour s'effectue à travers les boîtiers d'actualisation ou avec un smartphone.

De plus, le système permet un contrôle d'accès en temps réel grâce à l'application Cliq Connect. Ainsi, une clé Cliq Connect Online permet d'octroyer un droit d'accès en temps réel, en cas d'urgence ou d'intervention non planifiée. À l'insertion de la clé dans la serrure, celle-ci interroge le serveur à travers l'application smartphone Cliq Connect afin d'obtenir le droit d'accès.

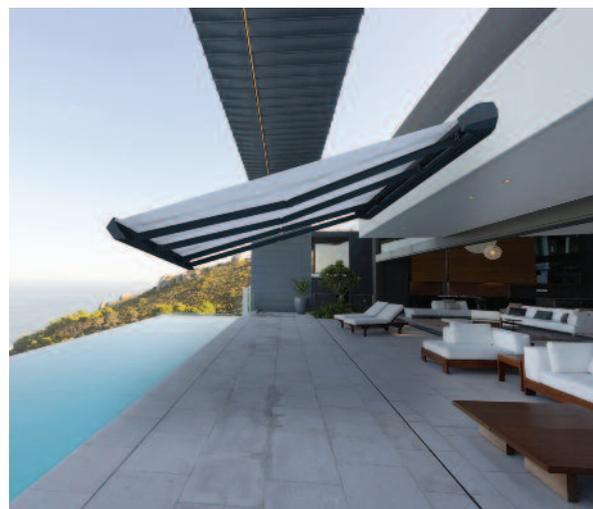
La solution offre aussi la possibilité de mélanger des cylindres électroniques et mécaniques sur un même système : il est possible d'équiper les portes moins sensibles de cylindres mécaniques pour réduire les coûts d'investissement. Ces portes restent accessibles avec la même clé Cliq grâce à sa partie mécanique.

La solution Protec² Cliq a déjà été installée par la société ZeFil (31), qui gère le réseau de fibre sur 37 communes de Toulouse métropole, comprenant 40 sites et 70 cylindres, mais aussi dans le musée Maurice Denis (78), où une seule clé permet à un utilisateur autorisé d'ouvrir portes, fenêtres et vitrines dans ce monument historique de Saint-Germain-en-Laye. ■

Nouveau store coffre "Diamant" de Marquises

Marquises a présenté en avant-première à Equipbaie "Diamant", un nouveau store coffre qui se distingue avant tout par son coffre biseauté et ses ogives à facettes saillantes qui lui confèrent un style résolument contemporain. Parmi ses caractéristiques, une grande envergure, un éclairage omniprésent, un système de bras nouvelle génération et des coloris qui reflètent les tendances actuelles.

Dimensions maximales : 17,70 m x 4,25 m - couplé à partir de 7,10 m. Motorisation radio io avec télécommande. Éclairage par LED diffusantes intégrées dans la barre de charge, dans les bras et dans la sous-face du coffre. Bras nouvelle génération. Coloris : RAL 9016 Blanc ; RAL 1015 Ivoire, FS 7016 Gris Anthracite. Exclusivité Diamant : Noir 100 Sablé, Rouille Mars 2525 Sablé. ■



Lancement réussi de la poignée SecuForte de Hoppe

EquipBaie 2018 fut le grand retour du fabricant européen de poignées de porte et de fenêtre Hoppe après six ans d'absence. Avec un stand de 73 m² spécialement conçu pour l'événement, Hoppe a mis l'accent sur les innovations et les nouveautés, dont le lancement national de la poignée de fenêtre avec retardement à l'effraction SecuForte, lauréate des Trophées de l'innovation 2018 (lire Verre & Protections n° 106 page 160). SecuForte répond aux nouvelles méthodes d'effraction, à savoir le percement de la vitre au niveau du joint d'étanchéité ou le percement du profil. Elle se verrouille automatiquement après chaque utilisation (en position fermée ou en oscillo-battant), la poignée et le carré sont découplés. Il suffit d'appuyer sur la poignée pour pouvoir ensuite la tourner et ouvrir normalement la fenêtre.

Nouvelles poignées pour porte d'entrée étanche avec insert en mousse

La réglementation RT 2012 et les normes NF 220, NF 297 et NF 412 concernant les exigences de performance énergétique dans le bâtiment ont imposé de nouveaux standards d'étanchéité pour les menuiseries extérieures.

