

REP: INTERVIEW  
*Brune Peirson*

PANORAMAS  
VÉRANDAS  
ET PERGOLAS  
STORES

REPORTAGE



PREVIEW

FENSTERBAU  
FRONTALE

# verre & protections mag

N°116 • FÉVRIER-MARS 2020

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès

# SOKO

## Vérandas & Pergolas



VÉRANDA



PERGOLA  
BIOCLIMATIQUE



PRÉAU



COUVERTURE  
DE PISCINE



SAS D'ENTRÉE



FERMETURE  
DE BALCON

*Du nouveau côté Pergolas*

Lames orientables, toit ouvrant panoramique, toit fixe à teinte variable, la gamme SOKO s'étoffe.  
Et si vos clients hésitent entre une véranda et une pergola, il est désormais possible de combiner les 2 !

**Optez pour la nouvelle gamme véranda-pergola et mixez les usages.**



ACTU



Cetih va investir  
12 millions d'euros  
en 2020

VITRAGES



Riou Glass redevient  
100% indépendant

MENUISERIES



Sepalamic :  
concilier écologie  
et productivité

PROTECTIONS



Cadiou construit  
une base logistique



## Tutoriels vidéo Roto

Votre nouvel outil pour le réglage & l'entretien de vos menuiseries



Des images valent souvent mieux qu'une longue explication !

Roto vous propose ce **nouveau service** pour vous accompagner, vous et vos clients, dans la fabrication, l'installation et l'utilisation de vos menuiseries.

- **Vidéos didactiques et ludiques** qui présentent étape par étape les **opérations essentielles** à effectuer sur les ferrures
- Pensé pour les **fabricants**, les **installateurs** (montage, réglage), mais également pour **l'utilisateur final / le particulier** (utilisation, entretien)

**DÉCOUVREZ L'INTÉGRALITÉ  
DES VIDÉOS DISPONIBLES :**



Roto Frank Ferrures



### SERVICE EXCLUSIF DE PERSONNALISATION

- Vidéos **personnalisables** avec le logo de votre entreprise\* et intégrables sur des étiquettes autocollantes\* à placer en feuillure pour **un accès facile, rapide et original**

**Roto**  
Technologie pour fenêtres et portes

Vous êtes **PROFESSIONNEL** spécialiste de l'habitat ?

Vous voulez **DIVERSIFIER** votre activité ?

Vous souhaitez **AMÉLIORER** votre rentabilité ?

# DEVENEZ PARTENAIRE SOKO

## NOS 5 ATOUTS À VOS CÔTÉS



L'expérience d'un groupe  
**LEADER** de la véranda



Un partenariat  
**SANS ENGAGEMENT** financier



Un accompagnement  
**PERSONNALISÉ**



Une offre **SUR-MESURE**  
et **EXCLUSIVE**



Un véritable levier  
de **CROISSANCE**



Ensemble  
Véranda-Pergola

Pergola  
Bioklimatique  
à toit ouvrant

Pergola  
Bioklimatique  
à lames orientables

SOKO, c'est aussi une gamme  
**D'EXTENSIONS SUR MESURE**



VÉRANDA



COUVERTURE DE PISCINE



SAS D'ENTRÉE



FERMETURE DE BALCON

**CONTACTEZ-NOUS :**  
02 51 48 38 39 - [www.soko.fr](http://www.soko.fr)

94

## Preview

# FENSTERBAU FRONTALE

28 PAGES  
DE NOUVEAUTÉS

- 08 **ÉDITORIAL**  
Et si on pouvait nous lâcher la fenêtre ?
- 10 **LÉGISLATION**  
CITE / MaPrimeRénov : cette fois, c'est (probablement) la version définitive !
- 12 **ACTIONCOM**  
Les salariés de Somalu s'investissent contre le cancer
- 13 **AUTREMENT DIT**  
Antoine Burgermeister, directeur général du groupe Burgermeister
- 14 **ACTU FRANCE**  
Toutes les infos de nos régions
- 44 **ACTU MONDE**  
Ça se passe à l'étranger...
- 46 **ACTU RÉSEAUX**  
La vie des réseaux, franchises et groupements
- 66 **ACTU BONNES PRATIQUES**  
Développement durable, RSE et pratiques vertueuses...
- 74 **ACTU 2.0**  
La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment
- 90 **ACTU MARKETING & COMMUNICATION**  
Faites votre promotion des ventes !
- 92 **ACTU ASSURANCES**  
Il y a du virus dans l'air...



68

INTERVIEW EXCLUSIVE  
DE BRUNE POIRSON

78



REPORTAGE À LAS VEGAS



RECYCLAGE DE FENÊTRES :  
COLLECTE ET TRAITEMENT

## PRATIQUE

- 122 **OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?**  
Des fabricants de vitrages isolants à votre service
- 132 **CLUB DES MIROITIERS**  
Ils proposent toutes sortes de produits verriers, demandez-leur un devis !
- 220 **VOS FOURNISSEURS**  
Les prestataires qu'il vous faut
- 226 **INDEX**  
Les entreprises et annonceurs cités dans ce numéro

26 rue Cardinet, 75017 Paris France

Tél : + 33 (0) 1 43 87 04 40

Mail : frederic.taddei-vpm@orange.fr

Web : www.verreprotections.com

**Périodicité** : bimestrielle (7 numéros/an)

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

**Durée** : 99 ans.

**RCS PARIS** : 425104973

**SIRET** : 52510497300036

**Code APE** : 221C

**Commission paritaire** : n°1024T79159

**Numéro d'ISSN** : 1773-1933

**Abonnement annuel** :

France : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

Etranger : 180 € (par avion)

**Dépôt légal** : 1<sup>er</sup> trimestre 2020

**Impression** : Imprimerie (87000)

**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 :

frederic.taddei-vpm@orange.fr

**Journalistes** :

Christian Faivre Delord : faivredelord@free.fr

Pascal Poggi : paspog@noos.fr

Elsa Bourdot : elsa.bourdot@gmail.com

Emmanuelle Chaudieu : emmanuelle.chaudieu@verreprotections.com

Emmanuelle Jeanson-Haentjens :

emmahaentjens@hotmail.com

Bertrand Lafaye : bertrand@blmc.fr

François Ploye : f@ploye.org

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

**Directrice de publicité** :

Claire Grau :

claire.grau@verreprotections.com

**Assistante commerciale** :

Inès Da Silva-Alvès :

dasilvaalves.ines@verreprotections.com

**Directeur artistique** :

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

**Community manager** :

Marie Tran :

marie.tran@verreprotections.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 sur

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



## Tous les jours en vacances!

Que ce soit pour votre terrasse, véranda ou pergola, nous avons le store extérieur qui répondra à vos attentes! Contactez-nous pour découvrir notre gamme «Terrasses & jardins» Schenker Stores – les stores du bien-être. [www.schenkerstoren.com](http://www.schenkerstoren.com)

**Schenker**  
**Storen**

## PANORAMA VERANDAS ET PERGOLAS

162

## PANORAMA STORES

200

### VITRAGES

- 124 Riou Glass redevient 100% indépendant
- 125 Le groupe Pujol acquiert l'entreprise galicienne Evasa
- 126 Une façade vitrée isole un refuge dans le Tyrol du Sud
- 128 La réalisation de la verrière de l'Hôtel de la marine vient de s'achever
- 130 Des solutions de verre astucieuses pour le siège de Scott Sports

### MENUISERIES

- 134 Profils Systèmes investit dans une deuxième ligne de laquage verticale
- 138 Interview de Thierry Luce, président de Lorillard
- 140 Wicono trace sa feuille de route pour 2020
- 142 Installux fait évoluer son identité visuelle
- 144 Sepalumic : concilier écologie et productivité
- 148 Objectif 4.0 pour Blanchet
- 150 2019, une année contrastée pour le marché des fenêtres en France
- 152 Bois, verre et béton se fondent pour la façade d'un internat francilien
- 156 Du passif à grande échelle dans l'éco-quartier de la Fleuriaye
- 158 450 précadres Louineau pour rénover une résidence étudiante à Limoges
- 160 595 châssis posés à l'arrière de brise-soleil pour "voir sans être vu"
- 161 KE rénove un "roof top" de style industriel dans l'arrière-pays milanais

### PROTECTIONS

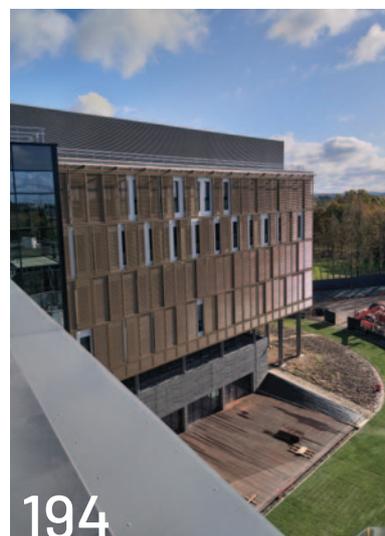
- 176 Cadiou construit une base logistique
- 178 Somfy fait évoluer son organisation et nomme un nouveau comité exécutif
- 180 Nouvelle organisation pour Schenker Stores
- 182 Le Fixscreen de Renson souffle ses 15 bougies
- 183 Nouvelle identité de marque pour markilux
- 184 Michel Akoum, PDG de Novoferm :  
« placer l'humain au cœur de la stratégie d'entreprise »
- 186 Portes d'entrée : un marché de 510 000 unités
- 188 Produits & techniques spécial motorisations
- 192 Protéger des UV et infrarouges les œuvres de la Villa Carmignac
- 194 1100 volets persiennés grandes dimensions protègent un campus breton
- 196 Défi technique pour une façade en climat tropical
- 198 +9% : la bonne dynamique du store en France



126



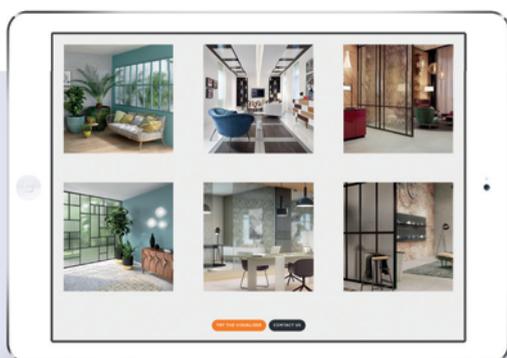
134



194

# 2020

## UNE NOUVELLE ANNÉE DE PROJETS RÉUSSIS GRÂCE À NOTRE BOÎTE À OUTILS NUMÉRIQUES !



### Glass Vision Web

S'inspirer et expérimenter  
les possibilités décoratives  
du verre en intérieur



→ [fr.saint-gobain-building-glass.com/fr/visualiseur](http://fr.saint-gobain-building-glass.com/fr/visualiseur)



### Glass Pro

Voir les effets esthétiques  
et comparer les vitrages  
Saint-Gobain en façades  
sur iPad

→ [fr.saint-gobain-building-glass.com/fr/choisir-une-facade-en-verre](http://fr.saint-gobain-building-glass.com/fr/choisir-une-facade-en-verre)



### Glass dBStation

Vivre l'expérience  
de l'isolation phonique



→ [glass-dbstation.com](http://glass-dbstation.com)



### Configurateur vitrages pour fenêtres

Trouver en quelques clics  
le vitrage adapté  
au confort recherché  
pour vos fenêtres



→ [vitrage-fenetre.com](http://vitrage-fenetre.com)



### CalumenLive

Trouver et évaluer le vitrage  
le plus adapté techniquement  
à votre projet

 CalumenLive

→ [calumenlive.com](http://calumenlive.com)



### E-commerce Glassolutions

Commander votre verre  
en ligne 24/24h et 7j/7 !



→ [glassolutions.fr](http://glassolutions.fr)



### E-memento

Le Grand Memento du vitrage  
en version numérique !



→ [saint-gobain-glass-batiment.fr](http://saint-gobain-glass-batiment.fr)

### Sites professionnels

→ [saint-gobain-glass-batiment.fr](http://saint-gobain-glass-batiment.fr)  
→ [glassolutions.fr](http://glassolutions.fr)

### Sites particuliers

→ [vitrage-fenetre.com](http://vitrage-fenetre.com)  
→ [lamaisonsaintgobain.fr](http://lamaisonsaintgobain.fr)





## Et si on pouvait nous lâcher la fenêtre ?

**E...PUI...SÉ !** Je ne sais pas vous mais les 18 derniers mois ont été, pour la fenêtre, vraiment des plus éprouvants et nous sortons tous rincés d'un pathétique épisode dont la menuiserie française se serait bien passée.

À chaque fois que l'on croyait en avoir fini, ça recommençait : après le crédit d'impôt (page 10), voilà que la REP pointe son nez (page 68). À peine digérée cette notion de pollueur-payeur, voilà que Bruxelles en rajoute une couche sur le recyclage du PVC contenant du plomb. Moi qui pensais que la "non-efficience" dont avait été accusée la fenêtre, il y a déjà trois ministres de l'environnement, ne serait qu'une péripétie ou un épiphénomène !

Pour avoir échangé avec un certain nombre d'industriels de la fenêtre, tous matériaux confondus, une majorité avoue qu'ils se sentiraient désormais vraiment mieux dans une ombre paisible, et sans aides aucune. Plutôt que de devoir se battre contre vents et marées pour obtenir, finalement, une aumône coincée entre deux déciles !

L'industrie n'aime pas les incertitudes et l'on doit avouer qu'elle a été plutôt servie. Les avancées puis reculades du crédit d'impôt et la bousculade qu'elles ont provoquées en prises de commandes brusques et folles ont totalement désorganisé les fabricants de fenêtres qui ont dû faire face à des casse-têtes d'embauches, de production et surtout de livraison. L'enfer est pavé de bonnes intentions, certes, mais le diable était vraiment caché dans les détails.

Je ne reviens pas sur la REP. Brune Poirson, dans l'interview qu'elle nous a donnée, se veut rassurante pour les menuisiers et il semble que les portes ne soient pas totalement fermées. Dialoguons avec les autorités, montrons que la menuiserie française est ambitieuse et peut-être, serons-nous mieux entendus ?

Par contre, côté européen, les choses sont, à mon opinion, bien plus absurdes et surtout incompréhensibles. « Enfouissez ces fenêtres que je ne saurais voir », telle pourrait être cet alexandrin de 12 pieds prononcé par un Tartuffe du Parlement européen qui, avec une majorité de ses confrères, a retoqué une proposition de la Commission. Celle-ci voulait

autoriser une certaine quantité de plomb dans le PVC recyclé. Prenant sans doute un profilé extrudé pour une paille ou un coton-tige en PVC, nos eurodéputés, n'ont pas tenu compte des études, des alertes des professions, du comité Reach, et ont

donc interdit que l'on utilise des déchets de fenêtres anciennes contenant du plomb pour les recycler. Avons-nous bien compris ? S'ils ne veulent pas que ce plomb soit "enchâssé" dans le PVC de futurs profilés recyclés, cela voudrait-il dire qu'ils préfèrent que ces déchets au plomb soient enfouis ? Les puissants

lobbys des industriels de l'enfouissement qui sont légion, tant à Bruxelles qu'à Strasbourg, doivent sourire en coin. C'est vrai que Tartuffe est une pièce drôle... Mais la menuiserie ce n'est pas du Molière (enfin pas toujours !). ■

« L'industrie n'aime pas les incertitudes et l'on doit avouer qu'elle a été servie »

« Enfouissez ces fenêtres que je ne saurais voir »

# L'union parfaite entre esthétique et performance

## Brise-Soleil Orientables de Griesser



### Atouts de la gamme

- Gamme complète (tertiaire, résidentiel)
- Design esthétique des façades grâce à différentes formes de lames
- Grandes dimensions
- Résistance au vent : jusqu'à Classe 6 (92 km/h)
- 150 coloris avec possibilité de bicoloration

### Innovations, Gains d'énergie

- Réduction des coûts d'énergie
- Apport optimal de lumière naturelle
- Produits haut de gamme
- Anti-relevage sécurité
- Respect de l'environnement

**Offrez un véritable confort visuel et thermique !**

Protection solaire - automatiquement bien.  
[www.griesser.fr](http://www.griesser.fr)

 **GRIESSER**

**Fenêtres, ouvrants et aides publiques à la rénovation : il ne reste plus grand-chose en logement, mais les CEE sont toujours là**

## *CITE / MaPrimeRénov' : cette fois, c'est (probablement) la version définitive !*

Les dernières mesures gouvernementales effacent presque entièrement les aides publiques au changement de fenêtres en rénovation. Mais il reste des CEE plutôt généreux pour le tertiaire. Il n'en demeure pas moins que la fenêtre a beaucoup perdu dans cette affaire, tant au niveau des aides indirectes que de son image qui a été chahutée par presque tous les acteurs de ce chantier de refonte des crédits d'impôt. Un réel gâchis...

**L**e gouvernement a décidé la mort du CITE, mais à petit feu : il ménage une année de transition en 2020, voire au-delà. Le CITE est progressivement remplacé par une prime, baptisée MaPrimeRénov' et entièrement gérée par l'Anah. CITE 2020 et MaPrimeRénov' sont assortis de conditions de ressources, dont vous trouverez le détail plus loin.

### **Presque plus rien pour les fenêtres**

En ce qui concerne spécifiquement les fenêtres, il faut distinguer la maison individuelle et le logement collectif. L'isolation thermique des parois vitrées en remplacement de simple vitrage figure bien dans la liste des travaux éligibles en maisons individuelles au titre de MaPrimeRénov'.

Elle s'accompagne d'un montant de dépense plafonné de 500 €/m<sup>2</sup> par maison, d'une prime de 100 € par équipement pour les ménages très modestes et de 80 €/équipement pour les ménages modestes. En 2020, les autres ménages, dont les ressources dépassent celles des ménages modestes, sans atteindre celles des ménages aisés, ont toujours droit au CITE pour le remplacement de leurs fenêtres simple vitrage en maison individuelle, mais le montant de l'aide est limité à 40 € par équipement. Les ménages aisés n'ont droit à rien.

En 2021, tout le monde – ménages très modestes, modestes, aux revenus moyens et ménages aisés - devrait bénéficier de MaPrimeRénov', mais pour des montants plus faibles qui seront indiqués par la loi de finances 2021.

### **Les fenêtres en logements collectifs**

MaPrimeRénov' s'accompagne d'une liste limitative de travaux éligibles, pour les maisons individuelles d'une part, pour les logements collectifs d'autre part. La liste logements collectifs ne fait pas mention des fenêtres, pas plus que la liste de travaux éligible en collectif au titre du CITE 2020. On voit toutefois apparaître, seulement pour l'outre-mer, la protection des parois vitrées ou opaques contre le rayonnement solaire : 25 €/m<sup>2</sup> pour les ménages très modestes, 20 €/m<sup>2</sup> pour les ménages modestes dans le cas de MaPrimeRénov', 15 €/m<sup>2</sup> dans le cas du CITE 2020. Est-ce que cela signifie que le changement de fenêtres en remplacement de fenêtres simple vitrage n'est pas soutenu financièrement en logements collectifs, ni par le CITE, ni par MaPrimeRénov' ? La réponse n'est pas claire. L'Anah, qui gère MaPrimeRénov', estime que le remplacement des fenêtres simple vitrage relève d'une action individuelle, sans implication sur les parties communes du bâtiment, semblant oublier que ces parties communes peuvent être éclairées par des fenêtres. L'Anah estime que les ménages propriétaires occupants feront leur demande de prime sur le site MaPrimeRénov' (<https://www.maprimerenov.gouv.fr>), comme si leur logement était une maison individuelle. Il va falloir attendre que des demandes de prime pour remplacement de fenêtres en collectif soient soumises à travers le site pour être bien sûr que c'est possible.

## Inquiétude pour le financement de MaPrimeRénov'

Lors de leur conférence de presse du 8 janvier, Julien Denormandie, ministre chargé de la Ville et du Logement, et Emmanuelle Wargon, secrétaire d'État auprès de la ministre de la Transition écologique et solidaire, ont présenté les enveloppes budgétaires prévues pour l'année 2020 : 350 à 400 millions d'euros pour le CITE et 400 millions pour MaPrimeRénov'. L'objectif assigné à l'Anah est de traiter 200 000 dossiers MaPrimeRénov' en 2020, puis 500 000 en 2021.

Selon Emmanuelle Wargon, le site internet <https://www.maprimerenov.gouv.fr>, aurait reçu 1200 visites entre le 2 et le 7 janvier et permis le dépôt de 450 dossiers, donnant droit à un total de primes de deux millions d'euros. Soit un montant moyen de prime d'environ 4 400 € par dossier.

Si l'Anah doit traiter 200 000 dossiers en 2020, en reportant ce montant moyen, on aboutit à un total de dépense annuelle de 880 millions d'euros. Pourtant, l'État a prévu seulement 400 millions. Les deux ministres ne sont pas inquiets. « Dans le cadre des discussions budgétaires normales en cours d'année, nous ferons en sorte d'obtenir une rallonge pour payer toutes les primes autorisées en 2020 », ajoutent-ils. Bon, mais nous sommes inquiets tout de même.

### MaPrimeRénov' : le site internet, comment ça marche ?

Le mécanisme MaPrimeRénov' bénéficie de son propre site internet [www.maprimerenov.gouv.fr](http://www.maprimerenov.gouv.fr). Il renvoie notamment à l'outil Simul'AidEs, géré par le site Faire (<https://www.faire.fr/aides-de-financement/simulaides>).

MaPrimeRénov' requiert l'intervention d'entreprises RGE et même de sous-traitants RGE. Le cumul de primes MaPrimeRénov' ne peut pas dépasser 20 000 € par logement sur une période de 5 ans.

MaPrimeRénov' est versée par l'Anah en fin de travaux. Mais, il est possible de demander une avance. L'Anah précise « En régime de croisière, les délais d'instruction sont de 15 jours pour une demande de prime (notification du droit à subvention), une demande d'avance (versement de l'avance), une demande de solde (versement du solde). Les aides pour les dossiers déposés en début d'année (janvier à mars) seront versées à compter d'avril et impliqueront donc un temps d'attente plus long (jusqu'à 3 mois) ». À partir de mai 2020, il devrait être possible de déposer une demande par l'intermédiaire d'un mandataire. La liste des mandataires



“ Les aides au remplacement des fenêtres en rénovation de logements sont devenues très chiches. Mais, en tertiaire, dans le cas des foyers, hôtels, commerces, bureaux, ... les CEE liés à la pose de fenêtres ou porte-fenêtres isolantes demeurent très généreux.

retenus par l'Anah n'est pas encore connue. Sur le site MaPrimeRénov', les ménages demandeurs doivent indiquer le numéro Siren de l'entreprise qu'ils ont retenue. Ce qui permet de vérifier automatiquement à la fois qu'elle existe bien et qu'elle possède bien les qualifications RGE correspondant aux travaux envisagés.