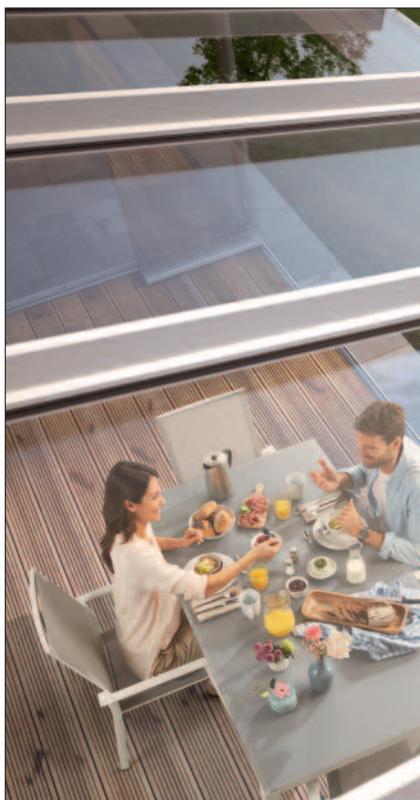
Afin de contribuer aux efforts des industriels, Hoppe a



développé une poignée pour portes d'entrée et portes-fenêtres, équipée d'un insert d'étanchéité en mousse placé dans la plaque extérieure. Ce montage améliore significativement l'étanchéité de la garniture. Il protège à la fois contre la pénétration de la pluie et du vent. De plus, une fois monté, il est totalement invisible.

Ces poignées sont disponibles sur des plaques larges et étroites, pour les nouvelles lignes Atlanta, New York, Verona et Tôkyô (à col rallongé).

L'efficacité de ce montage a été testée et certifiée par le C.E.B.T.P. (Centre d'études du bâtiment et des travaux publics) selon les critères des normes EN 12207 (perméabilité à l'air) et EN 12208 (étanchéité à l'eau). ■



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.

sunflex.fr

SUNFLEX



“Le tour du monde en 80 portes” par Jean-Pierre Spadone

Chapitre 1 : la genèse

Depuis de nombreuses années, Jean-Pierre Spadone, directeur commercial de Axone Spadone, a effectué un important travail de recherches et de documentation sur l’histoire des portes de garage. Il nous a proposé de publier le fruit de ces travaux.

Nous considérons qu’il est important pour bien connaître le marché d’aujourd’hui de se pencher quelque peu sur son histoire. C’est pourquoi nous publions ce “*Tour du monde en 80 portes*” sous forme d’épisodes avec, dans cette édition, la genèse remontant à 1921, aux États-Unis.



C. G. Johnson invente la première porte sectionnelle.

1921 à Detroit. Un certain Johnson invente la première porte sectionnelle. Une première usine “Overhead Door” ouvre à Hartford, dans l’Illinois et dès 1923, le premier franchisé est Edward Fimbel à Hillside dans le New Jersey.

En 1928, Harry Mackee, à Harvey (Illinois), puis Fred Crawford à Detroit en 1930 se lancent à leur tour. On est en plein boom de l’automobile et dans la bonne région. Le garage à voitures suit ce développement exponentiel.

Leno Martin fonde Martin Door en 1936 à Santa Anna en Californie. La porte de garage sectionnelle a fait sa conquête de l’ouest !

Le court-métrage de Laurel et Hardy, “Le garage”



Mais la Californie reste une terre de portes basculantes. Si vous avez besoin d’une preuve, regardez le cinéma américain ! À commencer par le court-métrage de Laurel et Hardy, “Le garage” : Hardy rentre fièrement sa Ford T dans son garage équipé d’une porte basculante motorisée. On est en Californie. Laurel, épaté, tente de faire la même chose, mais la voiture passe à côté de la pédale au sol, et il traverse la porte fermée. Souvenir du cinéma du jeudi à l’école communale de Bavilliers.

Tous ces noms des pionniers américains sont bien connus des professionnels de la porte de garage.

Hörmann adopte la licence Berry en 1951

Juste après-guerre, c’est Glen Berry qui lance la porte basculante Berry Door à Pontiac à 50 kilomètres au nord-ouest de Detroit. Et R.L. Taylor développe la sienne dès 1946, cette fois encore à Detroit.

August Hörmann avait fondé son entreprise de métallerie en 1935, son fils et son petit-fils Thomas adoptent la licence Berry en 1951. La marque allemande utilise encore aujourd’hui l’appellation “Berry” pour ses portes basculantes. Il fallait reconstruire l’Allemagne et le plan Marshall permettait le redémarrage à marche soutenue.



August Hörmann

En 1954, Emmanuel Mullet rachète Wayne Door à Mount Eaton, Wayne County, et la transfère à Mount Hope, dans l’Ohio. Wayne Dalton ? Non ! Pas encore !

Il faudra attendre 1972 pour que Willis Mullet, le fils, s’associe à John Zoller, en s’installant à Dalton Ohio. Vous y êtes ?

Crawford European Door Company démarre en Suède à Göteborg après une visite à Detroit de Fred Bengston en 1960.



Flip en 1947

En France c'est Flip, fondée en 1947, qui est un précurseur. René Thièse à Lille adopte en 1959 la porte sectionnelle en fibre de verre Filuma qui va équiper un nombre incroyable de stations-service. C'est un produit de Frantz manufacturing à Sterling (Illinois). La marque est très implantée au Royaume Uni. Avec Flip, elle traverse la Manche.

Quelques années plus tard, c'est un autre Français dont les lettres de noblesse sont incontestables dans le microcosme de la fermeture : Robert Février, que je rencontre fortuitement en janvier 1991 dans l'usine Clopay de Russia, en banlieue de Cincinnati.

Clopay est alors un des plus gros producteurs de sectionnelles en bois. Robert et moi étions venus, ignorant l'un et l'autre nos recherches respectives, venus voir cela. Une des dernières usines "à l'ancienne" avec une main-d'œuvre pléthorique.

Il faut dire que dès 1956 Berry Door avait lancé les premières sectionnelles en acier profilé. Une porte à sept sections à l'époque. En fin de compte encore assez proche d'un rideau métallique à lames agrafées.

En 1958 c'est Quincy Manufacturing de Tiffin Ohio qui avait suivi avec cette fois de la tôle prélaquée.

Et en 1978 Stanley avait lancé la première porte en acier à cassettes. J'avoue par contre ne pas savoir quand est arrivée la mode du relief Woodgrain, que je situe dans les années 85. Et qui a fait florès aux USA avant de traverser l'Atlantique au début des années 90.

La France avant 1914

Mais, abandonnons ces évolutions de matériaux de portes de garage. Et revenons à nos hommes, en France, avant 1914 :

C'est l'annexion de l'Alsace-Lorraine en 1871 qui pousse trois de nos ancêtres vers la "France de l'intérieur" depuis leur Alsace natale.

Ils suivent le même chemin que les "optants", ces Alsaciens qui décident de rester français, et quittent l'Alsace. Beaucoup se fixent à Belfort, partie du département du Haut-Rhin qui n'a pas été annexée au Reich. Belfort, ville résistante et invaincue, qui sera incarnée peu après par le lion de Bartholdy.

La petite ville de garnison héritée de Vauban

et Séré de Rivières, à peine 5 000 habitants explose démographiquement. Elle comptera plus de 30 000 âmes en 1914.

Des grandes entreprises haut-rhinoises telles DMC ou la SACM, future Alsthom, suivent le même mouvement. La légende dit que leur installation à Belfort a été motivée par leur patriotisme.

La réalité économique est plus prosaïque : il leur fallait ne pas se couper de leur clientèle de la « France de l'intérieur » en restant bloquées par la nouvelle frontière marquée par les fiers poteaux en fonte coulée dignes des enseignes de l'empire romain.

Trois compères alsaciens de la fermeture

Ce sont, n'en doutons pas, des spécialistes des fermetures en général et des volets roulants en particulier, déjà très courants à cette époque sur le marché germanique.

Je me souviens avoir trouvé en Transylvanie juste après la chute du rideau de fer (!) des volets roulants en bois d'avant 1914 toujours en fonctionnement et donc produits sous l'Empire austro-hongrois.

J'avais ramené avec moi un enrouleur de sangle de facture certes très artisanale achetée dans une quincaillerie roumaine pour moins d'un franc français !

Copie ou inspiration de ceux des catalogues Zurflüh-Feller ou Simu de l'époque. Cet enrouleur de sangle, l'histoire doit retenir que c'est Emile Feller qui écrit en 1920 à la "Maison Mischler" pour proposer ses services : « Je suis parfaitement outillé pour tous travaux de découpage et d'emboutissage ».



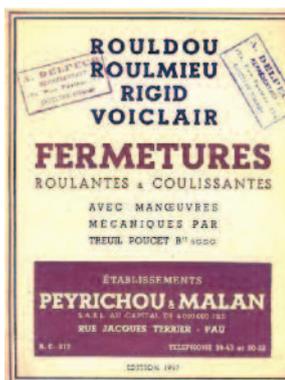
Couverture d'un catalogue de Zurflüh Feller.

Une note manuscrite de Roger Mischler à Fernand Renaudin qui deviendra le premier patron de Simu... et sa transcription.