### Il reste des CEE pour financer le changement de fenêtres en tertiaire et en logement

Au-delà du CITE et de MaPrimeRénov', il reste des fiches standardisées donnant droit à des CEE (Certificats d'économies d'énergie) pour le changement de fenêtres.

En tertiaire, par exemple, la fiche BAT-EN-104 “Fenêtre ou porte-fenêtre complète avec vitrage isolant”, la fiche BAT-EQ-129 “Lanterneaux d'éclairage zénithal (France Métropolitaine)”.

En logement, la fiche d'opération standardisée BAR-EN-104 “Fenêtre ou porte-fenêtre complète avec vitrage isolant” concerne à la fois les fenêtres de toiture et les fenêtres et portes-fenêtres de murs extérieurs. Elle exclut en revanche, le simple remplacement de vitrages sur une fenêtre ou une porte-fenêtre existante, la fermeture d'une loggia par des parois vitrées, la construction d'une véranda à parois vitrées ou la création d'une ouverture vitrée dans une paroi opaque.

Deux autres fiches standardisées portent sur des rénovations globales et englobent le changement de fenêtres : la fiche d'opération standardisée BAR-TH-164 “Rénovation globale d'une maison individuelle” (France métropolitaine), et la fiche standardisée BAR-TH-145 Rénovation globale

d'un bâtiment résidentiel (France métropolitaine). Aujourd'hui, selon GEO PLC, un agrégateur de CEE, le CEE vaut 7,26 € HT/MWh cumac\*.

Dans le cas des lanterneaux, la fiche BAT-EQ-129 prévoit en zoner H3 et dans les commerces, par exemple, 16 000 kWh Cumac par m<sup>2</sup> de lanterneau x la surface de projection horizontale éclairante. Un lanterneau de 3 m<sup>2</sup> éclaire facilement 40 m<sup>2</sup> au sol, soit 64 000 kWh Cumac ou 64 MWh Cumac, soit plus de 460 € HT. La fiche BAT-EN-104 prévoit, en bureaux et en zone H1, 5 500 kWh Cumac/m<sup>2</sup> de fenêtre ou porte-fenêtre complète avec vitrage isolant x 0,6 (coefficient correctif pour les bureaux) x la surface totale des fenêtres ou portes-fenêtres remplacées, soit beaucoup d'euros.

Notre conseil est simple : « intéressez-vous davantage au tertiaire ! Et à l'industrie, pour ce qui concerne les lanterneaux ». ■



Rien ne ressemble plus à un changement de fenêtres en logements collectifs, qu'un changement de fenêtres en bureaux qui permet de récolter une masse de CEE, puis de les revendre à un agrégateur de CEE (GEO PLC, Effy,...) ou directement à un obligé : Edf, Engie, Total, tous les hypermarchés qui vendent de l'essence, etc.

\* Le Cumac est une unité de qualification qui définit l'effort réalisé dans le cadre d'économies d'énergie. Placé à la suite du kWh, l'unité servant à mesurer une quantité d'énergie, le Cumac est employé dans le calcul des certificats d'économies d'énergie, ou CEE.

# DES CHIFFRES...

## 28%

des français souhaitent s'équiper de volets roulants connectés pilotables à distance

## 17%

des français sont prêt à faire installer une serrure connectée sur leur porte d'entrée

Source : Etude online Promotelec

## ACTIONCOM

Retrouvez dans chacune de nos éditions le récit de l'implication d'une entreprise dans une action de communication, de mécénat ou de sponsoring.

## Les salariés de **Somalu** s'investissent contre le cancer



**P**our la deuxième année consécutive, les salariés de Somalu, le fabricant français spécialiste de la menuiserie aluminium basé à Castres (81), ont prêté main-forte aux bénévoles de l'association "Tout le monde contre le cancer" pour adoucir le quotidien de malades et de leur famille.

Guillaume Silvestre, le gérant de Somalu, explique les raisons qui l'ont poussé à s'investir dans cette démarche: « je suis arrivé en avril 2016 dans la société, et j'ai fait un infarctus quelques mois plus tard. Cet incident m'a tenu éloigné des terrains quelques temps, et m'a fait prendre conscience qu'une entreprise n'avait pas à être uniquement focalisée sur la recherche de profit, mais devait aussi s'inscrire dans son environnement. J'ai donc décidé d'engager la société et l'ensemble de mes collaborateurs dans une démarche solidaire. Grâce à un vote, les salariés ont choisi de soutenir la recherche contre le cancer à près de 50 % des suffrages et plus particulièrement l'association "Tout le monde contre le cancer", basée non loin de Somalu, à Villefranche-de-Rouergue (12) et qui réalise plus de

1 000 actions chaque année depuis 12 ans ».

Le partenariat s'est traduit par deux actions: Plus de 200 "Family Box" ont tout d'abord été confectionnées par des volontaires de l'entreprise (pendant la pause du déjeuner), destinées aux malades et aux accompagnants hospitalisés en urgence. Chaque coffret contient un nécessaire de toilette et de beauté, quelques accessoires de confort et des jeux pour les enfants.

Puis, à l'occasion de l'opération "100 Noëls dans 100 hôpitaux", des "lutins" de chez Somalu ont aidé à organiser le Noël des enfants, au service pédiatrique de l'hôpital Castres-Mazamet. Une opération qui s'est déroulée cette fois-ci sur le temps de travail par cinq salariés de l'entreprise, tirés au sort parmi une vingtaine de volontaires. « Ces deux actions ont été un vrai succès et la mobilisation de nos salariés ne faiblira pas, nous restons à l'écoute des besoins de l'association tout au long de l'année. J'ai remarqué que nos 90 salariés ont été très sensibles à ces actions et étaient aujourd'hui demandeurs », conclut Guillaume Silvestre. Des actions qui ont eu un rôle de ciment au sein de l'entreprise, selon le dirigeant. ■



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 **Antoine Burgermeister, directeur général du groupe Burgermeister**, qui s'est plié à l'exercice...

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

Passion : avec elle tout est possible !

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

Je suis très admiratif de la dynamique de croissance du Groupe Stella actuellement, et j'ai beaucoup de respect pour le travail réalisé par son dirigeant, Didier Simon. Je suis encore jeune, j'espère qu'un jour notre groupe pourra présenter les mêmes ambitions, tout en restant familial.

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

L'une de nos usines est à Dijon (celle d'Aluconcept), donc forcément ce sera un vin de Bourgogne ! Peut-être un Meursault 1<sup>er</sup> cru du domaine du Château de Meursault.

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

Certainement un plat du jour d'une petite brasserie très typique qui se situe tout près de nos bureaux parisiens, Le Mignon, tenue par François, que je partagerais avec Christophe Derré (Profils Systèmes), avec qui nous avons toujours plein de choses à nous raconter.

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

Je pense au jour de la signature de l'acquisition par notre entreprise de Volets Thiebaud. Ce fut d'abord la concrétisation de mois de travail avec Sylvain et Jean-Marc Thiebaud pour aboutir à ce rapprochement et surtout le point départ de notre nouvelle aventure commune. La vie d'entrepreneur est souvent ponctuée de difficultés et de déceptions. Se remémorer les réussites comme celle-ci permet de rebondir !

### **Un mot définissant le mieux un volet ?**

Embellissement (mais uniquement pour le volet battant et coulissant...). Je trouve que le volet battant est vraiment un produit qui habille la façade. En plus de sa fonction première d'occultation et d'isolation, il apporte à l'habitat style et personnalité.

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

« On n'y arrivera jamais ». J'ai beaucoup de mal avec ceux qui baissent les bras avant d'avoir commencé.

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

Certainement banquier d'affaires, mon ancien métier au sein de la banque Edmond de Rothschild. Métier exigeant et enrichissant, qui m'a permis d'accompagner de nombreuses entreprises et de rencontrer des dirigeants

exceptionnels. En revanche, je me sens plus à l'aise dans le rôle d'"acteur" qui est celui de l'entrepreneur que dans celui de "spectateur" que peut être celui de conseiller en fusions et acquisitions.

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

Nous venons de participer à la réalisation d'un magnifique hôtel imaginé par l'architecte Jean-Paul Viguier avec plus de 400 volets coulissants. Cette réalisation est magnifique, tout comme sa localisation, les pieds dans l'eau du port de La Seyne-sur-Mer et à côté du Pont Levant, signé Gustave Eiffel. L'hôtel est d'ailleurs très accueillant, je vous le conseille...

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

Je suis très impressionné par l'œuvre de Gaudi à Barcelone, particulièrement pour le caractère aussi original que monumental de la Sagrada Família.

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

Le vélo (de route), ma passion, que je pratique de moins en moins depuis mes prises de responsabilité dans l'entreprise familiale et depuis l'arrivée de mon fils, Albert.

### **Quel mot symbolise le mieux l'activité d'Aluconcept et de Thiebaud ?**

Le SUR-MESURE ! Nous nous efforçons malgré les contraintes industrielles de répondre au plus proche du besoin de nos clients. Non seulement en termes de produits (nous sommes je pense reconnus pour nos "moutons à cinq pattes") mais également pour l'expérience d'achat de notre client. Nous investissons et allons investir encore davantage dans le service clients et les outils mis à leur disposition pour leur simplifier la vie.

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

Un vélo...

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

On ne m'a encore jamais posé de question qui me déplaît pour l'instant...

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

Le fait que l'on ne parle pas assez de nous ! (rires).

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

La qualité des articles que l'on y trouve évidemment, et surtout la passion qui anime l'équipe de rédaction à faire vivre et faire connaître notre marché de la menuiserie.



## NOMINATION

### Rafael Fuertes succède à Daniel Roy à la vice-présidence d'Hydro Building Systems France

L'année 2020 débute sous une nouvelle dynamique pour Hydro Building Systems France avec l'arrivée de son nouveau vice-président, Rafael Fuertes. Il succède à Daniel Roy, qui prend les fonctions de senior vice-président stratégie et innovation au siège d'Hydro à Oslo. Homme de challenges, Rafael Fuertes aura pour mission de fixer les axes stratégiques afin de poursuivre le déploiement des quatre marques conceptrices de solutions de menuiseries aluminium : Sapa, Technal, Wicona et Askey.

Évoluant dans l'industrie de l'aluminium au sein des groupes Sapa et Hydro depuis plus de 20 ans (1998), Rafael Fuertes a acquis une riche expérience à travers ses différentes fonctions de direction dans

le monde (commerce, finance, stratégie, innovation...). Une vision globale et une connaissance des marchés qu'il mettra au service de la France.

« Reprendre les rênes d'une organisation dont les compteurs affichent des résultats en constante progression constitue un défi, explique Rafael Fuertes. C'est à travers les talents des femmes et des hommes de notre entreprise, que nous pourrions conforter et développer notre leadership dans l'univers de l'aluminium. J'encouragerai ainsi nos équipes à libérer tout leur potentiel. Nous poursuivrons également nos efforts sur la sécurité et le développement durable, deux enjeux inscrits dans la philosophie de notre entreprise et dans l'ADN de nos offres innovantes », conclut Rafael Fuertes. ■



## NOMINATION

### Delta Dore nomme Sandrine Le Biavant responsable marketing stratégique en transition énergétique

Delta Dore vient de nommer Sandrine Le Biavant responsable "marketing stratégique en transition énergétique". À 45 ans, Sandrine Le Biavant est motivée par une forte appétence pour les thématiques environnementales. Une enfance entre l'Afrique, le Moyen-Orient et la Bretagne développe son ouverture d'esprit et attise sa sensibilité pour le respect de l'environnement.

Après un Bachelor of Business Administration à l'Institut européen de management international à Paris, elle intègre le groupe Hilton où, entre la Côte d'Azur et les Émirats Arabes Unis, elle devient l'une des plus jeunes directrices commerciales.

Préoccupée par les enjeux environnementaux, Sandrine Le Biavant s'investit à Dubai (EAU), au sein de Farnek Services LLC, pour apporter des solutions concrètes visant à réduire la consommation énergétique des hôtels, un des secteurs du bâtiment les plus énergivores. À la direction d'un pôle dédié au conseil en développement durable et en efficacité énergétique, elle met en place des solutions environnementales : logiciels de



performance environnementale, audits énergétiques et de gestion des déchets, certifications Green Globe, autant de projets dont bénéficient les hôtels Moëvenpick, Kempinski, Jumeirah, ainsi que la tour Burj Khalifa ou le centre commercial Dubai Mall, parmi les plus grands et plus complexes bâti-

ments au monde. Elle y intègre également des stratégies poussées de maintenance dans les bâtiments connectés.

#### Détection de nouveaux besoins et marchés en Europe

Depuis la rentrée, Sandrine Le Biavant occupe, chez Delta Dore, un rôle essentiel dans la détection de nouveaux besoins et marchés en Europe. Une fonction transversale (recherche, innovation, marketing) qui corrobore la volonté de l'entreprise à parfaire ses solutions pour la transition énergétique.

« Les législations environnementales des pays européens, l'évolution du digital ou encore la libéralisation du marché de l'énergie sont autant de nouvelles opportunités pour réduire l'empreinte carbone des logements et des bâtiments. Ainsi pour devenir un acteur majeur de la transition énergétique, Delta Dore doit aider ceux qui font un choix environnemental (panneaux solaires, véhicule électrique, nouvelle chaudière, ...) à optimiser leurs consommations grâce à des solutions intelligentes de pilotage », explique Sandrine Le Biavant. ■

## Récompense et levée de fonds pour ImmoBlade

L'actualité de ce début d'année est dense pour la start-up ImmoBlade (lire également Verre & Protections Mag n°113, page 38). Lors du récent salon EnerJ-meeting, elle s'est vue remettre le Prix du jury. Pour Patrick Callec, directeur général et co-fondateur d'ImmoBlade, « Ce prix est pour nous une étape importante, avec la reconnaissance par des grands noms du bâtiment de la pertinence de nos solutions "low-tech" en termes d'économie d'énergie & bâtiments résilients. Le fait que le jury qui nous a décerné ce prix rassemble des représentants de l'Ademe du CSTB ou de Qualibat renforce l'attractivité de nos solutions pour tous les acteurs de la filière, maîtrise d'œuvre, maîtrise d'ouvrage, bureaux d'études techniques, architectes... », ajoute Patrick Callec.

### Levée de fonds d'amorçage

ImmoBlade procède depuis plusieurs mois à une levée de fonds qu'elle vient de boucler pour un montant total d'environ 500 000 euros dont 370 000 euros en ouverture de capital avec pour objectif le déploiement commercial et la certification du produit ImmoBlade MiniStore. Une solution qui a subi, il y a quelques mois, des essais de performance chez Nobatek, un institut pour la transition énergétique du bâtiment basé au Pays basque. Des tests sont également en cours sur différents bâtiments à Toulouse ainsi qu'en Espagne.



De gauche à droite: **Patrick Callec**, directeur général et co-fondateur, **Guérin Hein**, technicien, **Victor Rouault**, ingénieur développement MiniStore, **Aurélia Zawrzal**, ingénieure essais et certification, et **Xavier Sembély**, président et fondateur.

Tout est donc mis en œuvre pour atteindre un objectif de chiffre d'affaires de quatre millions d'euros d'ici 2023. Un plan d'embauches est également programmé, notamment pour renforcer l'équipe commerciale d'ImmoBlade qui projette d'exposer à différents salons en 2020 (Congrès de l'Untec d'Angers, EnerJ-meeting Lyon et peut-être EQUIPBaie). ■

### MAINE-ET-LOIRE

## Orkeis et Paradigm organisent un séminaire à Beaucouzé

Cette journée de rencontres, qui s'est déroulée le 13 février dernier, était axée sur le partage de nouvelles technologies et était destinée aux fabricants de menuiseries, fermetures et stores.

Organisée par les équipes des entreprises Paradigm et Orkeis, elle a ainsi rassemblé au siège de cette dernière, à Beaucouzé (49), leurs différents clients et prospects dont notamment des représentants des entreprises Bouvet, Cetih, Lorillard, K•line, Leul, Mac-groupe SFPI, Prostyl, etc.

« Cette journée, explique Alexis Finocchiaro, directeur associé d'Orkeis, a pour but de mettre en avant les produits de la suite Paradigm dédiés à l'industrie du bâtiment, notamment la menuiserie (ERP/CPQ), et comment Orkeis accompagne Paradigm dans le déploiement et l'intégration de ces différents outils ». ■



VITRAGE  
**VERALAM**  
AVEC STORE INTÉGRÉ



## La luminosité maîtrisée

Nous sommes fabricant du store VERALAM  
Une protection solaire, discrète et durable.



FABRICATION  
FRANÇAISE

[www.veralam.com](http://www.veralam.com)  
commercial@veralam.com  
Tel: 04 94 33 64 91

# L'avenir des métiers et le digital au cœur de l'édition 2020 d'EQUIPbaie-Metalexpo

Nous l'avions annoncé en novembre dernier, durant Batimat : EQUIPbaie a décidé de "faire sa révolution en 2020 en ciblant les installateurs". Ce 27 février, à la Maison de l'Alsace à Paris, Guillaume Loizeaud, directeur du salon, en compagnie de Christophe Bieber, représentant l'UMB-FFB, Robert Dollat, président de l'UFME (représenté par Bruno Cadudal), Bruno Léger, président du SNFA, Denis Lépée, président de la FFPV (représenté par Nelly Philipponat), Yannick Michon, président d'Actibaie et Franck Perraud, président de l'Union des métalliers, est revenu sur la mise au centre du salon des besoins des installateurs. Ils ont présenté les grandes nouveautés du salon qui se tiendra du 17 au 20 novembre 2020 à Paris-Porte de Versailles dans le hall 1.

Notons qu'à la date du 1<sup>er</sup> mars 2018, 72 % de la surface de 2018 était déjà commercialisée, un bon chiffre selon les équipes de Guillaume Loizeaud.

## Opération "inviter les équipes"

EQUIPbaie2020 souhaite donc mettre les besoins des menuisiers, fabricants et installateurs au cœur du salon. Pour cela, des services seront mis à leur disposition afin de faire de leur visite un moment privilégié avec une opération "inviter les équipes" : une campagne téléphonique d'invitation auprès d'une cible d'artisans du secteur et une participation aux frais de transport

### UN GROUPE DE TRAVAIL A PLANCHÉ DURANT L'ANNÉE

Les organisateurs du salon ont réuni, tout au long de l'année un groupe d'experts qui ont planché sur EQUIPbaie. Il regroupait Emilie Bolloté (Cetih), Stéphane Grandière (Groupe Isosta), Morgan Lefevre (Fenêtréa), Jonathan Metz (Verrissima), Patrick Raguet (Dickson-Constant), Arnaud de Seignerens (France-Fermetures) et Didier Viaud (K-Line).



pour que les entreprises puissent inviter leurs collaborateurs.

Côté convivialité, partie intégrante de l'ADN du salon, tous les matins, un "café de bienvenue" sera servi aux exposants, l'offre de restauration sera perfectionnée, une soirée festive autour du beaujolais nouveau sera organisée le jeudi soir et l'accueil des jeunes et des écoles se fera durant toute la manifestation.

## De nouvelles animations 100 % dédiées aux installateurs

L'édition 2020 sera résolument digitale afin de correspondre aux mutations du secteur et de les incarner. Sous la thématique de "L'avenir des métiers et le digital", ce dernier sera présent à tous les niveaux du salon : animations, stands exposants, outils de visites, ateliers, parcours... Les visiteurs auront l'occasion de vivre une expérience unique et inédite avec notamment :

- "La Démo" : chaque exposant est invité à proposer sur son stand des sessions de présentation de cinq minutes pour faire des démonstrations pratiques ou des sessions de formation à destination des installateurs et de leurs équipes.
- "L'expert digital" : chaque exposant est incité à mettre en avant la digitalisation de ses services ou produits (domotique, e-learning, aide aux devis, configurateur, produits connectés,...), avec un expert de la marque

présent toute la semaine pour dialoguer avec les menuisiers et les metteurs en œuvre.

- Le comptoir des menuisiers : ce nouveau village de 60 m<sup>2</sup> proposera une offre de matériels, outillages, EPI, logiciels de gestion, pour leur activité au quotidien. Autres temps forts, organisés par les médias spécialisés : le Prix des Installateurs et les Coups de cœur de la presse pro, respectivement organisés par nos confrères *L'Écho de la baie* et *Stores et fermetures* le 17 novembre.

## Le Pôle des Experts d'EQUIPbaie : par et pour les professionnels

Ce pôle, animé par le Pôle Fenêtre (FFB Métallerie - FFPV - Groupement Actibaie - SNFA - UFME - UMB), proposera d'aborder différents sujets au cœur des enjeux de la filière :

- La réglementation et les normes,
- Les démarches qualité,
- Le développement durable,
- La formation et les métiers,
- La promotion de la filière.

Pour éclairer ces sujets, un expert du Pôle Fenêtre et un intervenant extérieur animeront chaque jour des ateliers de 30 à 45 minutes.

Le Pôle des Experts proposera également aux visiteurs de vivre une expérience digitale sur le stand.

Par ailleurs, une animation “Mon 1<sup>er</sup> job” donnera toutes les clés aux plus jeunes pour connaître les différents métiers de la filière et rencontrer de futurs employeurs.