Ces directives, de la main de Roger Mischler, s'adressaient à Fernand Renaudin alors en poste à Prétigny. Elles lui confiaient la responsabilité du démarrage d'un atelier d'accessoires à Arc-les-Éaux, qui devait devenir ultérieurement la SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE DU MÉTAL USINE "S.I.M.U." Compte-tout des abréviations alors d'usage dans l'entreprise, le texte en est le suivant :

- 1°/ Veuillez première en charge le démarrage de l'atelier Accessoires à Gray :
 - a) dans la forme administrative des Ets. Mischler Prétigny, c'est-à-dire aux conditions de Direction Technique, par le service Contrôles-Méthodes et en rapport avec Études ou Travaux et Chef de Production de Prétigny et Nidville.
 - b) Une note de service précisera les modalités de fonctionnement.
 - c) Cette fonction est provisoire.
 - 2°/ Vous aurez à prendre toutes dispositions pour assurer le démarrage.
 - 3°/ Achats : jusqu'à fonctionnement des usines sous forme de assurance (ce qui débutera le 01/01/1925) les achats seront effectués par Son Indus des Ets. Mischler Prétigny. Remarques :
 - a) exceptions est faite pour les besoins urgents locaux que vous effectuerez au moyen de :
 - 2 bons de commandes au fournisseur (1 pour lui, 1 pour jointure à la facture).
 - 1 bon de commande pour la souche.
 - 1 bon de commande pour être joint au bon de réception.
- Toutes les factures sont adressées au Siège.
 N° Toutes les dépenses sont imputées à l'Atelier Accessoires de Prétigny.
 a) Pour les dépenses courantes, tenir le livre de caisse.
 b) Une avance sera faite à la caisse par le service Comptabilité.



Affiche pour le constructeur de volets roulants en bois Peyrichou et Malan.

Une des toutes premières portes basculantes **Spadone (Soferba)** qui date de 1964.



Rideau métallique en tôle ondulée du producteur suisse **Hartmann+co**.

Il ignorait tout du volet roulant, et quand il reçoit des échantillons d'enrouleurs apparents et à encastrer, il se lance. À cette époque, le sentiment anti-germanique pousse Adolphe Mischler, aidé par Emile Feller, à se passer d'importer d'Allemagne ou d'Autriche ces composants de volets roulants.

Le premier des trois compères alsaciens, Auguste Haensler, menuisier et scieur de bois, s'arrête à Belfort et s'installe en 1898 dans une usine toute neuve, rue Faidherbe, où il produit des volets roulants, des grilles articulées, des persiennes fer et bois... et des monte-plats.

L'usine fermera avec la guerre et on retrouve Adolphe Haensler en 1920 à Pau, dans le nouveau quartier industriel de la ville basse, vers la gare. J'avoue ne pas avoir trouvé trace de la raison de cette migration vers le sud-ouest.

Par contre, on sait que l'usine Haensler ne survivra pas à la crise de 1929 qui frappe la France en 1932.

Il faudrait passer au 63 rue Lepic à Montmartre (Paris 18^e) voir si les volets roulants Haensler montrés en exemple dans une pub d'époque sont toujours en place.

Rue Terrier à Pau dès 1922, on trouve un autre constructeur de volets roulants en bois : Peyrichou et Malan. Le "Rouldou" est original par son système d'agrafes plates en tôle découpée, quand les concurrents utilisent des agrafes en fil.

Il y avait avant-guerre des liens étroits entre Peyrichou-Malan et Zurflüh-Feller. Liens commerciaux, mais aussi liens de famille, je crois.

Avant-guerre, Peyrichou avait déjà des concessionnaires lointains comme Meffre à Casablanca ou Chollet à Alger. Dans la France de l'occupation, Emile Feller, refusant catégoriquement de produire pour le Reich, sera invité à se replier avec ses activités à Pau, mais la ligne de démarcation interdit le mouvement.

Le suivant de nos trois Alsaciens est Augustin Lutringer qui quitte sa vallée alsacienne de Thann et fonde une usine au nord de Belfort, à Valdoie : sa fabrique de "fermetures métalliques et en bois" produit des rideaux métalliques en

tôle ondulée, des volets roulants en bois, des grilles articulées et des persiennes fer et bois.

Chez Lutringer aussi on a le savoir-faire du bois et du métal. Les vallées boisées vosgiennes ne sont pas loin, et les gisements affleurant de minerai de fer de Haute-Saône non plus. Toujours le fer et le bois !

Du catalogue Lutringer de 1934, il reste un exemplaire, et je suis sur sa piste...

Augustin Lutringer cédera son entreprise en 1955 à Jean Donas, mon oncle. Associé à mon père Jean Spadone dans la société Soferba, 88 Grand'rue à Bavilliers. Et c'est en 1964 la sortie de la première porte basculante, inspirée d'un producteur suisse, Hartmann+co de Bienne.

La société de fermetures Mentor de Toulon La Farlède est encore aujourd'hui aux mains de la famille Mentor qui descend en droite ligne de la famille Lutringer.

De la même manière qu'il reste aujourd'hui toute une lignée d'hommes et d'entreprises nés de Mischler (on le verra plus loin), Lutringer a lui aussi, dans une moindre mesure, été à l'origine d'une lignée dont je fais, avec beaucoup d'autres, modestement partie.