### Les Trophées : un outil pour aider les visiteurs à s'appropriier les innovations du secteur



Cette année encore ÉQUIPbaie-Métalexpo met en avant l'innovation à travers ses Trophées. Il s'agit d'une véritable opportunité pour les exposants de valoriser leur savoir-faire et leurs compétences en présentant des solutions innovantes. Un jury d'experts indépendants sélectionnera en septembre les nominés et les lauréats des six catégories retenues. Ceux-ci auront l'occasion de présenter leurs innovations en amont du salon, lors d'un press-dating qui aura lieu en septembre. Plusieurs temps forts mettront à l'honneur les participants aux Trophées et leurs innovations tout au long des quatre jours du salon :

- Le Parcours de l'innovation : ce parcours conduira le visiteur à la découverte des participants directement sur leurs stands, avec un document de visite et une signalétique spécifique pour localiser tous les participants aux Trophées 2020.
- L'Arena Innovation : des écrans digitaux présenteront toutes les innovations candidates aux Trophées, et les visiteurs seront invités à voter pour leur innovation préférée.
- Les sessions de pitches Innovation : tous les jours, les visiteurs pourront assister à des sessions de pitches présentant les innovations en fonction des sujets d'intérêt des visiteurs, puis rencontrer et échanger avec les intervenants.
- La remise des Trophées : l'un des temps forts du salon, cette cérémonie officielle aura lieu le mardi 17 novembre à midi sur l'Arena Innovation.

### 4<sup>e</sup> édition du “Grand Prix des Réseaux Verre & Protections Mag”

Fort du succès des éditions 2017, 2018 et 2019, Verre & Protections Mag” poursuit bien évidemment cette belle aventure en 2020 avec son 4<sup>e</sup> “Grand Prix des Réseaux”, le mercredi 17 novembre à midi, qui se conclura par la remise des prix au sein même du salon EQUIPbaie. Une cérémonie qui sera suivie d'un cocktail, sous la houlette, c'est désormais la tradition, du chef Thierry Marx !

Un appel à candidatures sera officiellement lancé auprès des réseaux en juin, et un jury,

composé de toute l'équipe de Verre & Protections Mag et d'experts issus de différents horizons, sous la responsabilité de Frédéric Taddei, directeur de la publication du magazine, se réunira début septembre à Paris et sera chargé de sélectionner les lauréats 2020.

### Nouveaux site Internet et identité visuelle

EQUIPbaie s'est doté d'un nouveau site Internet ainsi que d'un système de pré-enregistrement via les réseaux sociaux. Un chatbot pour partager l'annonce de sa venue sur les réseaux sociaux, une solution digitale pour bloquer les dates du salon sur son agenda et une appli viendront compléter ce dispositif pour faciliter la visite du salon aux professionnels.

Le salon veut offrir aux professionnels des occasions d'échanger en dehors de la période phare des quatre jours du salon et leur permettre de suivre les évolutions de leur filière. Pour faire vivre cette communauté tout au long de l'année, EQUIPbaie et les syndicats partenaires du salon développent de nouveaux outils de communication tels que des contenus digitaux mensuels, des livres blancs, des études...

Pour accompagner ces évolutions, le salon parisien a choisi de se doter d'une nouvelle identité visuelle pour les deux salons, avec de nouveaux logos. La nouvelle signature choisie pour EQUIPbaie, “Le rendez-vous des pros”, exprime pleinement le nouveau positionnement du salon. ■



## Billet d'humeur

### POURQUOI NE FAUT-IL ABSOLUMENT PAS RATER EQUIPBAIE ?

**La France est le deuxième marché de fenêtre en Europe.** Un marché leader mérite un salon leader. C'est pour cette raison basique que, selon moi, il est important d'exposer ou de visiter EQUIPbaie. Il n'est pas normal que notre pays, qui possède des industriels de la fermeture et des réseaux de distribution aussi puissants ne puisse pas bénéficier d'un salon équivalent en taille et affluence à ceux organisés en Allemagne, notamment. On fait tous partie d'une même famille et, à ce titre je pense et je m'engage : c'est une faute de considérer qu'on puisse aujourd'hui faire l'impasse sur un salon professionnel.

Depuis des années, on entend (à juste titre) moult plaintes des professionnels de la menuiserie au sujet de la concurrence des importations de fenêtres d'Europe de l'Est : pourquoi leur laisser donc votre place Porte de Versailles ? Les fabricants de fenêtres est-européens sont les bienvenus sur les salons français, nous sommes, au passage, beaucoup plus ouverts que bon nombre d'autres pays européens... Mais ils doivent être “challengés” par les entreprises françaises et répondre à cette concurrence, ça passe par une recherche de l'excellence des produits, certes, mais aussi par la volonté d’occuper le terrain” dans les allées des salons.

Il faut aussi que la relation exposant-visiteurs évolue vers plus d'interactivité, de démonstrations, d'ateliers, de pédagogie : le petit coup de blanc c'est bien (et même très bien !) mais la convivialité, ça ne suffit plus. Il faut désormais “former et informer” le visiteur avant de lui vendre un produit ou une solution. C'est ce qu'ont bien compris les organisateurs d'EQUIPbaie qui ont placé l'installateur au cœur du salon en incitant les exposants à proposer des démonstrations orientées installation. C'est, à mes yeux, une raison suffisante pour venir Porte de Versailles en novembre prochain.

**Frédéric Taddei**  
Directeur de la publication

## NOMINATION

## André Dot est nommé président de Velux France



À compter du 2 mars 2020, André Dot deviendra le nouveau président de Velux France, succédant à Benoît Fabre qui occupait ce poste depuis janvier 2016.

André Dot dispose de plus de 30 ans d'expérience professionnelle à des postes de direction commerciale, direction marketing et direction générale dans le secteur de l'équipement de la maison et de l'équipement domestique, en France et à l'international.

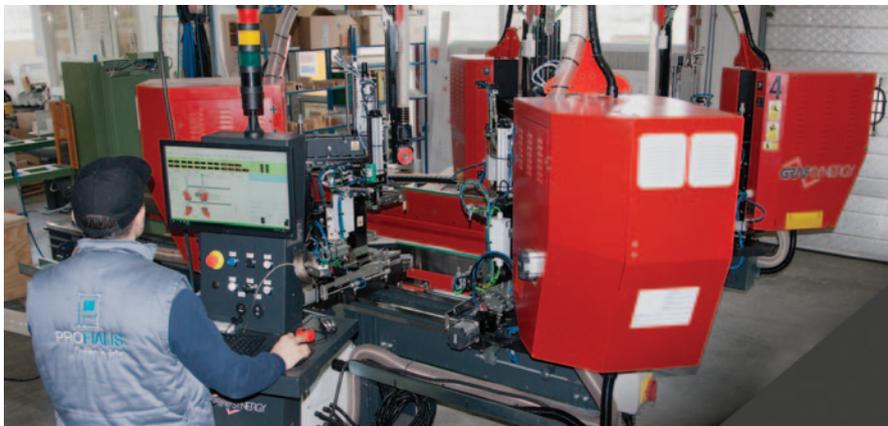
Après un début de carrière chez Idéal Standard et Moulinex, il intègre le groupe Seb en octobre 2001 en tant que directeur marketing d'une BU puis directeur marketing France en avril 2006. En janvier 2011 il devient directeur général du groupe Seb Canada, puis directeur général du groupe Seb France, fonction qu'il occupait depuis avril 2014.

« Je suis extrêmement fier de rejoindre le groupe Velux, reconnu pour son histoire, ses valeurs et son professionnalisme, et plus particulièrement Velux France, l'un de ses marchés clés. Mon objectif est de contribuer, en tant que manager mais également en tant que personne, à la digitalisation de l'entreprise ainsi qu'au développement de produits intelligents et durables permettant d'offrir des conditions de vie plus saines et plus confortables à chacun au quotidien », a déclaré André Dot.

Âgé de 55 ans, André Dot est diplômé de Neoma Business School à Reims (Master commerce / marketing). ■

## DOUBS

## Une soudeuse sans ébavurage à quatre têtes chez Profialis



Profialis, extrudeur de profilés de portes et fenêtres PVC basé à Clerval (25), vient d'acquérir une SL4FF EVO, une soudeuse sans ébavurage à quatre têtes du fabricant italien Graf Synergy.

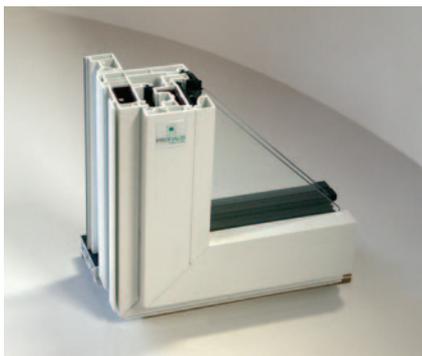
« Cette machine va nous permettre de tester industriellement les nouvelles finitions exclusives que nous proposons à nos clients, principalement sur notre nouvelle gamme "Référence" à ouvrant caché, dont le cœur est en PVC, seul garant d'un process d'assemblage véritablement industriel. Ces finitions sont de l'aluminium capoté, du véritable film d'aluminium plaqué ainsi que du pin et du chêne massif pré-vernis », explique Olivier Morice, directeur développement et marketing de Profialis. Des finitions qui nécessitent des machines adaptées à ces nouvelles technologies, comme cette soudeuse », précise-t-il.

La SL4FF EVO permet en effet deux types de finitions des faces extérieures, soit en version traditionnelle rainurée (plutôt pour les profilés blancs) soit en version face affleurée. L'absence de cordon de soudure harmonise parfaitement l'aspect visuel des faces avec celui des contours intérieurs de profilés,

même dans le cas de contours arrondis ou de formes variées.

### Avec l'ambition de développer la gamme "Référence"

La gamme "Référence" est une proposition haut de gamme du gammiste doubien. Elle offre un gain de 10 % de la surface vitrée par rapport à une menuiserie PVC classique et une triple barrière d'étanchéité. Elle est compatible avec les autres composants des gammes "Réponse" et "Performance" (finitions intérieures, élargisseurs, habillages intérieurs et extérieurs, traverses, renforts). Elle permet de proposer des menuiseries PVC en teinte masse, laquées, plaxées ou capotées alu à l'extérieur. Quelle que soit la finition, elle garantit un  $U_w \leq 1,2$  dans toutes les dimensions d'Avis technique (pour  $U_g = 1.1$  et intercalaire TGI ou SGG Swisspacer U). Grâce à sa nouvelle machine Graf, Profialis va pouvoir montrer à ses clients toute l'étendue des possibilités de mix de matériaux qu'offre sa gamme Référence. Rappelons que Profialis est l'un des seuls gammistes à concevoir et produire la totalité de ses profils PVC en France sous la marque "Profils de France". ■



Pour tous ceux qui apprécient la  
**sécurité et l'efficacité.**

Garde corps Schüco pour les systèmes PVC

Rendez-nous  
visite au salon  
**FENSTERBAU FRONTALE**  
du 18 au 21 mars 2020  
à Nuremberg  
**HALLE 7,  
STAND 7-503**

Une fixation innovante: les nouveaux garde-corps de Schüco sont reliés aux fenêtres dans l'atelier de production et posés sur chantier comme un seul élément. Ainsi vous délivrez deux solutions techniques et certifiées Schüco en une seule fois.

S'informer maintenant: [www.schueco.fr/garde-corps](http://www.schueco.fr/garde-corps)

Fenêtres. Portes. Façades.

**SCHÜCO**

## NOMINATION

## Sonia Mougey, directrice commerciale de HP Fermetures & Menuiseries

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier, Sonia Mougey est la nouvelle directrice commerciale de l'entreprise HP Fermetures & Menuiseries (récemment reprise par le groupe Lorillard).



Titulaire d'un DUT services et réseaux de communication, Sonia Mougey a une expérience d'une vingtaine d'années dans le secteur du bâtiment et notamment de la fermeture où elle a occupé différents postes (prescripteur chez Zolpan, responsable commerciale chez Mariton, ingénieure d'affaires service prescription chez Wicona). Plus récemment, Sonia Mougey a occupé les fonctions de directrice régionale pour le groupe Millet, chargée notamment du développement de la marque commerciale Sybaie auprès d'une clientèle de menuisiers et de fenêtriers. ■

## HAUT-RHIN

## Glas Trösch Alsace SA projette de construire 600 m<sup>2</sup> d'entrepôts supplémentaires



Implantée sur la zone industrielle de la Doller à Burnhaupt-le-Haut (68), Glas Trösch Alsace est spécialisée dans la fabrication de verre plat pour le bâtiment. La société a déposé fin décembre 2019 une demande de permis de construire portant sur 600 m<sup>2</sup> d'entrepôts sur ce site. Ce dernier accueille déjà 11 366 m<sup>2</sup> de locaux industriels et 8 457 m<sup>2</sup> d'entrepôts. ■

## BOUCHES-DU-RHÔNE

## Nice France célèbre ses 25 ans

Créée en 1995, la société Nice France a fêté le 23 janvier dernier ses 25 ans. L'occasion de revenir sur l'histoire et les évolutions qui ont bâti Nice France jusqu'à aujourd'hui.

### Un employé en 1995, 110 aujourd'hui...

Nice France voit le jour le 23 janvier 1995. Elle compte alors un seul employé contre 110 aujourd'hui. À ses débuts, Nice France propose des produits électroniques comme des télécommandes radio, des lampes clignotantes, des cellules de sécurité ainsi que des unités de gestion des automatismes.

1996 est un tournant marquant pour Nice France puisque, outre sa toute première participation au salon professionnel Batimat, l'entreprise lance les premières motorisations complètes pour portail : le coulissant Robo et les vérins Pluto électromécaniques.

1999 est la date de la construction d'un siège de 1 300 m<sup>2</sup> dans les Yvelines à Buchelay. L'an 2000 sera l'année de la création de la première agence commerciale régionale à Lyon. En 2002, une nouvelle agence à Aubagne est créée, elle devient le siège social en 2013.

### Plus de 1 000 personnes, clients et commerciaux ont été formés en 2019

« Depuis 25 ans, l'objectif numéro un de Nice France est d'être fiable et digne de confiance de la part de ses clients afin de devenir un interlocuteur privilégié pour les distributeurs et les installateurs mais aussi pour les millions d'utilisateurs de ses produits », explique Franck Pichereau, président de Nice France.

Une équipe nationale de formateurs itinérants a également été créée pour former les installateurs : plus de 1 000 personnes, clients et commerciaux ont été formés en 2019.

Par ailleurs, Nice se met au service de ses utilisateurs au quotidien en équipant ses produits d'émetteurs bidirectionnels permettant de connaître la position de l'automatisme à tout moment.

### En 2019, le chiffre d'affaires s'élève à 42 millions d'euros contre 500 000 euros en 1995

Nice France connaît une évolution constante de son chiffre d'affaires, avec 0,5 millions d'euros en 1995, 10 millions



Franck Pichereau, président de Nice France

d'euros en 2001, puis 20 millions d'euros en 2004. Un record est atteint avec 48 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2011. En 2019, le chiffre d'affaires de la société s'élève à 42 millions d'euros. En 2019, l'offre produit est composée de motorisations pour protections solaires, volets roulants (moteurs tubulaires), portes de garage, rideaux métalliques, barrières levantes pour parking, systèmes d'alarme anti-intrusion radio, contrôles d'accès et, enfin, d'accessoires pour la connectivité de l'ensemble de sa gamme. 25 ans n'est donc pas un objectif pour Nice France, mais le début d'une nouvelle dynamique.

« Au cours des dix prochaines années, nous aspirons à réaliser un chiffre d'affaires d'au moins 100 millions d'euros », poursuit Franck Pichereau. Pour atteindre cet objectif, nous allons nous concentrer sur la consolidation de la structure, la construction de nouvelles stratégies, tout en conservant l'esprit de l'équipe qui nous anime depuis ses 25 dernières années ». ■

### Les dates clés

**Fin 1995** : Nouveau siège social à Evreux d'une superficie de 60 m<sup>2</sup>

**1995** : Première participation à un salon professionnel : Batimat

**1999** : Construction d'un siège de 1 300 m<sup>2</sup> dans les Yvelines à Buchelay

**2000** : Création de la première agence commerciale régionale à Lyon

**2002** : Création d'une nouvelle agence à Aubagne (13)

**2004** : Création du département GSB via les marques MHouse & Moovo

**2007** : Création d'une plateforme logistique de 6 000 m<sup>2</sup> à Peynier (13)

**2013** : Transfert du siège social à Aubagne (13)

**2016** : Création du Technicentre à Aubagne regroupant toutes les activités techniques (hot-line, atelier contrôle et réparations, stock pièces détachées)

**2017** : Création du NiceSquare à Bièvres (91), nouvelle agence commerciale et show-room

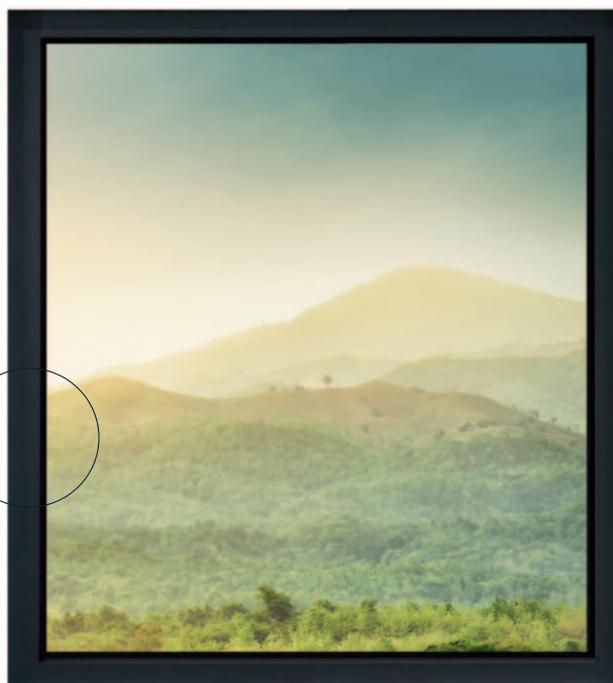
**2019** : Nouveau partenariat avec Geodis via un dépôt central à Saint-Vulbas (01)

# COR 70

## OUVRANT CACHÉ

---

ce n'est pas un cadre, c'est un vantail



$U_w \geq 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$   $RW \leq 46 \text{ dB}$

**Design minimaliste** avec une masse vue de seulement 66 mm

Possibilité de **paumelles** et **drainage cachés**

Certification **DTA** du laboratoire CSTB



LA PREMIÈRE  
**POIGNÉE CACHÉE**  
DU MARCHÉ

**Poignée Arch Invisible,**

Intégrée dans l'ouvrant et imperceptible de face à la fenêtre.

MORBIHAN

## Ty Alu : de nouveaux locaux pour soutenir une activité en plein essor

**T**y Alu, l'entreprise morbihannaise spécialisée dans la fabrication de menuiseries aluminium a emménagé en novembre dernier dans ses nouveaux locaux à Noyal-Pontivy (56), passant ainsi de 500 à plus de 2000 m<sup>2</sup> d'atelier.

Ce nouvel espace (acquis en 2018) est directement lié à la création de l'entreprise, puisque c'est l'opportunité d'acheter ce site qui a incité Philippe Gloux, alors dirigeant de la Menuis' depuis 2007 (28 salariés, 2,8 millions de chiffre d'affaires), à créer une entité dédiée spécifiquement à la production de menuiserie en aluminium.

Comme il l'explique, la Menuis' avait commencé à produire dès 2012 des menuiseries aluminium pour ses propres besoins, jusqu'à faire face à une demande croissante (y compris à l'extérieur de l'entreprise) qui l'a poussé à créer Ty Alu. Si aujourd'hui la Menuis' représente encore 75 % du chiffre d'affaires de Ty Alu (qui est de 1,6 million d'euros actuellement), ce pourcentage tend à décroître avec le temps (il était de 80 % l'année précédente).

### Un nouveau showroom et des investissements

Pour soutenir cette activité croissante (et atteindre son objectif de trois millions de chiffre d'affaires dans cinq ans), Ty Alu s'est doté d'un nouveau showroom qui va lui



Philippe Gloux et Jonathan Le Priellec aux côtés des membres de Sapa et de son directeur général Philippe Lisse.

permettre de montrer à ses clients (architectes et prescripteurs) l'étendue de son offre. Des investissements humains et matériels ont également eu lieu, puisque quatre personnes ont été recrutées, portant à douze le nombre total de salariés (dont sept en production).

Côté machine, l'entreprise s'est équipée d'un centre d'usinage de la marque italienne Mecal afin d'offrir à ses employés des conditions de travail plus fluides et moins exigeantes physiquement.

Philippe Gloux projette aussi l'achat de deux scies de tête et, d'ici deux ans, d'un autre centre d'usinage. Si les machines ont été achetées en crédit-bail (pour un montant d'environ 130 000 euros), le showroom et le nouveau bâtiment (qui accueille également les bureaux) ont demandé un million d'euros d'investissement.

Rappelons que, depuis avril dernier, Ty Alu est membre du réseau de fabricants Solutions Pro Sapa, qui l'a accompagné dans ces récents développements commerciaux. ■



L'entrée des nouveaux locaux et le showroom flambant neuf.



## MSL s'équipe d'un nouveau banc d'assemblage

**M**SL, la PME du Gard spécialisée depuis plus de 40 ans dans la conception et la fabrication sur mesure de moustiquaires, de stores bannes et de stores d'intérieur et d'extérieur de la marque Cosywee, s'est récemment équipée d'un nouveau banc d'assemblage de la marque italienne S. T. Engineering pour ses stores bannes.

Comme l'explique Adrien Rozard, responsable de la production chez MSL, cette acquisition avait pour objectif premier d'améliorer les conditions de travail des opérateurs de l'entreprise, qui devaient jusque-là soulever les stores eux-mêmes.

La mise en place de ce nouvel outil de production permet également à l'entreprise de réaliser plus facilement des essais à une hauteur adéquate.

Dans un contexte de croissance dynamique (le chiffre d'affaires s'élevant à presque cinq millions pour 2018), MSL (qui produit entre 10 et 15 stores par semaine en hiver, contre 40 à 50 unités par semaine en été) entend ainsi pouvoir répondre plus rapidement à la demande de ses clients. Aucun recrutement n'est prévu, l'investissement matériel devant permettre d'augmenter la production tout en maintenant des effectifs stables. ■



Le nouveau **banc d'assemblage** de marque S. T. Engineering.



HÉRAULT

## Alain Larvor acquiert la société Tendance Alu

**A**lain Larvor vient d'acquérir la société Tendance Alu située à Lunel (34). Spécialiste de la fabrication de menuiseries aluminium sur mesure pour les professionnels dans les départements 34, 30, 84 et 13, la société héraultaise compte à ce jour cinq salariés.

Alain Larvor a racheté la société fin 2019, membre du réseau des Fabricants Certifiés Profils Systèmes. Ce passionné d'entrepreneuriat de 56 ans donne son témoignage sur cette acquisition.

**Verre & Protections Mag :**  
Quel est votre parcours professionnel ?

**Alain Larvor :** « Responsable de production dans la fabrication de caissons lumineux & profils d'éclairage à la fin des années 90, j'ai ensuite été à la direction commerciale durant 15 ans d'une société de matériels déco ».

**Pour quelles raisons avez-vous racheté la société Tendance alu ?**

« Je recherchais une entreprise avec un véritable potentiel de développement. Tendance alu avait une très bonne réputation, une bonne santé financière et c'est une entreprise locale. Je tenais à acquérir une société à taille humaine, ayant une véritable proximité avec ses clients et qui commercialise un produit 100 % made in France. À ce jour nous proposons aux professionnels la fabrication sur

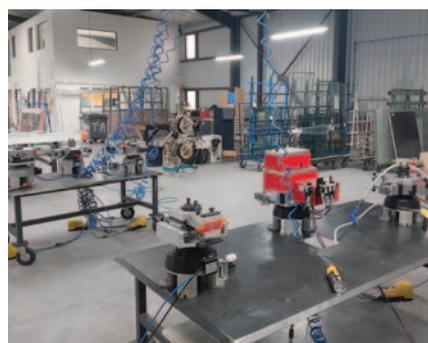
mesure de frappes, coulissants, portes traditionnelles et lourdes, verrières d'intérieur, vérandas et pergolas. Nous commercialisons l'ensemble de la gamme Cuzco de Profils Systèmes en frappe et coulissant pour le neuf et la rénovation ».

**Avez-vous des objectifs/ investissements à long ou court terme ?**

« Afin d'épauler les équipes de fabrication, nous projetons d'acheter une centrale d'usinage. Nous aimerions étoffer notre gamme en proposant des portails, garde-corps et façades ».

**Un mot sur le label des Fabricants Certifiés, réseau auquel vous êtes adhérent ?**

« Faire partie du réseau des Fabricants Certifiés est un atout incomparable dans notre secteur géographique où il y a énormément de concurrence. La reconnaissance du label de qualité nous fait gagner des parts de marché à tous les niveaux. Nous apportons à la fois un service optimum dans la technicité, le positionnement de nos prix, la rapidité de livraison et l'accompagnement de nos clients. De plus, nous sommes très épaulés par Profils Systèmes qui au sein du réseau nous accompagne et nous guide dans les différentes certifications, homologations et développement des produits de la gamme ». ■



NORD

## Cevino Glass intègre Lukora



Créé et dirigé par Thierry Gautier depuis 2012, le Groupe Cevino Glass est un acteur de référence dans le domaine de la transformation et l'installation de produits verriers à travers ses deux marques historiques, Le Kap Verre et Miroiteries Dubrulle, toutes deux basées dans les Hauts-de-France (lire également notre article dans Verre & Protections Mag n° 110, page 64).

La vision affichée par Thierry Gautier et son équipe est d'étendre le groupe géographiquement et de diversifier les savoir-faire, prioritairement par croissance organique et innovation mais aussi par acquisitions réussies dans ce secteur fragmenté mais en cours de concentration. Après avoir consolidé sa base Hauts-de-France puis Normandie, il s'est étendu en Ile-de-France, la construction de ce groupe d'envergure nationale se faisant en conservant les marques des entreprises acquises et en laissant aux équipes une forte autonomie.

L'acquisition de la société Lukora s'inscrit dans cette démarche. Basée près de Lyon, Lukora fournit tous les professionnels du verre et maîtrise tous les traitements avec un savoir-faire spécifique reconnu nationalement sur la technique du bombage via la marque commerciale Tecnbombage.

À l'occasion de cette opération, Jean Mas, tout en restant le dirigeant de Lukora, devient également associé du Groupe Cevino Glass pour participer pleinement à sa stratégie de développement. ■

MAINE-ET-LOIRE

## Ageneau Group et les Transports Pasquier se rapprochent

Ageneau Group et Transports Pasquier se rapprochent et unissent leurs compétences pour développer ensemble leurs activités respectives. Préparé depuis plus d'un an, le rapprochement est officialisé le 27 janvier dernier.

Rappelons que Transports Pasquier est notamment spécialiste du transport de menuiseries livrant chaque semaine plus de 1 500 menuiseries, en particulier pour le groupe CAIB depuis plus de 30 ans, 2MA2P depuis 15 ans, Atulam depuis 8 ans, Swao depuis 3 ans, etc.

### Plus de 1500 menuiseries livrées chaque semaine

Les capacités des deux entreprises vont s'ajouter et leur panel d'activités va s'élargir. Ils partagent aussi un objectif commun : travailler en concertation et en étroite collaboration pour créer une relation gagnant-gagnant. Le rayonnement des uns fera le développement des autres et vice-versa.

Pour concrétiser le rapprochement, les Transports Pasquier deviennent une des unités de transports d'Ageneau Group. En contrepartie de l'apport de sa société, Alexandre Pasquier entre dans le capital



avec une prise de participation. Ce rapprochement va également venir soutenir sa croissance à deux chiffres, notamment en facilitant le recrutement et la gestion des ressources humaines.

Transports Pasquier entrera aussi dans le groupement Tred Union, ce qui lui ouvrira un grand nombre de partenaires en France et à l'international.

Grâce aux Transports Pasquier, Ageneau Group va bénéficier du réseau Pall-Ex en France, un regroupement de plus de 60 transporteurs indépendants sélectionnés parmi les meilleurs du pays pour réaliser des livraisons de une à cinq palettes en 48 h sur le territoire. Il pourra donc proposer ce service à ses propres clients. ■

MEURTHE-ET-MOSELLE

## Righetti rejoint le réseau Bpifrance Excellence

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, la miroiterie Righetti fait partie du réseau Bpifrance Excellence et de la French Fab. Bpifrance Excellence est un réseau de 5 000 entreprises qui cherchent à innover et à entreprendre sans limite. De la start-up à l'ETI, du digital à l'automobile, le réseau rassemble des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs. L'objectif de ce réseau est de permettre la mise en relation des professionnels.

« Notre entreprise a été choisie par les chargés d'affaires Bpifrance pour notre dynamisme et notre volonté de se développer. Ce partenariat nous permet ainsi de faire partie de la French Fab, l'étendard de l'industrie française » se félicite l'entreprise Righetti. Depuis début 2019, Righetti s'est engagé

dans des travaux de grande ampleur pour développer et augmenter

sa taille et son activité. Ainsi, c'est une extension de 1 500 m<sup>2</sup> qui sort de terre progressivement. Cette dernière accueille déjà un nouveau pôle logistique, ainsi qu'un parc machine et de stockage automatisé : « une première en France ! », précise Righetti.

De nouveaux équipements à haute performance feront également leur apparition dans les prochains mois. Un four de trempe qui permettra notamment à la miroiterie de proposer de nouveaux produits. ■



# TOUS LES STORES. TOUT SIMPLEMENT.

**GAMME LA PLUS LARGE DU MARCHÉ**  
en stores extérieurs et intérieurs

**COMMANDE EN LIGNE**  
des bannes et stores à enroulement

**LIVRAISON DES BANNES EN 8 JOURS**  
sur une large sélection

**PIECES DÉTACHÉES EN 72H**  
via la boutique en ligne

Contactez-nous au 0 810 820 500 (service 0,06 €/min + prix appel) ou rendez vous sur [www.franciaflex.com](http://www.franciaflex.com)

Valoriser  
les espaces de vie

  
FRANCIAFLEX

SARTHE

## Les Ateliers Goudier se lancent dans la commercialisation de baies vitrées de très grande taille

Les Ateliers Goudier, entreprise familiale mancelle spécialisée dans la distribution et l'installation de portails, portes de garage et fenêtres se lance dans la commercialisation de baies vitrées de très grande taille. Motivé par « la passion des belles choses » et une affinité avec la clientèle qui partage son goût des architectures contemporaines, Jean-Jacques Goudier (le dirigeant de l'entreprise) explique que cette nouvelle activité va permettre aux Ateliers Goudier de se positionner sur un secteur haut de gamme, où la concurrence est moindre. En effet, comme le précise Jean-Jacques Goudier, ces baies vitrées qui peuvent atteindre les 15 m<sup>2</sup> (pour 4 m de large et 6 m de haut maximum) et une tonne de verre exigent une rigueur de pose extrême, ce que les Ateliers Goudier se targuent d'être parmi les rares à pouvoir faire. Avec 0 mm de tolérance au moment de la mise à niveau, ces produits séduisent une clientèle qui est prête à investir des sommes plus importantes pour vitrer des pans entiers de sa maison.

### Un showroom agrandi pour mettre en valeur ces nouveaux produits

Pour présenter ces baies vitrées (fabriquées par l'allemand Solarlux, dont les Ateliers Goudier est le client le plus important en France), l'entreprise a agrandi son showroom grâce à une toiture et des murs entièrement vitrés. Une façon de faire la démonstration à ses clients du potentiel de ces fenêtres de grande taille et de leur capacité à créer des espaces dedans/dehors, comme le détaille Jean-Jacques Goudier. L'occasion aussi pour l'entreprise de mettre en valeur son offre de



De gauche à droite: **Jean-Christophe Lasthaus**, responsable commercial nord, **Béatrice Goudier**, épouse et associée de Jean-Jacques Goudier, **Stefan Holtgreife**, dirigeant Solarlux monde, **Dominique Rey**, dirigeant Solarlux France, **Nicolas Guilloteau**, responsable commercial sud, **Jean-Jacques Goudier**. Devant: **Samuel Picard**, suivi architectes et appel d'offres.

domotique, qui peine à décoller depuis son lancement en 2013, et dont Jean-Jacques Goudier espère que cette visibilité renouvelée lui permettra de consolider les ventes.

### Des recrutements à la peine

Pour soutenir cette nouvelle activité et ses objectifs en termes de chiffre d'affaires (trois millions visés d'ici trois ans, pour 1,7 million aujourd'hui), les Ateliers Goudiers s'efforcent

de recruter un opérateur de pose "perfectionniste" et un commercial aussi "passionné par le beau" que solide techniquement. Bien que l'entreprise explique chercher avant tout des profils motivés, qu'elle pourra former en interne par la suite, elle peine à toucher des candidats intéressants et intéressés. Une situation à laquelle Jean-Jacques Goudier espère remédier très prochainement pour ne pas ralentir le développement de ses activités. ■





## Le groupe Dubois rachète la menuiserie Meri

### Des valeurs partagées

Au moment de prendre leur retraite (l'entreprise a été créée en 1975), c'est vers un groupe qui partageait leurs valeurs d'exigence professionnelle et de bienveillance humaine que Raynald Duport et Géraldine Hutinet (respectivement PDG et directrice administration et finances de Meri) se sont tournés. C'est Synercom France (un groupe spécialisé dans le conseil et l'accompagnement pour la cession et le rachat des PME) qui a épaulé les associés à la tête de Meri pour cette revente. Marie Debureaux, la fille de Guillaume D'Ocagne (le dirigeant du groupe Dubois), va assurer la direction de cette nouvelle entité.

Notons que, réalisant plus de 30 % de son chiffre d'affaires en région parisienne, le groupe Duvois possède également une agence à Savigny-sur-Orge (91) disposant d'un atelier de 1 200 m<sup>2</sup>.

L'agence principale de la menuiserie G. Dubois est implantée à Sepmes (37), à proximité de l'A10 entre Tours et Châtellerault. Ses ateliers de menuiserie bois se répartissent sur une surface de 7 000 m<sup>2</sup> construite. L'entreprise dispose également à Montbazou (37), à proximité immédiate de la nationale 10, d'une agence spécialisée dans la fabrication de menuiseries en aluminium (Installux). ■

**L**e groupe Dubois (spécialisé dans l'aménagement d'espaces privés et professionnels), implanté à Sepmes (37) s'est récemment porté acquéreur de la société Meri (pour "Menuiserie - ébénisterie - réparation - installation"), une PME montreuilloise (93) détentrice d'un label "Monuments historiques" et experte des chantiers prestigieux (sièges de groupes de l'industrie du luxe, ministères, bâtiments de l'administration publique, etc.). Grâce à ce rachat, le groupe Dubois, qui se targue de réunir différents corps de métiers (menuiserie, métallerie, agencement, décoration, restauration et ébénisterie) va rajouter à son arc l'expertise de la trentaine de salariés de Meri, jusque-là répartis entre un atelier de fabrication et des équipes de pose et de maintenance.

**SFS**

NOUVEAU

## Paumelle Dynamic 3DG

Nouvelle génération de paumelles garantissant l'étanchéité des portes jusqu'à 160 kg.



**FENSTERBAU  
FRONTALE**

Stand 513 - Hall 1



**Raphaël Dericbourg** a pour mission de définir la stratégie de croissance de Kawneer France et Sud Europe.

#### NOMINATION

## Raphaël Dericbourg, nouveau directeur général de Kawneer France et Sud Europe

**R**aphaël Dericbourg, 51 ans, rejoint le groupe Arconic, en tant que directeur général de Kawneer France et Sud Europe (Espagne et Portugal).

Il a pour mission de définir et mettre en place la stratégie de croissance et de développement de cet important secteur d'activité du groupe Arconic.

Avant de rejoindre Arconic, Raphaël Dericbourg était directeur général des activités de distribution des produits métallurgiques et des activités industrielles chez Kloechner Metals France. Il a également occupé les postes de directeur de marché et directeur général de différentes filiales au sein du groupe Descours & Cabaud pendant dix ans.

Raphaël Dericbourg a débuté sa carrière comme directeur commercial de la société lyonnaise LBA Thivel, spécialiste de la distribution de fournitures industrielles pour le second oeuvre du bâtiment.

Raphaël Dericbourg est titulaire d'un Bachelor en administration des affaires de l'EM Lyon Business School, d'un Master obtenu à l'IAE de l'université de Lyon et d'un International Executive MBA de l'ESCP Europe. ■

#### NORD

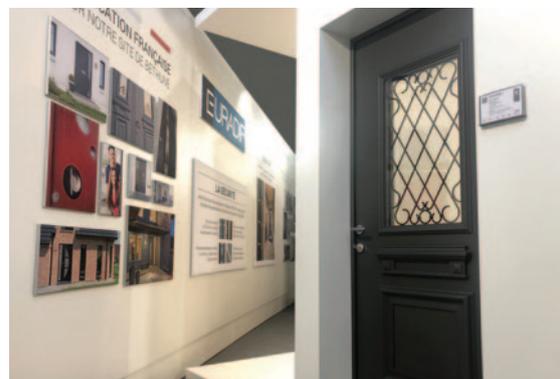
## Euradif inaugure son showroom de portes d'entrée en aluminium "Passage" et développe son pôle formation

**L'**entreprise nordiste Euradif vient d'inaugurer un nouvel espace de 200 m<sup>2</sup> implanté au sein du siège de Béthune (59) exclusivement dédié à la découverte de la gamme "Passage".

Il est équipé de 26 portes représentatives des 150 modèles qui composent l'offre. Lieu de formation et d'échanges, toutes les configurations de l'offre y sont exposées, tant en matière de sécurité que de produits connectés : serrures multipoints, gâche filante, barre de sécurité Eurastop, domotique... « L'objectif est d'accueillir les forces de vente de nos clients dans les meilleures conditions pour leur permettre de toucher les produits, de les "sentir", et de percevoir les nombreux facteurs différenciants de la gamme Passage », explique Jean-Gabriel Creton, président d'Euradif.

### Outils d'accompagnement personnalisés

« Les forces de ventes de nos clients sont les ambassadeurs "Passage" sur le terrain auprès des poseurs ou des clients finaux, précise Charles Creton, responsable communication d'Euradif. C'est pourquoi nous les incitons à venir nous visiter, à rencontrer les équipes, à découvrir l'outil industriel et à recevoir notre formation Passage. Ils repartent boostés et amoureux du produit, poursuit-il. Pour les aider, nous avons développé tout un arsenal d'outils d'accompagnement personnalisés : challenges, offres spéciales, documentations, portes expo, roll-up, vidéo,



écrans, boîtes, mallettes... Nos clients peuvent ainsi se concentrer uniquement sur la vente sans être pollués par la multitude de tâches annexes du quotidien », ajoute Charles Creton.

### Euradif participe aux frais de déplacement des équipes commerciales

Notons que pour accompagner les fabricants de menuiseries et achever de les convaincre à mobiliser leurs équipes de vente pour une visite/formation à Béthune, Euradif participe aux frais de déplacement des équipes commerciales (depuis l'arrivée de l'aéroport/gare jusqu'au siège), d'hébergement et de repas. « Nous proposons aussi à nos clients de leur mettre à disposition l'une de nos salles, le temps nécessaire, pour leur permettre d'enchaîner sur leurs réunions commerciales après la formation Passage », conclut Jean-Gabriel Creton. ■





Nous **SUBLIMONS**  
votre **SAVOIR-FAIRE**



Des solutions innovantes qui subliment votre  
savoir-faire d'artisan fabricant aluminium

INSTALLUX



ALUMINIUM  
& PARTENAIRES

# Renouard ouvre de nouveaux bureaux à Nantes



Les bâtiments de **Renouard** à Loudéac (22)

« Les entreprises générales oublient la notion de satisfaction du client. De plus, la multiplication des interlocuteurs est insupportable. »

**SYLVAIN RENOUARD.** Co-dirigeant

**C**réée en 1968 à Loudéac (22), en plein cœur de la Bretagne, Renouard est

une spécialiste du sur-mesure en menuiserie aluminium-acier et de la métallerie. Son rayon d'action se situe sur toute la Bretagne et sur une partie des Pays de Loire. Afin de développer son activité dans cette dernière région, elle vient d'investir dans l'achat de nouveaux locaux dans le village d'entreprises ad.park à Orvault (44), tout près de Nantes.

« Nous étions déjà présents à Nantes », explique Sylvain Renouard, co-dirigeant de l'entreprise avec son frère Sébastien, « mais dans des conditions inappropriées ! ». Ces nouveaux locaux vont accueillir 120 m<sup>2</sup> de bureaux mais aussi une partie entrepôt. « À terme, l'idée est de recruter une équipe de poseurs dédiée à la région nantaise », poursuit le dirigeant.

## Pérenniser l'activité en Bretagne

L'entreprise a subi de plein fouet la crise, qui l'a particulièrement touchée en 2014. De 70 personnes, elle est passée à 45 et a dû faire des choix importants, tout en se recentrant

sur la Bretagne et les Pays de Loire. « Nous évitons dorénavant d'aller jusqu'à la région parisienne, mais ce que nous fuyons par-dessus tout, ce sont les entreprises générales, surtout les majors », poursuit Sylvain Renouard. « Avec ces dernières, il y a toujours des problèmes. Outre qu'elles ont du mal à payer, elles oublient la notion de satisfaction du client. De plus, la multiplication des interlocuteurs est insupportable. Vous négociez votre prestation avec une personne, puis une autre pour la réalisation des travaux, et enfin une troisième pour les finitions, qui ont toutes des avis différents. J'ai signé une fois un marché avec l'une d'elles : l'une des premières choses qu'ils ont faites a été d'ouvrir au préalable un dossier juridique, ce qui ne pousse pas à la confiance réciproque ! », déplore le dirigeant.

Renouard privilégie aujourd'hui les marchés en lots séparés auprès de collectivités et d'entreprises publiques, de chantiers privés et plus rarement de particuliers.

Citons parmi ses chantiers récents les ateliers des Capucins à Brest (photo de gauche) ou le pôle numérique à Nantes, pour lesquels l'entreprise a livré les menuiseries extérieures en acier (photo de droite), mais aussi la reconversion de la maison d'arrêt de Nantes, dont elle réalise les menuiseries aluminium des halls, ou le nouveau métro de Rennes.

## L'acier a aussi le vent en poupe

Elle façonne pour 50 % de son activité la menuiserie aluminium et pour l'autre moitié la métallerie et la menuiserie acier, qui, selon Sylvain Renouard, est en plein essor. « Les architectes se tournent de plus en plus vers ce matériau, car il offre une plus grande finesse », explique-t-il. « Il nous permet surtout d'avoir plusieurs cordes à notre arc, la concurrence étant rude dans l'aluminium. Bien sûr, les coûts de fabrication sont plus importants, principalement pour la main-d'œuvre, car nous recevons les profilés acier bruts, que nous devons ensuite façonner puis laquer, contrairement à l'aluminium ». Renouard se fournit à 80 % chez Technal pour l'aluminium. Il travaille avec Forster, Jansen ou RP Technik pour l'acier, selon les désirs des architectes. ■



## Sepalumic signe l'achat d'une presse hybride pour son site de Genlis



De gauche à droite : **David Zampedri, Massimo Marinelli, David Julien** et **Thomas Gimaret**

**D**avid Julien, président de Sepalumic et Thomas Gimaret (directeur d'exploitation de l'usine de Genlis) ont officialisé l'achat d'une presse hybride "SMS Hybrex" pour la nouvelle usine d'extrusion du groupe. Un investissement rendu possible grâce à Omav SpA, principal fournisseur de lignes d'extrusion d'aluminium, représenté par Massimo Marinelli et David Zampedri.

« Au total, nous consacrons 30 millions d'euros sur trois ans au développement de l'usine d'extrusion », explique David Julien. Parallèlement, nous installerons une ferme solaire de quatre hectares (sur des terres non agricoles) fournissant l'énergie nécessaire à l'usine, ainsi qu'une jachère de biodiversité arborée. En relocalisant cette production en France, nous réduisons considérablement notre empreinte carbone ». À cette occasion, 50 emplois seront créés.

### La relocalisation de l'extrusion en France permet à Sepalumic de réduire son empreinte carbone

Pour Sepalumic, la responsabilité environnementale et sociétale doit s'étendre à l'ensemble de la filière de production. La marque investit dans une usine d'extrusion de dernière génération s'étendant sur 16 000 m<sup>2</sup> et crée ainsi 50 emplois sur son site de Genlis (21).

« Cette unité comportera une presse hybride, unique en France, qui permettra de réduire de 30 % nos besoins en énergie », explique-t-on chez Sepalumic.

Opérationnelle d'ici 2021, ce procédé hybride viendra confirmer l'engagement responsable du groupe. En relocalisant sa chaîne d'extrusion sur le territoire français, Sepalumic réduit considérablement son empreinte carbone.