J'ai quelques souvenirs d'enfance de cette usine du 4 route d'Eloie à Valdoie : le comptable Greget qui me donne une bande de papier de plusieurs mètres sortie de sa machine à calculer mécanique ; le peintre Piédalu qui passe au minium les persiennes sous un auvent improbable dont le sol était recouvert d'une épaisse couche de 20 cm de peinture ; le livreur Queuqueu, avec son 10 tonnes Citroën vert ; le chef d'atelier Herbert, prisonnier allemand qui n'est pas retourné chez lui après-guerre... C'est lui qui à la foire de Hanovre, en 1965, découvre un moteur de porte de garage chez Düppe dont la marque Tormatic est devenue aujourd'hui Ansonic.

Et enfin le troisième de nos compères alsaciens, c'est Adolphe Mischler qui va directement jusqu'au moulin de Frétigny, en Haute-Saône, où il s'installe en 1913. Il se dit qu'il aurait fait d'abord une petite escale à Belfort.



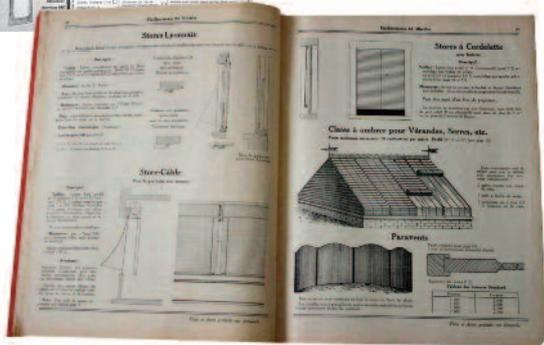
Une publicité et un extrait d'un catalogue **Mischler** qui présente entre autres des "claires à ombrer" ancêtre de nos stores, produits à base de toutes petites lames de bois agrafées.



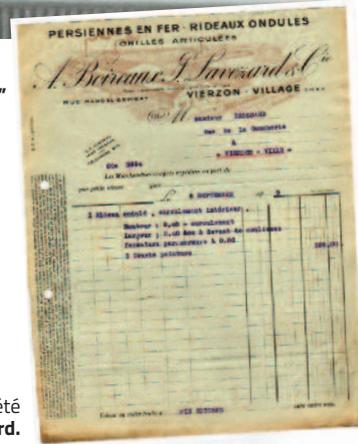
Une publicité pour **L. Garnier** à Montbrison.



Une fermeture de la marque "**L'Invulnérable**"



Judlin est toujours présent à Paris.



Un bon de commande de la société **Boiraud et Lavezard**.

La production de persiennes en fer et en bois sera bientôt complétée par celle des volets roulants. Il faut citer ici Roger Mischler, "Monsieur Roger" suivant son appellation interne pleine de respect. Il est décédé à Fretigny, en 2015 à l'âge vénérable de 100 ans. Il avait repris, déjà âgé, dans les années soixante, les rênes du groupe familial après le décès accidentel, en avion, de son fils Jean-Marie qui n'avait pas 40 ans.

Du côté transalpin

Au Piémont, notre grand ancêtre c'est Benedetto Pastore qui se lance dès 1897, suivi de plusieurs générations de la famille Pastore.

Il invente une rouleuse à tôle très particulière, équipée de deux rouleaux cannelés pour onduler la tôle. Longtemps avant les rideaux métalliques à lames agrafées, on les nommait "rideaux ondulés".

Une de ces machines est encore visible aujourd'hui devant les ateliers de Lombardore, au nord de Turin, qui sont toujours dirigés par la famille Pastore.

Des décennies durant, Pastore Chiusure sera l'alter ego de Mischler.



L'emblème de Pastore est toujours resté le chien de berger... Pastore : pasteur en français.

Et dans l'Italie du sud, à Tarente, c'est Nicola Corsaro qui est le pendant de Pastore au nord. Il s'est lancé dès 1884.

Entre les deux la Toscane et Florence sont les terres de Spagnoli qui reste dans le domaine des grilles et rideaux.

A Milan, le pionnier est Greppi qui produit des grilles et rideaux métalliques dès 1900.

1920 : développement de producteurs de fermetures en France

En France, région par région, avec le renouveau économique d'après la grande guerre, on voit à partir de 1920 le développement de producteurs de fermetures.

Dans les Ardennes, en 1923, Alphonse Gillet, Henri Hubert et André Gillet lancent une production de persiennes métalliques.