De plus, la marque s'engage dans un système de production éco-responsable avec l'installation d'une ferme solaire fournissant une énergie nécessaire au fonctionnement de l'usine.

Cette ferme solaire est implantée sur une zone d'enfouissement de déchets, évitant ainsi l'emprise sur des surfaces cultivables (lire à ce sujet notre nouvelle rubrique "Industries 4.0" en page 144). ■

# FENSTERBAU FRONTALE

Découvrir les nouveautés

Nuremberg, 18-21.3.2020

Le salon. Fenêtre. Porte. Façade.

Achetez dès maintenant votre billet incluant l'utilisation gratuite des transports publics\* :

[frontale.de/ticket](http://frontale.de/ticket) 

Follow us!



#fensterbaufrontale

en parallèle :

 **HOLZ-HANDWERK**

**NÜRNBERG MESSE**

DORDOGNE / LOT-ET-GARONNE

## Grégoire et Ambonati construisent leur partition commune



Le siège d'Ambonati industries à Damazan (47)

**P**rudentia Capital possède à présent deux sociétés sœurs dans son escarcelle. Après avoir repris Les Nouvelles menuiseries Grégoire (Saint-Martial-d'Artenset - 24) en août 2018, le fonds d'investissement s'est emparé d'Ambonati Industries (Damazan - 47) en août 2019 (lire [www.verreetprotections.com/interview-de-dominik-zwenger-associe-fondateur-de-prudentia-capital](http://www.verreetprotections.com/interview-de-dominik-zwenger-associe-fondateur-de-prudentia-capital)).

Un second investissement qui a une valeur stratégique, car les deux menuiseries peuvent aujourd'hui entamer un vrai partenariat industriel. Pascal Brouard, le président des Nouvelles menuiseries Grégoire, a récemment été nommé aux responsabilités chez Ambonati pour accompagner cette association.

Le dirigeant explique: « Grégoire a une vraie dimension industrielle sur les quatre métiers: PVC, aluminium, mixte et bois. Et pourtant, nous nous sommes aperçus au contact de nos partenaires commerciaux que notre reconnaissance au niveau de l'aluminium était très faible, même si nous réalisons 40 % de notre chiffre d'affaires sur ce matériau ! Nous nous sommes aussi rendus à l'évidence que l'industrialisation du process aluminium chez nos confrères était très avancé et performant ».

Le rachat d'Ambonati, qui dispose d'un outil industriel moderne de 25 000 m<sup>2</sup> pour l'aluminium à 90 km du site de Grégoire, est donc une vraie opportunité pour Prudentia car il s'inscrit dans une stratégie ambitieuse de construction d'un pôle industriel et commercial fort en région sur le marché de la menuiserie extérieure.



Pascal Brouard

Ce partenariat va permettre aux deux entreprises de créer de nombreuses synergies (industrielles, logistiques, techniques, économiques et fonctionnelles) et ainsi leur permettre de se renforcer significativement sur ces marchés.

Les Nouvelles menuiseries Grégoire sur les marchés du neuf et de la rénovation, tant collectif que "diffus" et Ambonati Industries sur le marché de la distribution.

### Modernisation et investissements à Saint-Martial-d'Artenset

Ainsi, des investissements sont actuellement en cours sur le site de Grégoire pour la production bois et PVC :

- Les outils informatiques, avec la mise à jour de l'ERP, l'intégration de Prodevis, avec des développements complémentaires pour une intégration complète du flux du « devis jusqu'à la livraison client ».
- Les outils de production avec le renouvellement des machines pour améliorer la productivité: chaînes d'usinage, d'assemblage, de soudage sans ébavurage, etc.
- La création de lignes transitiques automatisées, pour favoriser les flux continus et supprimer les manipulations pour tenir les objectifs de productivité.

Mais aussi sur le site de Damazan où les équipes travaillent déjà sur le plan d'investissements à réaliser sur le site, tant au niveau industriel (productivité, chaînes d'usinage, d'assemblage, transitique, etc.) que sur le soft (ERP, CBN, Prodevis...) pour apporter toujours plus de qualité de service et de proximité à ses clients. ■



NOMINATION

## Fabrice Keller rejoint Edgetech en tant qu'Area Manager

**A**vec Fabrice Keller, Edgetech Europe GmbH a gagné un responsable commercial expérimenté et reconnu des experts de l'industrie. À ce titre, il veillera à une plus grande implantation des systèmes d'intercalaires flexibles Super Spacer sur le marché français et dans les pays des Balkans.

Le verre en tant que composant est le trait d'union à toute sa carrière professionnelle. Pendant de nombreuses années, Fabrice Keller a travaillé dans le secteur de la commercialisation et du marketing, plus précisément dans le domaine des composants de construction au travers de l'assemblage multi-composants, de produits destinés aux vitrages et de la manipulation par le vide. Il possède également une vaste expérience du marché des pays en développement.

« L'industrie du verre a toujours été mon domaine de prédilection. Je suis très heureux de continuer à faire fructifier mes connaissances au sein d'Edgetech », a déclaré Fabrice Keller. « Les opportunités que l'on m'offre au niveau professionnel, le soutien de l'équipe et le potentiel des produits sont extrêmement prometteurs », poursuit-il.

L'industrie des fenêtres passe de plus en plus à des solutions automatisées. Pour Fabrice Keller, l'heure des systèmes d'intercalaires efficaces et variables comme Super Spacer est venue. « L'intercalaire est un élément discret dans la constitution d'une façade ou d'une fenêtre mais d'une importance significative pour obtenir un niveau de performance élevé », explique-t-il.

Joachim Stoss, directeur général d'Edgetech Europe GmbH et vice-président des ventes internationales chez Quanex, est également satisfait: « Nous sommes très heureux d'accueillir Fabrice Keller. Grâce à son expertise du marché et son savoir-faire industriel, nous serons en mesure d'être plus présents et de conseiller personnellement nos clients en France ». ■



HOMMAGE

## Bohle France : disparition de Hervé Giacomel

Jan-Marc Auger, directeur commercial France de l'entreprise Bohle vient de nous annoncer la disparition d'Hervé Giacomel, technico-consultant grand Nord-Est, suite à un accident de voiture le 11 février : « Depuis plus de 12 ans Hervé Giacomel faisait partie de notre équipe. Il était un collègue et un ami très apprécié. Âgé de 42 ans, il laisse derrière lui une jeune famille. Nos pensées vont à sa femme et ses enfants, à qui nous exprimons notre sincère et profonde sympathie ». Toute l'équipe de Verre & Protections Mag assurent sa famille et ses collègues de son plus profond soutien. ■

MARKETING

## Nouveau logo pour Bandalux

**BANDALUX**  
Light. Shades. Atmospheres.

Acteur phare du marché de la protection solaire et des stores occultants en France, Bandalux insuffle un vent nouveau à son logo. Le nouveau logotype se veut plus contemporain. Il arbore un fort caractère et son expression géométrique s'impose en toute simplicité. La refonte de l'identité visuelle de l'entreprise, créée en 1986 et toujours 100 % familiale, se révèle parfaitement conforme à l'image de Bandalux : solide, évolutive et durable. ■



INITIATIVE

## La marque MC France devient définitivement MéO

MC France (groupe Liébot) adopte définitivement, depuis le début de cette année 2020 et à 100 %, l'identité MéO, que l'entreprise de Cugand (85) avait créée en 2017 à l'occasion du lancement de sa nouvelle fenêtre à frappe (lire également Verre & Protections Mag n° 107 page 78).

Lorsque l'on demande à Franck Rostand, directeur général de l'entreprise, pourquoi avoir opté pour cette nouvelle dénomination, sa réponse est simple : « Notre objectif est de sortir MC France de son marché de niche bois-aluminium pour gagner des parts de marché sur le marché global de la fenêtre. Pour cela, il nous faut créer un territoire différenciant et identitaire pour émerger et se positionner face à la concurrence et porter une promesse qui réponde aux attentes conso, orientée bénéfiques plutôt que sur les matériaux qui composent le produit. MéO nous permet de soutenir notre positionnement premium pour défendre la valeur produit et son prix de vente », précise-t-il.

### Sept clients sur dix affirment désormais connaître la nouvelle marque MéO

« 2019 a été une année de transition, poursuit Franck Rostand, avec une appropriation de la marque MéO par nos salariés, nos clients et nos fournisseurs. Lors de notre dernière enquête de satisfaction clients menée en novembre dernier, sept clients sur dix affirment désormais connaître notre nouvelle marque ».

Des actions vers le grand public pour la marque MéO qui se réalisent au travers d'une communication sur les réseaux sociaux (principalement Pinterest, Facebook et LinkedIn) et des campagnes webmarketing ciblées.

« Des efforts qui se traduisent par une fréquentation multipliée par quatre de notre site internet [www.fenetremeo.com](http://www.fenetremeo.com) et des demandes de prix multipliées par cinq », se félicite Aurore Fonteneau, directrice marketing de MéO.

Pour cette année 2020, MéO met en place un important dispositif de communication et de marketing pour optimiser cette transition vers la nouvelle identité de l'entreprise :

- communication interne : cadres de l'entreprise en décembre 2019 et vœux de la direction le 9 janvier dernier ;
- communication clients et fournisseurs à travers la carte de vœux 2020 ;
- mise en place des nouvelles adresses mail [@fenetremeo.com](mailto:@fenetremeo.com) ;
- mise à jour des documents internes et externes avec la charte graphique 2020 ;
- installation des enseignes sur le site industriel et le siège social (mars 2020) ;
- nouveaux catalogues avec suppression du logo MC France ;
- mise en place du dôme MéO sur les menuiseries (avril 2020 en production). ■



Franck Rostand et Aurore Fonteneau se félicitent de la notoriété de leur nouvelle marque.

## Cetih va investir 12 millions d'euros en 2020

L'année 2020 va être placée sous le signe de l'investissement pour le groupe Cetih, basé à Machecoul-Saint-Même (44). Un effort de 12 millions d'euros va en effet être réalisé pour asseoir les ambitions nationales mais aussi européennes du fabricant des marques Swao, Bel'M ou Zilten.

François Guérin, son directeur général, en fait le détail pour Verre & Protections Mag. « Notre usine de Machecoul, qui fabrique des portes en aluminium, va bénéficier d'un agrandissement de 50 %, principalement dédié à la surface de production, avec des achats de machines, tout en poursuivant l'automatisation des process du site », explique le dirigeant. Notre établissement de Roanne (42), spécialisé dans les portes en acier, a lui aussi été agrandi de 50 % l'année dernière. Des efforts qui vont être poursuivis cette année, avec là encore, des investissements en termes de machines et d'automatisation », ajoute François Guérin.

Enfin, les renouvellements des parcs machines des usines de fenêtres de Roncey (50) et de Saint-Macaire-en-Mauges (49) vont permettre à Cetih d'en augmenter la productivité et la qualité. L'accent va d'ailleurs être plutôt mis sur l'usine PVC de Roncey, un matériau qui selon François Guérin « retrouve aujourd'hui des couleurs ».

« Nous améliorons la digitalisation de nos process. Une évolution qui concerne toutes nos usines et qui demande des investissements sur plusieurs années.

**FRANÇOIS GUÉRIN.**

Directeur général de Cetih



Par ailleurs, comme nombre de ses confrères, le groupe entend améliorer la digitalisation de ses process. Une évolution qui concerne toutes ses usines et qui demande des investissements sur plusieurs années.

« Le but est d'harmoniser tous les outils au sein de nos différents sites, de la prise de commande à la livraison finale du produit », explique le directeur général. Une digitalisation qui est déjà effective au sein des usines de portes et qui est amorcée aujourd'hui dans les ateliers de fenêtres.

### Partenariats avec Delta Dore et Ferco

Depuis six ans, Cetih travaille avec Delta Dore sur la partie énergie via sa filiale Systovi, spécialiste des solutions solaires et ventilation pour l'habitat. Cette collaboration s'est ensuite étendue à une approche globale "enveloppe de l'habitat", qui couvre les portes et les fenêtres. Les deux sociétés ont par exemple développé pour les portes d'entrée un contac-



teur pour piloter une serrure motorisée. Pour les fenêtres, c'est une collaboration à trois avec Ferco pour concevoir un capteur intégré (100 % sur l'ouvrant) fiable et standard adaptable à chaque menuiserie. Cette option nommée I-Secure est disponible depuis fin février à un prix très accessible (lire également notre article en page 74).

### Poursuivre le développement européen

Avec ces innovations et ces investissements, Cetih souhaite consolider son leadership dans l'Hexagone, mais aussi dans les pays limitrophes pour le marché des portes d'entrées. Des pays dans lesquels le groupe est déjà implanté, comme l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique ou la Suisse.

« L'objectif est de poursuivre le développement de nos marques Swao et Zilten en France, et de Bel'M en Europe, ce qui est parfois un vrai chemin de croix, tant les normes sont différentes d'un pays à l'autre. Mais à force de travail et de persévérance, les voyants sont au vert aujourd'hui », conclut François Guérin. ■

## Briand Industries change de mains

Après 53 ans à la tête de Briand Industries (Pont-Château – 44), Jean-Paul Haspot a décidé de prendre sa retraite et de passer la main à Éric Rotteleur, qui a repris l'entreprise spécialisée dans le travail du métal (métrerie, verreries) pour les secteurs de l'industrie et du bâtiment. Éric Rotteleur explique avoir fait la connaissance de Jean-Paul Haspot il y a un an, alors que celui-ci commençait à chercher un repreneur pour sa société. Après onze années chez Colas et un an chez Ingérop, ce natif de Saint-Nazaire a été séduit par la bonne santé financière et l'organisation efficace de Briand Industries.



Éric Rotteleur

cellente réputation sur les chantiers réputés difficiles, une position d'acteur de référence qu'il entend conserver.

Autre point fort que le nouveau dirigeant de Briand Industries veut continuer de développer : la verrerie pare-flamme. Avec un carnet de commandes bien rempli (notamment grâce au chantier de l'Atlantique à Saint-

Nazaire, où Éric Rotteleur aimerait développer l'activité locale de Briand Industrie), l'entreprise devrait sans difficulté conserver son chiffre d'affaires, qui était de 4,7 millions d'euros en 2019. Éric Rotteleur anticipe néanmoins une légère baisse, due au décalage de certains chantiers (qui n'affectera toutefois pas les marges de l'entreprise). Forte de cette activité, la société va recruter en 2020 une personne pour son bureau d'études et trois personnes pour son atelier. ■



Briand Industries a une excellente réputation sur les chantiers réputés difficiles.

### Consolider l'activité

Pas de grands changements à l'horizon pour Éric Rotteleur, qui veut avant tout consolider l'activité de l'entreprise, dont il loue l'ex-

## AV Composites déménage et s'agrandit

Durant l'été 2021, l'entreprise AV Composites, implantée à Saint-Rémy-de-Provence (13) devrait déménager dans ses nouveaux locaux, passant sa surface d'activité de 3 000 à 10 000 m<sup>2</sup>. Spécialisée dans la fabrication de panneaux sandwich isolants pour les domaines de la véranda, de la fermeture, du bâtiment, etc., la société devrait ainsi poursuivre sa croissance en France et à l'international.

Comme l'explique Vincent Aprin, son dirigeant, AV Composites (qui opère principalement aujourd'hui dans les secteurs de la véranda et des volets) aura ainsi l'espace nécessaire au développement d'un troisième pôle d'activité constitué des carports, des pergolas et des gazebos. Les travaux sont prévus pour fin 2020 et le compromis de vente devrait être signé à la fin du mois de février dernier.

### Un gros travail sur l'automatisation

Pour améliorer le confort de travail de ses opérateurs et sa productivité, l'entreprise travaille aussi beaucoup sur l'automatisation et la robotisation de sa chaîne de production. Elle projette néanmoins de procéder à des recrutements en production pour soutenir le développement de son activité suite au déménagement (ce qui devrait lui permettre de doubler son effectif actuel de 25 salariés). Ces investissements appuient des perspectives de croissance ambitieuses, puisque Vincent Aprin entend atteindre les 15 millions de chiffre d'affaires dans cinq ans (pour 8,5 millions actuellement). ■



AV Composites opère principalement dans les secteurs de la véranda et des volets.

BOUCHE-DU-RHÔNE / VAR

## Alquier déménage et investit

L'entreprise de métallerie Alquier, spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries en aluminium et en acier, va bientôt achever son déménagement de son site d'Aubagne (13). Initié il y a deux ans avec le déplacement de son atelier de fabrication aluminium dans ses nouveaux locaux de Signes (83), ce nouveau déménagement va permettre à l'atelier de fabrication acier et aux bureaux de pouvoir, eux aussi, doubler leur surface fonctionnelle. En passant de 4 600 à presque 10 000 m<sup>2</sup>, les nouveaux locaux d'Alquier vont, comme l'explique Armand Moukhirian, son dirigeant, permettre à l'entreprise de mieux travailler. Alquier et ses 70 salariés vont donc quitter définitivement fin mars leur site d'Aubagne, sur lequel l'entreprise, créée en il y a 70 ans, était installée depuis près de 40 ans.

### Investissements dans l'outil productif

Si la majorité des machines seront du déménagement, ce changement de site sera néan-



moins l'occasion de renouveler quelques outils de production, comme la plieuse qui va être changée au profit d'une nouvelle machine de marque Colly. Comme le précise Armand Moukhirian, les investissements dans l'outil de production sont « un sujet à l'ordre du jour en permanence » chez Alquier, qui met un point d'honneur à travailler avec un équipement à la pointe de la performance. C'est peut-être ce qui lui permet d'obtenir des chantiers prestigieux,

comme l'hôtel de Paris à Monaco ou, en ce moment, la fondation Luma d'Arles, un projet de l'architecte star Frank Gehry. Avec un chiffre d'affaires de 10 à 15 millions d'euros annuels, les revenus d'Alquier s'ajoutent à ceux de AMRA qui opère sur le même secteur dans la région lyonnaise et la région parisienne et FTTS, une société d'entretien qui génère respectivement six et quatre millions d'euros de chiffre d'affaires annuels. ■

HAUT-RHIN

## Passage de relais entre frères pour la menuiserie Vitale

Vitale, l'entreprise familiale basée à Rixheim (68) et spécialisée dans la conception, la fabrication et la pose de menuiseries PVC et aluminium, a récemment changé de dirigeant. Comme l'avait fait Natale Vital (le père) en son temps, César Vitale vient de passer le relais à son frère David. Ce dernier, qui a donc repris les rênes de l'entreprise en 2019, explique que cette transition s'est faite en mettant l'accent sur des valeurs chères à l'entreprise : la famille, l'écoute et la proximité avec leurs salariés et leurs clients.

### Des investissements qui se poursuivent

Ce changement de direction prend place dans un contexte de développement important pour l'entreprise, qui a investi 1,5 million d'euros depuis trois ans pour améliorer ses process et augmenter ses marges, comme le précise David Vitale.

Le principal axe de progression de Vitale sera du côté de l'aluminium, secteur dans lequel la menuiserie (qui produit déjà quelques 20 000 fenêtres aluminium et PVC par an) veut accentuer sa présence. L'entreprise projette également des travaux d'extension sur son site de Rixheim avec la création d'un nouvel espace de 500 m<sup>2</sup>, qui accueillera principalement des zones de stockage et de logistique. David Vitale explique en outre que l'agrandissement de cette partie stockage sera accompagné par un investissement complémentaire dédié à l'achat d'une table de montage ergonomique, d'une ventouse sur palan télescopique et d'un magasin automatique avec chargement



aisé. Cet investissement d'un montant global de 500 000 euros (dont une partie sera financée par une subvention de la Caisse d'Assurance Retraite et de la Santé au Travail – la Carsat – et de la région) doit permettre l'amélioration des conditions de travail des opérateurs et une augmentation du rendement. Aucun recrutement n'est prévu pour l'instant. ■

VENDÉE

NOMINATIONS

## MZR déménage son bureau d'étude



**M**ZR, l'entreprise vendéenne spécialisée dans les équipements et les aménagements industriels, implantée à Landevieille (85) a déménagé en janvier dernier son bureau d'études dans un nouveau local de 250 m<sup>2</sup>.

Jusque-là, la dizaine de salariés qui en constitue l'équipe était installée à quelques mètres, dans l'un des deux autres bâtiments de la société. MZR répartit donc aujourd'hui son activité de production de postes de travail à destination des industries, pour des entreprises de menuiserie notamment, entre trois locaux, tous situés sur la commune de Landevieille. En plus du bureau d'études, MZR compte un atelier principalement destiné au travail de l'acier et un atelier qui se consacre au travail de l'aluminium.

### De nouveaux produits pour améliorer les conditions de travail des techniciens

MZR a récemment complété son catalogue avec des nouveaux produits, dont Lev+ un poste de levage autonome en aluminium destiné à manipuler des charges jusqu'à 150 kg. Conçu en collaboration avec Robin Demeto, un designer vendéen, le Lev+ est venu s'ajouter à une gamme de nouveautés déjà bien étoffée. MZR a en effet aussi mis sur le marché Chapi, une solution de "picking" (le terme anglophone utilisé pour désigner les machines dont le rôle est de soulever des éléments) ainsi qu'une nouvelle table basculante monte et baisse à colonne (une TBMB). Comme l'explique Yoann Mazoyer, le responsable marketing de MZR, « si l'entreprise tend à standardiser ses produits, elle crée pour l'instant toujours principalement des solutions sur mesure ». ■



Poste de levage autonome **Lev+**



Table basculante **TBMB**



Solution de "picking" **Chapi**

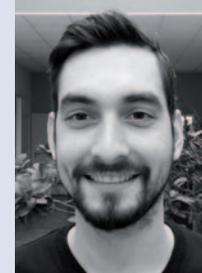
## Volma renforce son équipe commerciale

**A**près Alain Giry en septembre dernier, c'est au tour d'Ornella Di Lorenzo et d'Hérald Roussel de rejoindre l'équipe commerciale de Volma.

Alain Giry, qui couvre le sud-ouest de la France, a été entrepreneur durant plus de 25 ans et compte placer sa solide expérience dans le commerce au centre des échanges commerciaux avec les clients de Volma.

Ornella Di Lorenzo, aura en charge l'export avec la Belgique, le Luxembourg et l'Allemagne. À la tête d'une entreprise de second œuvre pendant plus de dix ans, Ornella Di Lorenzo mettra ses qualités linguistiques au service de l'export de Volma.