A Montbrison, c'est un certain L. Garnier qui installe une usine à La Verdière et qui se spécialisera bien plus tard dans les portes basculantes. En particulier avec un modèle pour garage collectif à motorisation latérale qui a montré la voie. Non loin de là, à Grézolles, il faudra attendre 1945 pour que Jean et Félix Doitrand se lancent dans la production de persiennes métalliques, de portes de garage coulissantes à panneaux métalliques. À partir de 1975, c'est Roland Doitrand qui développera la production de portes basculantes. A Caluire, c'est la marque au taureau "L'Invulnérable" qui est le champion du rideau métallique à lames agrafées.

A Paris, quartier des Gobelins, c'est Judlin dont le nom est plus que centenaire. Et Jérôme Judlin est aujourd'hui le seul de nos ancêtres parisiens spécialistes de la fermeture à s'être maintenu dans Paris intramuros.

En Alsace, le spécialiste du volet roulant est Weber, la vénérable entreprise de Dinsheim. Arrivé tardivement dans le giron de Bubendorff dans les années 80, Weber donnera le nom d'une porte basculante, la Wedoor, encore produite aujourd'hui à Triembach-au-Val.

A Vierzon-Village, Boiraud et Lavezard, entre les deux guerres, sont des producteurs de persiennes métalliques, rideaux ondulés et grilles articulées.

Ils ont peut-être inspiré en voisins, Février père qui fonde UMB, dont la petite histoire raconte qu'il livrait ses premiers clients sur une remorque derrière son vélo.

Exemplaire, non ? Quand on connaît le développement d'UMB, aujourd'hui intégrée à France Fermetures, tout comme Gibard de Boussac qui depuis est retourné à sa spécialité de charpentes métalliques... ■

Fin du premier épisode

Prochain épisode : Le Baby-boom des portes en France après la libération

(Sources : recherches et travaux personnels de Jean-Pierre Spadone, directeur commercial de Axone Spadone)

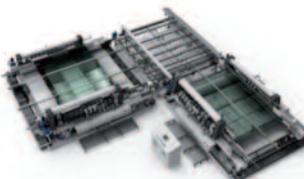
VOS FOURNISSEURS

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.
68440 SAINT-JEANNET
Tel : +33 437 191 182
Fax : +33 437 191 204
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 - 67700 SAVERNE
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06
info@tact-conseil.fr
www.tact-conseil.fr



MANUTENTION - STOCKAGE



Chariots, palettes, civières, pupitres... pour le transport et le stockage de Profiles alu ou pvc, vitrages, menuiseries...
Etude - Conception - Production



9 bis av James et Gabriel Lecomte - 51200 EPERNAY - Fr
Tél. 03 26 32 57 04 - Fax. 03 26 32 53 61
contact@manustockage.fr
www.manustockage.fr



FRANCE

UNE VISION D'AVANCE

REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC

Le **SOUDAGE sans EBAVURAGE**

Nouveautés



BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire



Nouvelle génération d'ébavureuses à motorisation linéaire



Concept de soudage/ébaivage en ligne simple et DUPLEX

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



RYKO France
5, rue Ampère
67500 HAGUENAU
Tél: 03 88 63 99 99
Fax: 03 88 63 99 90
Email: contact@rykofrance.com
Site: www.rykofrance.com



Outillages

BEWAP
Machines et Services pour les Menuisiers et les Applicateurs de Peinture

Machines à laquer
Peinture poudre pour aluminium et acier, peinture liquide pour PVC, composites et métal.

Bancs d'essais
Conception, fabrication et rénovation de banc d'essai pour les menuisiers industriels.

Machines RP Aluminium
Pose de joints EPDM, pose de joints brosses, protection de profils.

Machines PMS
Débit de parcelles en PVC et en aluminium.

Films et rubans de masquages. Crochets et pièces de fixations.

14, Boulevard Pierre Renaudet
65000 TARBES - FRANCE
Tél. : +33 (0)5 62 37 92 25
Fax : +33 (0)9 55 37 92 25
Port. : +33 (0)6 26 97 05 23
contact@bewap.fr

KeM.Tech K.S.F. **LEVE VITRE**

Pour vérandas
Capacité 120 kg à 4 m

Robots de vitrage
Capacité jusqu'à 900 kg

Diable Elévateur
Capacité 180 kg

Elévateur vertical
Jusqu'à 350 kg / 8 m

www.kemtech-ksf.com

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 Fongéri
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



Concepteur et fabricant depuis 1997

POUR L'ATELIER **POUR LE CHANTIER**



Vente - Location - Maintenance

12 rue du Vigneau de Souché - 79000 NIORT
Tél. : 05 49 09 29 73 - Fax : 05 49 09 63 05
commercial@axitec.fr - www.axitec.fr



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

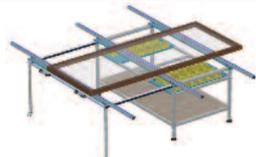


Table de montage



Tronçonneuse double-tête



Centre d'usinage

MACHINES POUR LA MENUISERIE ALU



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



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



LOGLI MASSIMO[®]
glass system technology

LOGLI MASSIMO S.p.A.
Tel. +39.0574.701035
www.loglimassimo.it
info@loglimassimo.it



NOUS DONNONS DE LA FORCE À LA BEAUTÉ



QUALITAL
OIV STVLE - Licence n°758
GERL - Licence n°740

TUV SUD

PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK

DUMATEK

Agent pour la France
Tél: 06 27 64 93 89
loglimassimo@dumatek.fr



MASCHINEN-VERTRIEBS-
UND KONSTRUKTIONS GMBH

Une gamme
complète de
matériel pour l'
agencement de
vos ateliers.



Tables pivotantes
basculante simple



Tables mobiles,
pivotantes
basculantes



Poste de vitrage

Nagel GmbH
Schelmenäcker 16
D-67271 Neuleiningen
Tel: 0049 6359 919243
Mobil en Allemagne:
00491715445355
Mobil en France:
0785587194
E-Mail: Nagel.masch@t-
online.de

E M T

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
Le logiciel des professionnels de la menuiserie
Accompagne votre réussite depuis 2004

02 14 00 1234
(numéro gratuit)

HerculePro est joignable du **lundi**
au **vendredi** de **8h15 à 12h30** et de
13h30 à 18h.

Nos conseillers sont disponibles et
vous garantissent une prise en
charge rapide et efficace !

www.herculepro.com

/HerculePro

Membre du **S.N.F.A.**
UNION NATIONALE DES
INDUSTRIELS FRANÇAIS DE
LA MENUISERIE ALUMINIUM

ufme
UNION FRANÇAISE
DES MENUISIERS EXPERTS

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** | Tél. Paolo Ducci : **06 27 64 93 89**
06 23 01 06 74

denver Home & glass machines
advance

NOS PRODUITS

- Equipements de manutention
- Façonnage CNC
- Façonnage rectilignes, bilatérales
- Fours de trempé, de lamination
- Machines pour le double vitrage
- Laveuses
- Systèmes de stockage
- Tables de découpe
- Tout type d'équipement pour la miroiterie
- Accessoires pour le verre

NOS PARTENAIRES

TRIULZI **RBB** MODA - ITALY **MAPPI** AVANTI - ITALY - BEL - ESP **CMB**

DELTA MAX AUTOMAZIONE **denver** Home & glass machines **ATIS** Manufacture d'Automates

FOREL **TUROMAS** OUR PASSION. YOUR PROGRESS **GHELCO** Manufacture d'Automates

italmatic **LOGGI MASSIMO** SMART-GOBBAN **IDROTECNICA** Water Purification Systems

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



INTERNATIONAL
GLACE SYSTEM



NOUVEAU
www.igsdeco.com

- POIGNÉE DE TIRAGE
- BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
- SERRURE
- PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
- PIÈCE DE RACCORD
- PAUMELLE - LOQUETEAU
- PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
- CHARNIÈRE
- PIÈCE DE FIXATION
- PIÈCE DE ROTATION
- RAIL ET FERRURE POUR
- PANNEAUX COULISSANTS - REPLIABLES
- VERROU ET CADENAS
- CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
- MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
- PATÈRE - BOUTON & BUTÉE
- ENTRETOISE
- PLAQUE & PLINTHE
- OCULUS
- SUPPORT TABLETTE & MIROIR
- GRAVURE - SIGNALÉTIQUE

realisation sur plan



International Glace System

B.P. 607 - Saint-Victor
38358 La Tour CEDEX
Tél. + 33 (0) 4 74 33 40 41
Fax. + 33 (0) 4 74 33 49 52
info@igs.fr

www.igs.fr



Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

LES MACHINES POUR LA MIROITERIE



Spécialiste des pompes pour mastics et colles mono et bi-composants. Une qualité certifiée, une technologie d'avant-garde **Faites des économies sur vos purges**

Pompe Exactablend AGP



NOUVEAUTÉ
EVA PUJOL
"VISUAL"

Pujol

Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.

LE DOUBLE VITRAGE



L'OUTILLAGE

- ADI** Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.
- Amifex** Meules de polissage.
- NORTON** Bandes abrasives.
- CONDAT** Floculent, liquide réfrigérant pour rectiligne et biseauteuse, huile de coupe, concentré de lavage...

Ces gammes de produits et machines ne sont pas exhaustives. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande spécifique.