Hérald Roussel, en charge de l'ouest de la France a occupé en dix ans plusieurs postes spécifiques en interne. Ses connaissances techniques seront un atout, notamment en matière de conseil à des clients de l'ouest du pays. ■



SALON

## Nouvelles dates pour le salon R+T Asia

**L**e salon R+T Asia aura finalement lieu du 28 au 30 juin 2020. L'exposition se tiendra dans un nouvel emplacement : le NECC (National Exhibition Convention Center) de Shanghai (Chine).

R+T Asia, qui devait initialement se tenir du 24 au 26 février avait été annulé par les autorités chinoises en raison de l'épidémie actuelle de Covid-19. ■

VENDEE

# Océwood poursuit sa croissance

Bertrand Dubin  
et Stéphane Coutand,  
co-dirigeants



Océwood, marque du groupe vendéen Océplast spécialiste de l'aménagement extérieur, affiche un bilan positif en 2019 avec un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros. Récompensée d'un Janus, l'entreprise a réaffirmé son engagement environnemental en lançant le programme de recyclage "Récup' Chutes" et en poursuivant ses actions de mécénat avec l'association WaterFamily.

## De nouvelles infrastructures et outils de vente

Pour accompagner sa croissance en 2020, Océwood investit sur tous les fronts : R&D, agrandissement du site de production, nouveaux outils, industrie 4.0, digitalisation... avec comme fil rouge, l'innovation au service du consommateur.

Le lancement de la gamme Portail, dévoilée au récent salon Paysalia de Lyon, a nécessité un investissement conséquent dans le site de production avec l'extension du bâtiment d'assemblage, l'automatisation des lignes de production et la robotisation de certaines opérations pour réduire la pénibilité. Autre investissement : la refonte des sites web et la création d'un outil de configuration et de visualisation 3D, pour assister au mieux le consommateur dans son parcours d'achat.

## Lauréat du prix Janus

Après quatre années de recherche, Océwood a développé en 2017 une seconde génération de lames composites, composées de PVC recyclé et d'anas de lin. Ce résidu agricole de la culture du lin a été revalorisé par Océplast pour remplacer la farine de bois. Par cette démarche volontariste dans l'économie circulaire, Océplast contribue à réduire la part de déchets PVC enfouis ou rejetée dans la mer. Pour faire du recyclage une solution esthétique, Océwood s'est associé à l'agence de design 6° Designers pour la conception de nouvelles gammes. Une col-

laboration récompensée du Prix Janus 2019 des composants et matériaux, qui sera remis aux équipes ce mois-ci. Délivrés chaque année par l'Institut Français du Design, les Janus viennent honorer les entreprises et les collectivités qui s'inscrivent durablement dans une démarche de progrès au service de la Personne, de l'Industrie et de la Cité.

## L'entreprise présente sur le Tour de France à la Voile

Côté mécénat, l'entreprise a renouvelé son soutien l'année passée à l'association WaterFamily. Sur le Tour de France à la Voile, une majorité des salariés Océwood, accompagnés de l'association et des quatre membres de l'équipage du team vendéen Océwood WaterFamily, ont animé des ateliers ludopédagogiques dans chacun des sept villages étapes. Résultat ? 1 400 enfants ont ainsi pu être sensibilisés à la préservation des ressources naturelles et apprendre les gestes écoresponsables quotidiens.

Océwood a lancé le programme Récup' Chutes, qui permet à l'entreprise de récupérer les chutes de lames composites de ses clients, particuliers et professionnels, afin de les recycler et de les réintégrer dans le système de production. « Nous sommes très heureux d'avoir poussé notre démarche pour limiter notre impact écologique et lutter

contre la pollution plastique », explique Bertrand Dubin, co-dirigeant de l'entreprise. En 2020, l'entreprise s'investira financièrement et humainement dans une nouvelle cause. « Nous sommes très attentifs à tous les projets de mécénat proposés, qui sont étudiés par une commission dédiée. Nous constatons que nos salariés ont envie de s'engager personnellement dans des actions qui ont du sens pour l'entreprise et pour eux-mêmes. »

## Quelles perspectives pour 2020 ?

Sélectionnée en 2018 par l'intégrateur Bpifrance Excellence, l'entreprise Océplast poursuit en 2020 le programme accélérateur destiné aux entreprises en région Pays-de-la-Loire sélectionnées pour leur fort potentiel de développement. Conforme à sa démarche de design centrée utilisateur, Océwood poursuit son plan d'investissement en 2020. R&D, site de production, cobotique, marketing : l'entreprise investit sur tous les fronts, une véritable révolution technologique interne.

« Au-delà de nos produits, c'est notre démarche et nos engagements écologiques qui font la différence auprès de nos clients, comme pour nos collaborateurs ou prestataires. En 2020, nous allons poursuivre dans ce sens et aller encore plus loin » conclut le Bertrand Dubin. ■



Thomas Derigneaux

INDRE-ET-LOIRE

NOMINATION

## Guillaume de la Roche Aymon distingué pour sa reprise de GRI



**F**in 2019, Guillaume de la Roche Aymon a été nommé lauréat du concours Graines de talent, une initiative de la chambre des métiers de la région Centre-Val de Loire qui récompense d'un prix de 2000 euros les entrepreneurs qui se sont distingués dans leur catégorie ("reprise d'entreprise" en ce qui le concerne). Ce dernier s'est en effet porté acquéreur fin 2017 de GRI, une entreprise spécialisée dans les menuiseries aluminium. La société basée à Athée-sur-Cher (37) opère pour les particuliers en Touraine dans un rayon de 80 km (en vente et pose sous sa marque Verandahome) mais travaille surtout en B to B sur l'ensemble de l'Hexagone, avec une offre de vérandas et de menuiseries sur mesure de sa propre gamme.

### Une amélioration des process

Depuis la reprise de GRI, Guillaume de la Roche Aymon a concentré son énergie sur la refonte des process de l'entreprise. Il a pour cela bénéficié de l'aide d'un consultant, obtenue grâce au soutien de l'AIF (l'Alliance Industrie du Futur). Ce programme national d'aide au développement des PME accompagne GRI pour qu'elle devienne plus performante.

L'objectif, comme l'explique Guillaume de la Roche Aymon, est d'augmenter les volumes de production de l'entreprise en gardant un effectif constant (son chiffre d'affaires est aujourd'hui de 1,5 million d'euros).

### Investissements dans une tronçonneuse de tête et un centre d'usinage en prévision

La stratégie du dirigeant de GRI consiste à spécialiser un opérateur sur le débit et à lui octroyer un rôle d'interface entre le bureau d'études et l'atelier, pour permettre aux opérateurs officiant sur les autres postes de se concentrer sur leur travail d'usinage et d'assemblage.

Cette stratégie ne l'empêche pas d'investir dans les ressources humaines, et le bureau d'études a déjà été renforcé grâce à l'évolution d'un des opérateurs de l'atelier, qui a pu bénéficier d'une création de poste après 17 années en production.

Pour consolider son activité en B to C, Guillaume de la Roche Aymon a également recruté un commercial début 2019. Il prévoit en outre l'achat d'une tronçonneuse de tête au printemps 2020 et d'un centre d'usinage pour 2021, afin de soutenir par des investissements matériels l'expansion de son volume de production. ■



## Clara Fenster nomme Laurent Lallemand "National sales manager" pour la France

**L'**entreprise suisse

Clara Fenster, implantée à Reinach dans le canton de Bâle-Campagne, vient de nommer Laurent



Lallemand "National sales manager" pour la France. Il sera chargé de l'élaboration de la stratégie commerciale sur le marché national français et aura la responsabilité du développement et des négociations distributeurs. Outre une analyse de la structure et de la segmentation du marché, il aura en charge le développement du réseau de prescripteurs (architectes), la participation de Clara Fenster aux salons professionnels et les négociations, référencement, fidélisation auprès de centrales d'achats (réseaux - GIE - fabricants - assembleurs). Laurent Lallemand avait créé en 2006 une entreprise de revente et d'installation de menuiseries extérieures, fermetures, protections solaires, portails qui a compté jusqu'à 26 salariés et membre des réseaux Oknoplast Premium et Gamme Baie.

Auparavant il avait occupé les postes de responsable région / responsable prescription chez Mermet et responsable commercial chez Franciaflex. ■

MEUSE

## Le fabricant de menuiserie aluminium Viralor s'agrandit

**V**iralor, implantée à Saint-Mihiel (55) et dirigée par Latif Baser, fabricant et installateur de pergolas, de vérandas et autres menuiseries en aluminium, a obtenu en fin d'année l'autorisation de construire 840 m<sup>2</sup> de locaux commerciaux à Chauvonnecourt (55), sur un terrain de 2 526 m<sup>2</sup> situé au sein de la zone d'activité de la ville. ■

HAUTE-MARNE

## La Menuiserie du Foultoy victime d'un incendie



Le 17 février dernier, la Menuiserie du Foultoy, basée à Chalindrey (52) a été victime d'un incendie qui a ravagé ses bureaux et son magasin (dont la partie administrative a aussi été inondée, suite à la fonte d'un tuyau). L'incendie a eu lieu sur son site de Chalindrey, l'entreprise disposant également de succursales à Marsannay-la-Côte (21) et Wihr-au-Val (68). Spécialisée dans l'installation de menuiseries intérieures et extérieures en aluminium et en PVC, la Menuiserie du Foultoy compte une cinquantaine de salariés, dont une grande partie va devoir être relocalisée.

### La menuiserie venait de reprendre la miroiterie Barrel

En plein développement, la Menuiserie du Foultoy venait de racheter Barrel, une société chaumontaise spécialisée dans la miroiterie, les produits verriers et les structures métalliques. Ce rachat récent va néanmoins permettre à une grande partie des salariés de la Menuiserie du Foultoy de rejoindre les bureaux de Barrel à Chaumont. Les autres resteront à Chalindrey, dans des préfabriqués. ■

SOMME / PARIS

## Picard Serrures fête ses 300 ans à l'Élysée

Picard Serrures célèbre ses 300 ans d'existence en 2020. En cette année anniversaire, l'entreprise vient d'incarner le savoir-faire français à la Grande exposition du fabriqué en France qui s'est tenue au Palais de l'Élysée, et de recevoir la première certification européenne A2P@ pour sa serrure connectée Ermétis Tapkey.



### Présence 3, la serrure haute sécurité s'expose dans les salons élyséens

Picard Serrures a fait partie des 101 entreprises choisies par le jury présidé par Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie, pour représenter le savoir-faire français lors de cette grande exposition.

Premier fabricant sur le marché des portes blindées à avoir obtenu le label Origine France garantie, Picard Serrures, retenu parmi 1750 candidats en provenance de métropole et d'outre-mer, représentait le département de la Somme. Après l'inauguration officielle par le Président de la République, dix mille visiteurs ont pu découvrir durant le week-end du 18 janvier la Présence 3, une serrure multipoints haute sécurité certifiée A2P\*\*\* qui était mise à l'honneur dans le jardin d'hiver du palais présidentiel au sein d'un stand intitulé "Au quotidien".

Après l'Élysée, la serrure Présence 3 rejoint Bercy pour être exposée dès à présent au sein du ministère de l'Économie et des Finances dans le cadre de la dixième semaine de l'industrie qui se tiendra du 30 mars au 5 avril prochain.

### Ermétis Tapkey, première serrure connectée A2P@ certifiée en Europe

Ce passeport de confiance attribué par le Centre national de la prévention et de la protection couvre l'ensemble de la solution de protection contre le cambriolage, dont les performances validées concernent la résistance mécanique à l'effraction de la serrure carénée multipoints Ermétis, associée à la robustesse aux attaques numériques du cylindre mécatronique TapKey et de son application mobile dédiée, dont le cryptage complexe de la communication entre les deux supports empêche tout piratage. ■

De gauche à droite : **Fabien Hardy**, ingénieur certification CNPP Cert., **Julien Maliar**, responsable produit serrure de Picard Serrures, **Amaury Lequette**, directeur CNPP Cert., **Thierry Delaume**, directeur général de Picard Serrures et **Hervé le Coq**, directeur des laboratoires Pôle malveillance CNPP.





## Nouveau showroom **PASSAGE®**

26 portes d'entrée en aluminium à découvrir au siège d'EURADIF, l'endroit idéal pour former vos vendeurs et booster vos ventes. Visite interactive disponible sur notre site [euradif.fr](http://euradif.fr)

Ouvrant monobloc de 80 mm parmi les plus épais du marché - 150 modèles - U<sub>d</sub> jusqu'à 1,1 W/m<sup>2</sup>.K  
**Sécurité maximale** : serrure à crochets, gâche filante, barre anti-dégondage EURASTOP - 24 teintes standards  
 Dormants et profils complémentaires pour toutes les configurations de pose

### Un accompagnement unique sur le marché



Application et configurateur de portes **PASSAGE®**



La barre anti-dégondage 12 pions en acier **EURASTOP**



La porte connectée **PASSAGE®**



La mallette **PASSAGE®** munie des ses profils



Le porte-catalogues **PASSAGE®**

...et aussi un service de création de documentations personnalisées, des challenges motivants, des offres promotionnelles toute l'année... Rejoignez-nous !

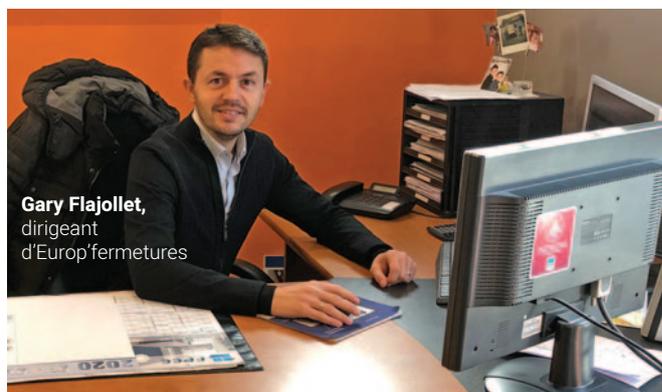
PAS-DE-CALAIS

## Europ'fermetures déménage pour gagner en visibilité

**E**urop'fermetures, l'entreprise familiale pas-de-calaisienne spécialisée dans la pose et la fourniture de menuiseries à destination des particuliers, va bientôt quitter les locaux dans lesquels elle était installée depuis 1975, au 41 rue du Pont-de-Fer à Lilliers, pour emménager sur son nouveau site (dans un ancien supermarché). Seulement 700 mètres de distance, mais un véritable renouveau pour l'entreprise, qui espère ainsi gagner en visibilité pour élargir sa clientèle. Les 1 000 m<sup>2</sup> du nouveau site (contre 370 actuellement) vont également lui permettre de gagner en espace de stockage et de créer un showroom de 200 m<sup>2</sup>. Comme l'explique Gary Flajollet, son dirigeant, « l'entreprise va ainsi pouvoir montrer l'étendue de sa gamme et toucher une clientèle plus jeune, avide de voir les produits avant de les acheter ».

### Emménagement au printemps

Gary Flajollet espère qu'Europ'fermetures pourra intégrer ses nouveaux locaux au printemps (courant avril ou mai idéalement). L'excellente visibilité dont elle jouira alors (le site est sur un rond-point



Gary Flajollet,  
dirigeant  
d'Europ'fermetures

passant) devrait lui permettre de consolider son chiffre d'affaires annuel de 1,1 million, voire de l'augmenter dans les prochaines années. Si les retombées sont à la hauteur de ses attentes, Gary Flajollet envisage même peut-être de grossir les rangs de son équipe, qui compte actuellement neuf salariés. ■

CÔTES D'ARMOR

## Ouest Fermetures s'agrandit pour accueillir sa nouvelle activité de fabrication

**O**uest Fermetures, l'entreprise basée à Ploufragan (à proximité de Saint-Brieuc -22) s'est récemment portée acquéreuse de 1 776 m<sup>2</sup> de surface industrielle pour lesquels elle a obtenu un permis de construire.

Actuellement détentrice de 2 800 m<sup>2</sup> sur un terrain attenant, l'entreprise spécialisée dans la fabrication de portes de garages, de volets et de persiennes en bois et en PVC va pouvoir développer son activité de fabrication de menuiserie en aluminium, comme l'explique Jean-Christophe Tertre, son dirigeant. Face à un volume d'activité sur ces produits devenu important, Ouest Fermetures entend ainsi reprendre son autonomie et répondre au mieux aux demandes de ses clients. Comme le précise Jean-Christophe Tertre, chaque problème dans la qualité de ses produits en aluminium (dont il sous-traitait jusqu'à la fabrication à Trotter, un groupe allemand) entraînait des retards inadéquats avec les délais de ses clients, ceux de la grande distribution notamment. En reprenant la main sur la production de ses menuiseries en aluminium, Ouest Fermetures s'assure une qualité irréprochable et des délais respectés.

### Plus de place et des projets de regroupement

Également installée à proximité de Rennes (où elle fabrique ses menuiseries en PVC), l'entreprise entend regrouper ses activités sur le nouveau site de Ploufragan, pour fluidifier ses process. De nouveaux centres d'usinage et une recentralisation de l'activité débit (sur



800 m<sup>2</sup> du nouveau bâtiment) vont permettre à ses opérateurs de travailler dans de meilleures conditions.

Ce projet, qui représente un investissement global de 1,3 million, est aussi l'occasion de procéder à des recrutements aux postes d'opérateurs de productions (trois personnes sont encore recherchées) et de responsable d'atelier. Un poste de responsable des achats va également être créé, pour que l'entreprise dispose d'un véritable pôle achat opérationnel. Avec plus de 2 500 références actives en quincaillerie dans sa base de données, c'est un aspect important de son activité.

Après une fin d'année 2019 très active, Ouest Fermetures envisage une progression de son chiffre d'affaires de 7 à 8 % en 2020. ■



## La manipulation du verre à un tout autre niveau

B'VACOOM est une nouvelle génération d'équipements de manutention pour le traitement efficace du verre plat et des plaques, qui combine avec succès notre qualité traditionnelle de fabrication d'équipements et la transformation numérique de par :

- Un guidage rigide et une conception ergonomique
- Un contrôle intégré de la charge et un contrôle visualisé du vide
- Des capteurs pour la maintenance prédictive
- Des normes de sécurité renforcées

Retrouvez-nous au Salon **Fensterbau Frontale**  
Nuremberg, Allemagne  
18-21 mars 2020  
**Hall 3A - Stand n° 303**

Bystronic Lenhardt GmbH  
Tel. +49 7234 6010  
mail@bystronic-glass.com

**glaston**

**Bystronic**  
glass

Des machines, des services et des solutions conçus pour l'avenir du verre pour  
l'architecture, l'automobile, le solaire et l'industrie de l'électroménager.  
[info@glaston.net](mailto:info@glaston.net) | [www.glaston.net](http://www.glaston.net) | [www.bystronic-glass.com](http://www.bystronic-glass.com)  
[www.glastory.net](http://www.glastory.net) | [www.gpd.fi](http://www.gpd.fi)

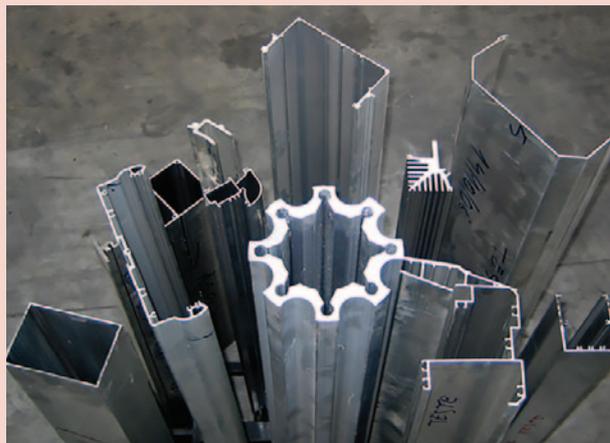
PORTUGAL

## Corialis rachète Lingote-Alumínios

Le groupe Corialis a racheté, il y a quelques semaines, l'entreprise portugaise Lingote-Alumínios, via sa filiale Aliplast. Lingote-Alumínios, SA a été créée en 1994 et son siège est situé à Fafe où l'entreprise occupe une surface de 14 000 m<sup>2</sup>. Son champ d'application est l'extrusion, la vente de profilés en aluminium et d'accessoires de fenêtres.

L'activité d'extrusion de Lingote-Alumínios est dotée de trois lignes de production (une presse P2800, une presse P2200 et une presse P1100), avec une capacité maximale et optimisée de 1 800 tonnes par mois de profilés en aluminium. Cette zone comprend également une ligne d'assemblage de profilés avec rupture de pont thermique.

Rappelons que Corialis possède en France l'entreprise Profils Systèmes. ■



ITALIE

## Abrizio Cattaneo nouveau directeur de Gimav



Le 3 février dernier, Abrizio Cattaneo a été nommé nouveau directeur de Gimav (l'Association italienne des fabricants de machines pour le verre) en remplacement de Laura Biason qui a quitté l'association fin 2019.

« Une expérience éprouvée au sein de Confindustria à la tête d'associations de commerce de biens d'équipement (Ucimu, Ucima, Assiot) font d'Abrizio Cattaneo le profil idéal pour guider l'Association dans un rayonnement international. La longue expérience profondément ancrée d'Abrizio Cattaneo avec les associations et Confindustria nous a convaincus qu'il était la bonne personne pour Gimav », a déclaré le président du groupement, Michele Gusti. ■

ITALIE / TURQUIE

## Le groupe Came acquiert la société turque Özak

Came SpA a fait l'acquisition d'Özak, une société basée en Turquie spécialisée dans la production de tourniquets pour le contrôle d'accès piéton et de bornes pour le contrôle de véhicules urbains. Cette acquisition permet à Came de renforcer considérablement son rôle sur le marché mondial des solutions pour la sécurité et le contrôle d'accès dans les espaces publics et urbains, et complète son offre globale.

La société Özak a été fondée en 1974, elle est l'une des plus grandes entreprises spécialisées dans la production de tourniquets pour le contrôle d'accès et bornes de sécurité en Turquie. Elle exporte ses produits dans plus de 80 pays à travers le monde : Europe, Moyen-Orient, péninsule arabique, Extrême-Orient, Russie et États-Unis. 200 personnes sont employées à Kocaeli (siège) et dans la capitale turque à Ankara. À ce jour, la société sécurise les contrôles d'accès de plus de 520 000 véhicules et piétons à travers le monde, faisant d'Özak une entreprise leader dans son secteur.

Avec l'acquisition d'Özak, Came dynamise sa croissance et conforte sa position dans le contrôle d'accès. La société Urbaco reste l'acteur principal sur le marché en France pour les bornes et road blockers. La gamme de produits Özak, quant à elle, sera mise en avant sur le marché français pour tout le contrôle d'accès piéton qui viendra complé-



De gauche à droite : **Özer Özalp**, directeur général d'Özak, **Paulo Menuzzo**, fondateur du groupe Came, et **Andrea Menuzzo**, PDG de Came Group.

ter le catalogue de Came avec des produits innovants tels que des tourniquets dernière génération et des systèmes de contrôle d'accès pour piétons inédits pour le groupe comme les Speed Gates, Sliding Gates.

Rappelons que le groupe développe des automatismes pour entrées, systèmes domotiques et de sécurité anti-intrusion, vidéophonie, thermorégulation et portes sectionnelles destinés aux contextes résidentiels et industriels. Il offre en outre des solutions pour l'urbanisme et les grands projets, et développe des systèmes de gestion des parkings automatiques et des parcomètres payants, de contrôle d'accès et de protection de contextes collectifs. ■

ITALIE

PORTUGAL

## Le fabricant de machines pour la menuiserie Mecal repris par le groupe Voilap



**L**e groupe Voilap annonce avoir finalisé un accord d'achat de 80 % du capital de Mecal, l'entreprise italienne spécialisée dans la fabrication de machines et de systèmes pour le traitement de l'aluminium et des alliages légers. La mise en œuvre complète de cette opération est prévue au cours du premier trimestre 2020. Mecal a été fondée en 1978 par Ennio Cavezzal et Rosella Meschini, et est l'un des principaux fabricants dans le secteur des équipements de traitement de l'aluminium en Italie et à l'international. La société compte environ 150 employés et a enregistré en 2019 un chiffre d'affaires de plus de 30 millions d'euros, dont plus de 75 % ont été générés à l'étranger. Son usine de fabrication moderne est basée à Frascarolo (Pavie) et couvre environ 44 000 m<sup>2</sup>.

**Le groupe Voilap possède également Emmegi, Elumatec, Tekna et Keraglass**

Commentant la cinquième acquisition majeure au cours des six dernières années, Valter Caiumi, président du groupe Voilap, a déclaré : « Tout d'abord, je voudrais sou-

ligner que la stratégie de croissance de notre groupe évolue de manière rigoureuse et méthodique en s'intégrant à différents types d'industries qui sont tous compatibles et complémentaires avec les orientations stratégiques établies pour son développement. Mecal s'intègre parfaitement dans le cœur de métier historique de notre groupe, que nous appelons notre division industrielle, renforçant ainsi notre leadership existant dans le monde de la transformation de l'aluminium, du PVC et des alliages légers à travers nos sociétés Elumatec, Emmegi et Tekna. Cette dernière acquisition nous mettra sur la bonne voie pour un chiffre d'affaires de plus de 350 millions d'euros ». Rappelons que le groupe Voilap, créé en 1970, a une présence mondiale dans plus de 60 pays, avec huit usines de production (situées principalement en Italie et en Allemagne), et un réseau de 40 succursales commerciales qui offrent également des services après-vente. Le groupe emploie plus de 1 400 personnes et a atteint en 2019 un chiffre d'affaires total de plus de 300 millions d'euros. Voilap holding opère dans deux domaines d'activité : industriel et numérique. Dans le domaine industriel, les sociétés du groupe conçoivent et fabriquent des machines et des systèmes de transformation des profilés en aluminium, PVC et acier (Emmegi, Elumatec, Tekna), ainsi que des machines de transformation du verre (Keraglass), mais elles ont également créé le logiciel de pilotage de ces machines (développé en interne par les éditeurs du groupe). ■



**Mecal, fondée en 1978**, est l'un des principaux fabricants dans le secteur des équipements de traitement de l'aluminium en Italie et à l'international.

## Atrya prend une participation de 49% dans Caixiave Menuiseries



**L**e groupe Atrya (Tryba, Le Vérantier, Menuiserie Thareaut, Norba Suisse, Tryba Energy...) a bouclé son exercice 2019 par une prise de participation de 49 % dans le groupe portugais Caixiave, dont il devient actionnaire de référence en s'associant à la famille fondatrice.

Avec une usine de 18 000 m<sup>2</sup> implantée à Ribeirão et employant 250 collaborateurs qui génèrent 30 millions d'euros de chiffre d'affaires (en 2019), le groupe lusitanien est le fabricant leader sur le marché ibérique des portes et fenêtres en PVC. Il rejoint ainsi le périmètre du groupe alsacien Atrya à la pointe de l'industrie européenne du secteur.

Pour le groupe Atrya, cette prise de participation importante s'inscrit dans le cadre de sa stratégie de développement européenne (le groupe réalise près de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires en dehors de France, Suisse, Belgique et Italie).

Engagée en 2018 avec la cession de Soprofen (numéro deux français sur le marché des volets roulants), la stratégie d'Atrya s'appuie sur un recentrage sur son cœur de métier - la fenêtre -, une stratégie forte d'investissement dans ses activités "B to C" dont Tryba est la marque phare et un développement international soutenu. ■



## GROSFILLEX

### Grosfillex fête les 25 ans de son réseau

Grosfillex fête aujourd'hui les 25 ans de son réseau de menuiseries et pour le faire en beauté, l'enseigne déploie une campagne constituée de promotions, d'un jeu-concours avec chantier offert et d'une monopolisation des concessionnaires au travers de portes ouvertes qui se sont déroulées fin janvier.

Ainsi, du 13 au 31 janvier dernier, Grosfillex a remercié ses clients pour leur confiance en leur offrant une réduction de 25 % sur les fenêtres, baies coulissantes et portes d'entrée. Cette promotion s'est accompagnée d'un

tirage au sort pour gagner son chantier menuiseries.

Lors des journées portes ouvertes, les 24 et 25 janvier 2020, les concessionnaires ont ouvert leurs portes pour accueillir, conseiller et établir des projets chiffrés sur mesure pour chaque visiteur.

Rappelons qu'en plus de 20 ans d'existence, le réseau est constitué de 110 concessions en France employant 800 technico-commerciaux et poseurs et 60 000 portes et fenêtres sont posées chaque année. ■



## EXPERTS RÉNOVAL

### Les experts Rénoval sous le soleil d'Agadir

Le réseau Rénoval s'est réuni à Agadir fin janvier afin de partager les résultats de l'année écoulée et d'échanger autour des nouveautés.

C'est avec énergie que la convention a démarré en annonçant l'intégration de huit nouveaux concessionnaires portant le réseau Rénoval à 88 magasins expo sur le territoire français : Stargescom (45), Fenêtres et Vérandas (80), Avenir Elec' et Fermetures (39), Fermetures de France (70), Accès Véranda (31), Alpha Jef Fenêtres (05), M.E.N.D.A (26), Les Menuisiers des Occitans (47).

L'objectif 2020 est de poursuivre le recrutement de nouveaux partenaires en constituant un réseau de 65 concessionnaires. Rénoval s'attache à créer des partenariats de qualité tout en apportant un véritable programme de formation et d'accompagnement aux nouveaux entrants.

Les ateliers se sont articulés autour du bilan commercial, des actions marketing et d'un focus industriel et technique. Sébastien Chartier, directeur général, en a aussi profité pour présenter la nouvelle gamme de pergolas Rénoval : simple, bioclimatique et évolutive.

Les membres du réseau se sont ensuite retrouvés dans un moment exotique et convivial : excursion en 4x4 dans le parc national de Souss-Massa, découverte de l'artisanat Berbère, vue panoramique sur l'oasis de Massa.

La convention s'est achevée autour d'un dîner spectacle festif avec danses traditionnelles et Fantasia. ■



RÉNOV'ART

UN CHOUETTE MENUISIER

# Le réseau fête ses dix ans et ambitionne 600 partenaires fin 2020

# Le groupe Delplast réorganise sa tête de réseau



Le "Rénov'Art Training Tour": une formation itinérante qui se déplace chez les partenaires Rénov'Art.



**D**epuis sa création en 2014, l'enseigne Un Chouette Menuisier a fait son chemin avec une cinquantaine de points de vente affiliés. Le président du groupe Delplast, Régis Delahaye, n'entend pas en rester là et réorganise en conséquence son effectif dédié au développement et à l'animation du réseau.

Par ailleurs, le départ en retraite de son directeur historique, Frédéric Lenoir, impose tout naturellement une transition générationnelle.

Deux collaboratrices sont donc désormais en charge de l'animation et du marketing pour les deux marques Un Chouette Menuisier et Delplast, respectivement en B2C et B2B.

Anne-Clémence Binet et Alexandra Meimoun assurent cette direction bicéphale en appui à la force de vente du groupe (15 personnes) pilotée par son directeur national des ventes, Emmanuel Desmares.

« Les deux têtes bien pleines de ces trente-taires ne seront pas de trop pour répondre aux objectifs fixés par Régis Delahaye sur les multiples fronts qu'occupe ce challenger truculent et audacieux du marché » explique-t-on chez Delplast.

Rappelons que le groupe Delplast (150 collaborateurs) produit une dizaine de gammes certifiées PVC et aluminium : fenêtres, portes, volets battants et portails. Sa filiale – CBC 50 (20 personnes) – qui fête cette année ses 30 ans, assure la vente et l'installation de ces gammes dans le Nord Cotentin sous les couleurs Un Chouette Menuisier. ■

« **S**i 2020 est l'année des 10 ans, elle sera également l'année de l'innovation, se réjouit Cédric Gay, chargé de communication du réseau. Rénov'Art est aujourd'hui le premier réseau de France grâce à ses 450 partenaires adhérents installateurs et réparateurs de fenêtres-volets-portes. Nous avons concentré nos efforts durant ces 15 derniers mois sur la croissance du nombre d'adhérents afin de renforcer notre présence territoriale. Le réseau est passé de 50 adhérents en juin 2018 à 450 adhérents à ce jour : une représentation forte de la marque ! Nous ambitionnons les 600 partenaires fin 2020 ».

C'était un point essentiel pour Rénov'Art afin de mener à bien sa stratégie mise en place en 2019 : la digitalisation de son métier et de ses produits par le biais du cross canal. Les enjeux :

- Réunir un industriel (tête de réseau) et un professionnel partenaire pour répondre à un client final ayant effectué un achat sur un site e-commerce.
- Capturer une nouvelle clientèle additionnelle pour nos partenaires adhérents : celle du numérique.
- Répondre à une demande Web croissante. « Si la vente de fenêtres et de volets sur Internet était déjà une activité émergente, ce n'était pas le cas pour une solution complète, ajoute Cédric Gay. En effet, près de 80 % du marché de la menuiserie/fermeture se situent sur des produits posés. Il fallait alors imaginer un concept pouvant répondre aux besoins des consommateurs se renseignant sur Internet. Notre réponse : la commercialisation d'une solution complète de

produits et l'installation partout en France ».

Le client particulier peut désormais établir lui-même son budget précis et passer sa commande en ligne. Rénov'Art, grâce à une organisation spécifique, prend le relais pour toute la partie technique en y associant le partenaire adhérent le plus proche du client final (prises de rendez-vous, relevé de mesures définitives, fabrication, livraison, pose, suivi client).

Cette solution "on line" est déclinée également "in store", à l'intérieur des showrooms de magasins partenaires, sur une borne tactile interactive. Le particulier peut alors chiffrer directement son projet, en totale autonomie, au sein même de l'enseigne partenaire. Une fois la vente effectuée, Rénov'Art prend en charge le dossier et fait appel à un poseur adhérent Rénov'Art pour assurer la partie technique (métré et pose). C'est ce que l'on appelle le multicanal : la mise en relation d'un point de vente physique et d'un poseur par un industriel (tête de réseau), le tout pour assurer une prestation complète de qualité à un client particulier.

Pour assurer la qualité des prestations promises au client final, le réseau a créé le "Rénov'Art Training Tour" : une formation itinérante qui se déplace chez ses partenaires pour dispenser les règles essentielles de mise en œuvre de ses produits, valider les acquis et améliorer les connaissances de chacun. Un véhicule adapté a été spécialement imaginé pour permettre de lancer ce projet en septembre dernier. Ce sont plus de 30 formations qui ont déjà été réalisées sur toute la France. ■

## LIGNE ET LUMIÈRE

## Coup de projecteur sur une convention 2020 placée sous le signe de la croissance

À l'occasion du grand rendez-vous de ses adhérents et fournisseurs, en Seine-et-Marne, le réseau Ligne et Lumière, spécialisé dans la menuiserie et l'agencement, affiche sa belle santé et présente les outils de communication qu'il développe pour augmenter encore son efficacité. Environ 160 personnes sont réunies sur deux jours.

### Un salon d'échanges

Commencée le 17 février par une réunion plénière, avec présentation du bilan 2019 et des objectifs pour 2020, la première journée de la Convention annuelle s'est achevée à l'hippodrome de Vincennes, où 120 invités ont applaudi, d'une part les gagnants des courses, et de l'autre, le vainqueur du Trophée Innovation produit de l'année, l'entreprise Eveno, dont le "coffre connecté" Gao est 100 % breton (lire également notre encadré).

Le lendemain était consacré aux rendez-vous entre les 80 négociants et les 40 fournisseurs présents.

« Chaque fournisseur rencontre 14 adhérents. Nous mettons les interlocuteurs en contact pendant 25 minutes à chaque fois, en tenant compte des desiderata de chacun, mais aussi selon leurs profils, dans le but de créer les rencontres les plus fructueuses possibles. En tout, ce sont plus de 600 rendez-vous qui auront eu



De gauche à droite : **Eric Dreyer**, dirigeant de Tout Faire, **Laurent Grelet**, président de Ligne et Lumière et dirigeant de Valdeyron, **Patrick Schaeffer**, directeur de CMEM, et **Bernard Grassiano**, responsable Ligne et Lumière.

lieu dans la journée, pour parler innovation produits et nouer des relations », indique Patrick Schaeffer, directeur opérationnel de Ligne et Lumière et directeur général de CMEM, l'une des centrales d'achat actionnaires de Ligne et Lumière (voir encadré).

### 2019, une excellente année avec 12 nouveaux adhérents

Le challenge du réseau est de réunir des gens très différents : négociants généralistes ou spécialistes, de la plus petite structure à la plus importante, venant d'un milieu rural

ou urbain, tous doivent trouver dans Ligne et Lumière les meilleures conditions pour vendre de la menuiserie.

Le pari semble fonctionner puisque l'enseigne affiche des résultats très satisfaisants en 2019 : plus de 90 millions d'euros d'achats, soit +9,1 % par rapport à l'année précédente et 12 nouveaux adhérents.

« Notre chiffre d'achats dépassera les 100 millions d'euros en 2020, puis devrait rester assez stable car nous atteignons le plafond des adhérents potentiels » explique Patrick Schaeffer.

### LE COFFRE TUNNEL GAO, UN PRODUIT TRÈS TECHNIQUE RÉCOMPENSÉ PAR LE TROPHÉE LIGNE ET LUMIÈRE 2020

À peine remis de sa surprise, mais très heureux, Éric Amato, le directeur commercial d'Eveno Fermetures, détaille la technicité du Gao : « C'est un coffre de volet roulant connecté aux quatre corps de métier intervenant dans sa mise en œuvre. Pour sa conception, nous nous sommes mis à la place du maçon, du menuisier, du plaquiste et de l'enduseur et nous avons développé des systèmes facilitant le travail de chacun : enduit primaire composite adapté à tous les types d'enduits OC, patte métallique assurant une bonne reprise du coffre au chaînage du linteau, système de fixation pour isolation rapportée de type appui intermédiaire clipsé sur fourrure, profil en "L" réglable pour faire l'étanchéité à l'air. Avec à la clé un gain de temps considérable. » L'autre élu de l'année est l'entreprise Thomas Menuiserie, récompensée par le Trophée de la meilleure salle d'exposition.



Les représentants d'Eveno Fermetures apprécient l'organisation de ce "salon inversé" qu'ils considèrent comme le rendez-vous de l'année à ne pas manquer.



Les perspectives restent favorables, avec un bon démarrage, mais qui ne présage pas forcément de la suite, selon Patrick Schaeffer : « Aujourd'hui, la tendance peut s'inverser en quelques mois, il est difficile d'avoir une visibilité d'une année sur l'autre. Cependant, nos résultats sont supérieurs à la moyenne. »

### Horizon 2020 : plus de visibilité

Ligne et Lumière renforce ses outils de communication et d'aide à la vente. Lancée en juin 2019, la borne d'animation des showrooms a déjà été implantée dans 35 sociétés, soit plus de la moitié des 63 adhérents éligibles (c'est-à-dire ayant une surface d'au moins 150 m<sup>2</sup>). Cet outil en constante évolution propose aujourd'hui trois univers différents pour simuler l'implantation d'équipements. Le négociant peut le personnaliser, ajouter des applis, afficher des promotions, etc. La borne peut être utilisée par le client seul, ou accompagné de l'animateur dédié Ligne et Lumière du point de vente. Une cinquantaine de négoce pourraient être équipés à terme, pour un investissement de l'ordre de 4 000 euros.



En 2020, la communication de Ligne et Lumière se diversifie, notamment en développant le digital : des vidéos mettant chacune en valeur un adhérent, avec un projet de chantier, le client final et l'artisan mettant en œuvre. En ce début 2020, neuf sont déjà sur les réseaux sociaux (Tokster, Facebook, LinkedIn, etc.). Et quinze autres sont en

cours de réalisation, afin de créer une véritable campagne digitale.

Par ailleurs, des efforts sont menés pour que plus d'adhérents s'approprient l'identification de Ligne et Lumière. Le sentiment d'appartenance s'est bien développé avec une signalétique visible à l'extérieur des points de vente chez la moitié des adhérents. 75 % ont une signalétique Ligne et Lumière à l'intérieur de leurs points de vente et deux négociants ont même créé des points de vente spécifiques à Ligne et Lumière, totalement dédiés à la menuiserie.

“L'espace Pro-jet” est un nouvel outil qui appuiera cette appartenance du négociant au réseau Ligne et Lumière. En cours de développement, cet espace de réception sera composé d'une table avec rangements, documentation des fournisseurs référencés, possibilité de connexion et totem. Trois ou quatre magasins devraient tester le concept dès cette année, afin de le faire évoluer. L'investissement est autour de 2 500 euros.

La spécificité du concept de vente Ligne et Lumière est de s'adresser à l'ensemble des adhérents CMEM, donc l'idée est d'apporter des outils supplémentaires aux adhérents en fonction de la typologie de leur négoce et de leurs besoins. Pour orienter leur politique, les animateurs du réseau se baseront sur l'enquête réalisée cette année auprès des adhérents, qui a permis de préciser leurs attentes vis-à-vis des fournisseurs.

Côté communication, Ligne et Lumière s'est jusque-là beaucoup focalisée sur le particulier. Pour 2021, le réseau a la volonté de rappeler la dualité de sa cible. Il souhaite donc offrir une panoplie de services aux professionnels qui achètent de la menuiserie et développer une offre de fidélisation à ces prescripteurs, artisans et constructeurs qui font vivre le négoce menuiserie. Ce sera l'objet du débat de la prochaine convention, qui se tiendra peut-être en région et plutôt au printemps, pour alléger le planning généralement très chargé de février ! ■

## QUID DE LIGNE & LUMIÈRE ?



Pour entrer dans le réseau Ligne et Lumière, il faut être adhérent à la CMEM (Centrale multi-enseigne des matériaux), réaliser un minimum d'achats en menuiserie, et avoir une salle et du personnel dédiés. Aujourd'hui 136 points de vente utilisent l'ensemble du concept, auxquels s'ajoutent 25 points de vente dédiés à la menuiserie intérieure. Ligne et Lumière est née en 2014 de la volonté de la CMEM, actionnaire à 40 %, et de Tout Faire, qui détient le reste. Tout Faire, Nebopan et Mat + sont les groupements les plus représentés dans ce réseau, avec une typologie variée d'adhérents : de nombreux généralistes de petite et moyenne importance, et quelques spécialistes de grande taille.

### Deux poids lourds comme parrains

Centrale de référencement des négoce en bois et matériaux indépendants, CMEM est chargée du référencement de plusieurs acteurs majeurs de la distribution, dont Tout Faire, Starmat et France Matériaux (depuis le 31 décembre 2019, BigMat ne fait plus partie de CMEM et crée sa propre centrale intégrée). Leader national du négoce en bois et matériaux en 2018 (30 % de parts de marché), CMEM référence 800 fournisseurs (1,2 million d'articles), totalise 2 milliards d'euros d'achats et 1500 points de vente. Sa politique de référencement va connaître une évolution, qui sera rendue publique l'été prochain.

Tout Faire Matériaux, spécialiste des matériaux de construction, rénovation, est le premier réseau de négoce indépendants en matériel et outillage de construction et rénovation, avec 450 points de vente et 330 adhérents. Le groupement étend son domaine de compétence au métier du bois, avec la création de Tout Faire Bois en 2009. Puis Tout Faire Plateforme a été lancée en septembre 2014.

SOLABAIE

# 126 points de vente réunis à Évian pour la 15<sup>e</sup> convention annuelle



Patrick Sage et Bruno Cadudal.



Les 17 et 18 janvier derniers, le réseau d'installateurs Solabaie a traditionnellement réuni ses adhérents lors de sa convention annuelle. C'est à l'hôtel Royal d'Évian (74) que les dirigeants de 126 points de vente ont pu découvrir le bilan de l'année écoulée, marquée par le 15<sup>e</sup> anniversaire du réseau, ainsi que les projets 2020. Dynamisme, proximité, partage de savoirs et d'expériences, et convivialité étaient au rendez-vous.

Dans un premier temps, Patrick Sage, directeur du réseau, a donné quelques chiffres sur les activités du réseau. Le chiffre d'affaires de Solabaie a été en hausse de 5 % en 2019 par rapport à 2018 avec un montant de 23,6 millions d'euros.