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



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

www.clipalu.com

Poteau Sol plafond



Profils miroiterie



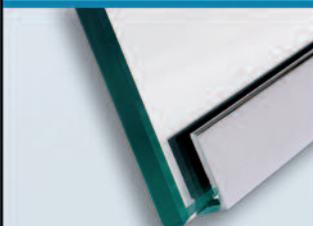
R 802 à clip

Raidisseur

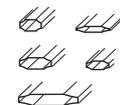


Aluminium

finition chromé, brillant ou mat



Profil en U



Croisillons 2608, 1808, 1008...

SWISSPACER

Intercalaire Warm-Edge

incotec

Intercalaire aluminium



Tamis moléculaire



Plieuse intercalaire, remplisseuse



Hot melt, Butyl



Remplissage et contrôle gaz



Machine de dosage et de scellement

Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

G.K. TECHNIQUES

ZA de Bajolet - RD 838
91 470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60 • Fax. 0160 81 14 67
www.gktechniques.com



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

3E	77	LEGRAND	42
ACTYX	51	LIGNE & LUMIÈRE	35
ADELIO LATTUADA	59	LISEC	45, 53
AGC	21, 37	LORILLARD	16, 48
ALUCONCEPT	87	LOUINEAU	76
ARKÉA	44	MARKILUX	92
ART & FENÊTRES	37	MARQUISES	22, 94
ASMT	27	MAUGIN	16
ASSA ABLOY	90, 94	MCC	15
ATLANTEM	16, 38, 66	MECAN'OUTIL	18
ATULAM	10	MENUISERIE AVENIR	22
AXITEC	24	MINCO	22
BADIE VITRAGE	20	MIROITERIE AUNIS	26
BENVIC EUROPE	29	MISCHLER	99
BOHLE	54	NEMO POWER TOOLS	59
BORA-IDENT	58	NETATMO	42
BOUVET	62	NEW CAP	11
BUILDING SHUTTER SYSTEMS	93	NOVAFEN	70
BURGERMEISTER GROUPE	84	NSG PILKINGTON	43, 56
BYSTRONIC	52, 57	OKNOPLAST	36
C- -C.NET	59	PASQUET MENUISERIES	14
DECEUNINCK	11, 20	PICARD SERRURES	25, 32
DELTA DORE	44	PROFILS SYSTÈMES	08, 32, 36
DICKSON	35	PROTÉIS	59
DR. GOLD&CO	58	R+T	28
ELCIA	24	RAMASOFT	24
ELIOT	25	RÉSEAU SÉCURISTES DE FRANCE	31
EURADIF	45	REYNAERS	37
FÉNÊTRÉA	15, 31	RIOU GLASS	20
FIOSCOPE	51	SAMBP	11
FLIP	97	SCHOLLGLAS	42
FOREL	56	SEPALUMIC	15
FOTOVERBUND GLAS	58	SERGE FERRARI	40
FPEE	62	SIMU	97
FREE	46	SNFA	14
GK TECHNIQUES	55	SOLABAIE	30, 38
GLASS-WRAP	50	SOMFY	46, 49
GLASSRESQ	50	SPADONE	96
GLASTETIK	37, 41	STEALTHCASE OY	51
GPD 2019	28	STELLAGROUP	11
GRANDEUR NATURE	30	STORE DÉCOR	27
GUARDIAN	47, 54	SUNPHADE	50
HARTMANN+CO.	98	SWISSPACER	57
HEGLA	45, 58	TECHNAL	35, 72
HERCULEPRO	77	TECMIR	27
HOMKIA	36	THIEBAUT	85
HOPPE	95	TRYBA	15, 37
HÖRMANN	96	TUBAUTO	10
HYPERMEMO OY	51	UFME	13
INTERMAC	57	UN CHOUETTE MENUISIER	30
ISO-CHEMIE	27	UNIVERTURE	36
JANNEAU	49, 74	VIA SOLIS	51
JPM	90	VIE & VÉRANDA	09
KAWNEER	46	VITRUM	28
KOMILFO	14, 33	WICONA	43
L'EXPERT FENÊTRE	31	WIZÉO	38
LA BOUTIQUE DU MENUISIER	38	ZURFLÜH FELLER	97

Index des annonceurs

BAU 2019	55
BEPOSITIVE	39
BYSTRONIC	2 ^e C
EKO OKNA	25
ELCIA	05
EURADIF	4 ^e C
FINSTRAL	23
GIBUS	17
GK TECHNIQUES	1 ^{re} C, 03
GRÉGOIRE MENUISERIES	21
KÖMMERLING	81
NAGEL	75
OPPBTP	89
SCHÛCO	07
SELO	19
SPADONE	3 ^e C
SUNFLEX	95
SYAM	33
WINKHAUS	47

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



Constructeur de portes de garage

www.axone-spadone.fr



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 avec grille Rustica

GRATUIT SIMPLE EFFICACE

Téléchargez notre application **Simuléo**
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