## Accueil des nouveaux adhérents

Patrick Sage a tenu à accueillir et présenter à l'auditoire les nouveaux adhérents : Cédric Alezot et Bruno Le Metayer - Les Ateliers Michels à Angers (49), Murielle Mioche et Nawal Hayti - Auvergne Automatismes à Romagnat (63), Myriam et Philippe Macchi - Adelmy Menuiserie à Peyrolle-en-Provence (13), Wilhem Fagot - Les Fenêtres de la Côte Basque à Biarritz (64), Laurence et Eric Blachere - Menuiserie Blachere à Bagard (30), Stéphane et Alexandre Boutin - Stefan Menuiserie à Blagnac (33), Amandine Raulin & Damien Gry - Crepy Menuiserie à Crepy-En-Valois (60), Sonia & Willy Brassler - Econ'home à Saint-Chéron (91), Paula & Arnaldo Gomes - Acces Contrôle à Vigneux-sur-Seine (91), Christine et Lau-

rent Maugenest LMA - Rosay-en-Brie (77), Alain Houpe et Thierry Conessa - Veran Nove à Soisy (95), Bodin Menuiserie à Parthenay (79), Le Quintrec - Le Pallec Menuiseries à Locminé (56) et Menuiserie Ouvertures Services à Mont-de-Marsan (40), Laetitia et Fabrice Le Glatin - FL Fermeture à Linos (91), Jean Yves et Clément Piochel - Technipose à Amiens (80), Charline et Guillaume Moncharmont - Menuiserie Labille à Chalon-sur-Saône (71).

## Présentation de la nouvelle usine AM-X/SO!



Bruno Cadudal, directeur général d'Atlantem est revenu sur les évolutions industrielles fortes d'Atlantem Industries. Point d'orgue de sa présentation : une immersion à distance et en avant-première au cœur de la nouvelle usine AM-X/SO! de Saint-Sauveur-des-Landes (35) qui sera inaugurée le 15 mai prochain.

Sur le plan industriel, Bruno Cadudal a également évoqué l'extension du site de Carentoir qui accueille de nouveaux équipements d'usinage, optimise son stockage et multiplie les zones de tables de montage. Carentoir est également doté d'une nouvelle salle de formation pour son école de formation portail.

## Notoriété renforcée

Augmentant continuellement les visites sur son site Internet et les prises de contact, Solabaie poursuit le déploiement de sa communication : hausse de +64 % des contacts entre 2018 et 2019 (7 500 contacts environ) et une courbe du visitorat Internet en hausse lui aussi de +18 % en un an (environ 350 000 visiteurs).

Les adhérents ont également pu découvrir le plan 2020 qui prévoit de combiner sponsoring TV et opérations commerciales thématiques. Un soutien majeur apprécié des adhérents pour la notoriété de leurs points de vente.

## Une salle d'exposition pour découvrir les nouveaux produits

Un espace forum de 300 m<sup>2</sup> présentait également les dernières évolutions esthétiques et techniques, et nouveautés produits. De la collection SO ! aux portes d'entrée et de garage, les solutions phares étaient exposées,





en présence d'entreprises partenaires en quincaillerie, store, financement, automatisation ou encore verrerie avec les entreprises Berner, Würth, KE France, Placardstyl, Somfy, Financo.

### Des ateliers pour apprendre et s'informer

Deux ateliers ont permis aux participants d'échanger autour de thématiques "pratico-pratiques" : l'une technique sur le remplacement de vitrage sur la gamme SO! et l'autre

digitale sur les bons réflexes du Web. L'occasion de recueillir des informations et de partager son expérience avec ses pairs. Pour clore l'événement, une "battle" des régions était organisée, avec dégustation de spécialités gastronomiques.

La soirée cabaret a également été l'occasion de décerner les "Phares d'Or" aux entreprises présentant le plus fort développement. Des diplômes des 15, 10 et 5 ans ont été remis pour célébrer la fidélité des membres du réseau. ■



## VIE & VÉRANDA

# Maxime Baujard nouveau directeur du réseau

**M**axime Baujard, fraîchement nommé directeur du réseau Vie & Véranda, pilote l'ensemble des activités commerciales de l'enseigne depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier.

Arrivé il y a 20 ans au sein de Vie & Véranda, Maxime Baujard a successivement occupé les fonctions de commercial, responsable d'agence et directeur d'agence.

Fort de son expertise dans la vente aux particuliers ainsi que dans l'animation et le management commercial, la nomination de Maxime Baujard va permettre à Vie & Véranda de structurer encore davantage son réseau, d'apporter une nouvelle dynamique en accompagnant au quotidien les franchisés dans leur activité, tout en intégrant les futurs entrepreneurs dans leur démarche.

« Nous avons hâte d'agrandir encore le réseau Vie & Véranda, d'accueillir et d'accompagner de nouveaux franchisés vers la réussite en étant à leur service avec humilité, écoute, disponibilité et enthousiasme ! » souligne Maxime Baujard.

Vie & Véranda, qui compte aujourd'hui 30 agences en France, souhaite accélérer son développement sur le territoire. Historique-

ment, l'enseigne qui s'est plutôt développée sur l'est de la France (depuis son siège social situé dans le Rhône) veut prendre de la hauteur et de la vitesse.

« L'objectif de Maxime Baujard est d'ouvrir cinq nouvelles agences par an, pour atteindre 45 agences en 2022. » souligne Lucas Pinoncély, président de Vie & Véranda.

« Après plusieurs années d'investissements importants dans notre outil industriel ainsi qu'en R&D avec le lancement régulier de nouvelles gammes de produits brevetés, nous souhaitons désormais doubler notre réseau d'agences en France d'ici 2025. »

### L'ouest de la France cible prioritaire du développement

Avec une première présence au salon Aquibat, du 26 au 28 février dernier à Bordeaux, Vie & Véranda marque sa volonté de se développer à l'ouest de la France, un secteur encore inoccupé par l'enseigne.

Acteur reconnu en France sur le marché de la véranda, de l'extension et de la pergola depuis 1984, il souhaite accélérer son développement et trouver de nouveaux partenaires là où le réseau n'est pas encore implanté.



« Cela nous permet de rencontrer des éventuels partenaires et de créer un premier lien avec eux sur un secteur géographique qui se positionne comme l'un des dix secteurs à fort potentiel en France. » souligne Lucas Pinoncély.

Sous l'impulsion de Maxime Baujard, ce sont deux experts de l'enseigne depuis plus de 15 ans, Mickaël Monauray et Cyril Sanchez, qui après Aquibat, parcourront le territoire français pour rencontrer des candidats ayant l'objectif d'intégrer le réseau. ■

## Hörmann organise sa convention nationale dans ses nouveaux locaux de Sens

Les 6 et 7 février derniers, la deuxième convention des Espaces conseil habitat Hörmann réunissait quelque 160 participants venus de l'ensemble du territoire. L'occasion pour les membres de ce réseau de partenaires professionnels créé en 2015, de découvrir le palmarès des cinq lauréats du concours Hörmann 2020, mais aussi tout un éventail de nouveaux produits (motorisation, porte de garage sectionnelle spéciale rénovation, porte d'intérieur...).

Lors de cette convention, Markus Stump, directeur général d'Hörmann France et ses équipes, ont pu constater toute la dynamique du réseau des Espaces conseil habitat Hörmann, incarnée par la forte mobilisation des 160 représentants. Un événement hébergé dans les nouveaux locaux du siège social de la marque à Sens qui a permis à la direction Hörmann France, lors d'une séance plénière, de présenter les dernières acquisitions du groupe Hörmann, la nouvelle charte Espace conseil, ainsi que le plan de communication dédié aux Espaces conseil et les nouveaux produits qui seront commercialisés en 2020.

### Le réseau fête ses cinq ans en 2020

Autre temps fort de cette convention, le bilan qu'a dressé Markus Stump sur le développement de ce réseau qui célèbre sa 5<sup>e</sup> année d'existence en 2020. Pour cette année, Hörmann confirme sa forte ambition d'accompagner encore davantage ces points de vente dans l'évolution de leur chiffre d'affaires comme dans de l'accroissement de leur visibilité. Ainsi, outre un travail d'harmonisation et le repositionnement marché des conditions tarifaires, Hörmann a proposé à



ses partenaires de conjuguer la notoriété locale de l'Espace conseil à l'apport de la puissance de ses outils de communication. « De même, l'engagement en termes de chiffre d'affaires, la qualité des showrooms, la mise en situation de l'ensemble de la gamme Hörmann, ainsi que la formation constante des équipes doivent contribuer, selon Markus Stump, à la satisfaction du consommateur final, la source de développement et de pérennisation de leur business. »

Cette convention a été également marquée par la remise des trophées Hörmann venant récompenser la dynamique commerciale de ces partenaires dans cinq catégories : Meilleur chiffre d'affaires, Meilleure progression, Meilleure vente de portes de garage, Meilleure vente de portes d'entrée et Meilleure vente de motorisations de portail.

Si cette première journée s'est conclue par une soirée avec un dîner au château de Valery, où les convives ont profité d'un concert de jazz et d'un spectacle hypno-mentaliste, les partenaires Hörmann ont pu, le 7 février au matin, débiter leur journée d'étude par la visite du tout nouveau showroom, nouvel écrin des références produits Hörmann.

Les équipes Hörmann leur ont ensuite proposé de participer à des ateliers de forma-



**Markus Stump,**  
directeur général d'Hörmann France

tions produits avant de leur présenter les nouveautés en porte de garage sectionnelle, motorisations de portes de garage, commande vocale type Alexa, Google ou Siri (pour commander les motorisations de porte de garage Hörmann), motorisations de portail et la nouvelle offre de portes d'intérieur en bois et en verre. ■



CONCEPT ALU

TERRES DE FENÊTRE

## Le réseau s'implante en Haute Savoie grâce à Live in Veranda



La société Live in Veranda, située à Archamps (74) a rejoint, en janvier dernier, le réseau Concept Alu, devenant ainsi son 33<sup>e</sup> concessionnaire. Ce partenariat atteste du dynamisme de l'entreprise et de son réseau qui compte aujourd'hui 44 points de vente.

Vérandaliste depuis de nombreuses années, Christophe Galland était à la recherche d'un nouveau partenaire pour proposer à ses clients des produits toujours plus innovants et de qualité. « Le choix de Concept Alu a été évident pour moi puisqu'il m'a été recommandé par des amis qui font partie du réseau depuis un an et qui en sont très satisfaits. C'est donc en toute confiance que j'ai pris contact avec l'entreprise », explique-t-il. Dès les premiers échanges, Christophe Galland a été conquis par l'état d'esprit des dirigeants : « Il y a une réelle humanité qui émane de l'entreprise. Marie-Pierre Ouvrard, Camille Ouvrard et Yoann Arrivé sont des personnes à l'écoute, humbles et passionnées. Ils sont animés par l'envie constante de se dépasser. Des valeurs qui permettent à l'entreprise de proposer des produits toujours plus qualitatifs et innovants ».

Après un premier recrutement prévu en mars, Christophe Galland a pour objectif de renforcer son équipe de deux à trois personnes en 2020.

Live in Veranda déploiera son offre véranda et extension Concept Alu sur son point de vente d'Archamps. ■

## Deux nouveaux partenaires font dépasser la centaine d'adhérents

Le réseau Terres de Fenêtre compte officiellement à ce jour 102 partenaires et 110 points de vente avec l'arrivée récente de deux derniers partenaires ayant signé leur convention. Présentation de ces deux nouveaux membres du réseau.

### Homanova à Blain (44)



À 37 ans, Romain Sellier est entrepreneur dans l'âme. Après avoir suivi un cursus complet en GEA, option création d'entreprise, il s'associe à son père, un menuisier déjà bien implanté à Brest et Quimper. Il se détache un temps de l'entreprise familiale pour vivre une expérience de quelques années en tant que commercial dans un groupe de distribution. Il revient toutefois rapidement au monde de la construction pour créer sa propre entité. Formation certifiante en maîtrise d'œuvre et construction passive en poche, il ouvre en 2015 son premier établissement à Nantes, spécialisé dans la pose et l'installation de menuiseries, les solutions domotique, l'agencement intérieur et la construction bois. En 2017, il ouvre un magasin doté d'un showroom pour gagner en visibilité et courant 2019, il rachète la Sarl Gilles Orain basée à Blain, étendant son rayon d'action d'une trentaine de kilomètres au nord de Nantes.

« La société de Gilles Orain était déjà partenaire de Terres de Fenêtre. C'est à l'occasion de son rachat que je m'y suis intéressé et j'ai opté pour la conservation de ce partenariat. C'est un renfort sur la communication qui va me permettre de mieux me consacrer au développement commercial », explique Romain Sellier.

### Intergaïa à Condat-sur-Vienne (87)

Artisan depuis 2008, Pascal Moulin est d'abord un spécialiste des réseaux de chauffage à très haute performance et qualité environnementale. Sollicité aussi par ses clients pour ses conseils avisés en matière de performance énergétique de l'habitat, il s'intéresse dès 2009 à la question de la rénovation et de la pose de menuiseries. Des menuiseries qu'il considère comme des facteurs aggravants de performance énergétique lorsqu'elles sont mal posées ou de mauvaise qualité. Il en a même fait une bataille, prescrivant des produits issus des meilleurs fabricants français pour garantir à ses clients un confort absolu. Convaincu par la qualité des produits du groupe Maugin dont il est client, il s'est récemment rapproché du réseau Terres de Fenêtre.

« Les produits Terres de Fenêtre que je peux proposer à mes clients sont de très bonne qualité, explique Pascal Moulin. Je remarque que chez Terres de Fenêtre, l'élaboration de chaque devis est l'occasion d'optimiser la réponse que l'on fait au client. Je peux lui proposer du sur-mesure et il a toujours le choix. Ce taux de service rendu au client rejoint parfaitement ma vision du métier et c'est un argument de taille. En rencontrant les confrères partenaires du réseau, j'ai aussi fait la connaissance de professionnels dont je partage l'état d'esprit ». ■



## DÉCOSTORY

Assemblée générale  
2020 en Thaïlande

Le réseau Decostory a tenu sa traditionnelle Assemblée générale en Thaïlande du 13 au 17 janvier dernier. Plus de 70 personnes, adhérents et fournisseurs référencés, étaient présentes pour cette rencontre.

La première journée a été dédiée au forum entre les fournisseurs référencés et les adhérents du réseau qui a permis l'échange, la présentation des nouveaux produits par les fournisseurs présents et la rencontre avec les nouveaux adhérents. Cette session qui incarne l'esprit de convivialité cher à Decostory s'est poursuivie dans la bonne humeur par un dîner aux rythmes et coutumes locales. Lors de cette soirée animée, une série de trophées a été remise à quelques adhérents pour récompenser leurs résultats et à deux fournisseurs pour leur implication et leurs actions au sein du réseau.

Cet événement fédérateur s'est poursuivi le lendemain par des activités sportives et culturelles dans une ambiance dynamique, motivé par le challenge de remporter la première place. Cette journée joviale s'est achevée par un dîner lors duquel la remise des prix a eu lieu.

Et pour clore cette manifestation, l'Assemblée générale a été l'occasion de dresser un bilan positif sur l'année passée et de présenter les nouvelles directions prises par le groupement pour les années à venir. La priorité pour le réseau étant de continuer à accompagner nos adhérents avec lesquels nous construisons toujours une relation privilégiée tout au long de l'année en mettant à disposition des actions de communication innovantes et des supports régulièrement renouvelés.

Les adhérents se sont donnés rendez-vous en juillet prochain pour la visite de l'usine du fournisseur Cadiou. ■

## L'EXPERT FENÊTRE

Yasmine Aoudia, nouvelle  
directrice du réseau

Plusieurs mois après le départ de son directeur, Mikaël Bouyer, le réseau L'Expert Fenêtre vient de nommer à sa direction Yasmine Aoudia, ancienne responsable de secteur de l'entreprise KSM Production durant 11 ans (de septembre 2008 à janvier 2020). Diplômée d'un Master management en marketing et communication internationale, Yasmine Aoudia était entrée au sein

de la société KSM Production pour un stage de quatre mois afin de valider son Master. À l'issue de ce stage, où elle s'est fait remarquer, on lui propose le poste, alors vacant, de commerciale sur Bordeaux. Après une forte progression sur sa zone, elle passe en 2013 responsable de secteur sur la partie ouest avec la gestion des réseaux sur ce secteur mais aussi sur la zone Pays de la Loire et Bretagne. ■

Le Salon des partenaires 2020,  
l'édition des 20 ans

La 8<sup>e</sup> édition du Salon des partenaires s'est tenue les 30 et 31 janvier derniers au Polydome de Clermont-Ferrand (63). 1 800 m<sup>2</sup> d'exposition, 42 stands (soit la quasi-totalité des partenaires référencés), 250 personnes réunies – partenaires industriels et Experts – pour cette "grande fête des produits" organisée tous les deux ans. Cet événement professionnel est devenu un vrai rendez-vous, occasion pour les parte-

naires de présenter leurs nouveautés et pour les Experts et leurs équipes, de découvrir l'ensemble de la gamme.

La soirée de gala du salon est toujours un moment festif et joyeux et cette édition n'a pas déroge à la règle. La soirée s'est tenue au Casino de Royat où Marie Réno (avec un nom pareil, elle était faite pour cette rencontre !) a amusé la salle avec ses chansons détournées, un brin provocatrices mais tellement drôles ! ■

Voyage des 20 ans  
à New York

C'est à New York que les Experts poseront leurs valises en juin prochain. Après l'assemblée générale annuelle (tous les Experts sont associés de la SAS L'Expert Fenêtre), ils seront 87 voyageurs à s'envoler pour une découverte intense de la ville qui ne dort jamais... ■



KBE / KÖMMERLING / TROCAL

VÉRANDA GUSTAVE RIDEAU

## Profine France a accueilli ses partenaires lors des "Profine Product Days"



**P**rofine France a accueilli ses partenaires les 6 et 7 février derniers pour un tout nouveau format d'évènement clients : les premiers "Profine Product Days".

Au sein du domaine Les Etiolles Country Club au sud de Paris, à Evry-sur-Seine, ce ne sont pas moins de 45 personnes ayant répondu présents qui ont eu la possibilité de passer 24 heures avec la société pour des moments riches en échanges, dialogues, travail, convivialité et détente.

L'idée de cette rencontre ? Présenter les produits et services de Profine France – et ceci a été fait d'une manière interactive sous forme d'après-midi de travail au travers de différents ateliers.

Arrivés le mercredi 6 février 2020 midi au domaine Les Etiolles, les invités ont pu se restaurer avec un déjeuner convivial avant d'attaquer l'après-midi "travail", qui se tenait sous forme de plusieurs ateliers.

Le mot d'accueil du président, Yann de Bénazé, était suivi du premier atelier, un webinaire, traitant les sujets des nouveautés digitales chez Profine France (lancement de réunions clients en ligne et webinaires mais aussi le sujet de la RSE et présentation du lancement de la campagne marketing "Votre fenêtre sur un monde meilleur").

À l'issue, les clients sont passés à la deuxième partie, où les produits et services de profine France étaient présentés en neuf autres ateliers :

Atelier 1 : nouveaux sites Internet KBE, Kömmerling, Trocal et leur Extranet

Atelier 2 : e.Space

Atelier 3 : AluClip / AluClip Zéro

Atelier 4 : PremiSlide

Atelier 5 : PremiDoor

Atelier 6 : PremiFold

Atelier 7 : PremiLine

Atelier 8 : 76 Advance

Atelier 9 : Accessoires.

Pendant tout l'après-midi les participants ont eu la possibilité d'échanger avec l'équipe commerciale, technique et marketing, examiner les échantillons, poser des questions et entrer dans un vrai dialogue, où toutes les questions ont pu être posées et tous les sujets abordés. Cette journée de travail s'est déroulée avec succès, et pour garder la bonne ambiance jusqu'au soir, les échanges des uns et des autres ont pu continuer lors d'un apéritif et dîner privé, suivi d'une soirée casino et danse, avant de reprendre la route le lendemain dans la matinée.

« Cet événement fut une réelle valeur ajoutée pour non seulement les partenaires présents, ayant la possibilité d'échanger directement avec les membres et responsables des équipes Profine tant marketing que technique ou commercial, mais également pour renforcer l'esprit d'équipe et de partenariat. Un événement pour sortir du quotidien, se retrouver dans un cadre différent et pour ouvrir la voie à de nouveaux projets fructueux », explique-t-on chez Profine. ■

## Convention parisienne pour les concessionnaires Véranda Gustave Rideau



**C'**est chez M6 qu'a été organisée le 23 janvier dernier la convention Véranda Gustave Rideau 2020, cette nouvelle année étant, comme les précédentes, placée sous le signe d'une communication nationale puissante en TV comme sur le digital.

Après la classique plénière et un déjeuner avec vue sur la tour Eiffel, les concessionnaires ont été conviés à vivre un moment de grande convivialité autour du remix d'une célèbre émission culinaire animée et arbitrée pour l'occasion par un des animateurs vedettes de la chaîne, le Chef Norbert Tarayre.

Sophie Ferjani, architecte d'intérieur et animatrice déco de M6, est l'égérie de Véranda Gustave Rideau depuis deux ans. Elle a aussi été partie prenante de cet après-midi gourmand puisqu'elle a fait la surprise d'assister et de participer aux épreuves de cuisine avec les concessionnaires.

C'est donc dans une ambiance survoltée, et particulièrement bien entourés, que les concessionnaires Véranda Gustave Rideau ont cuisiné puis dégusté de nombreuses douceurs.

Après une pause à l'hôtel, la soirée s'est terminée sur une péniche parisienne autour d'un dîner croisière, le temps pour chacun de revenir et d'échanger sur cette journée. ■

## ART &amp; FENÊTRES

## 211 concessionnaires ont participé au congrès national 2020 à Lyon



Le réseau Art & Fenêtres s'est réuni les 23 et 24 Janvier 2020 à Lyon à l'occasion de son congrès national. Un rendez-vous annuel incontournable pour l'ensemble des concessionnaires, professionnels de la menuiserie, membres du réseau.

C'est dans le cadre privilégié de l'Hôtel-Dieu de Lyon, tout récemment rénové, que les 211 concessionnaires membres du réseau Art & Fenêtres se sont réunis. Performance commerciale, innovation produits, stratégie de communication, outils d'aide à la vente, environnement : autant de sujets et d'enjeux abordés en format plénière et lors d'ateliers thématiques.

### Cinq nouveaux concessionnaires en 2019

Ce rendez-vous annuel national était également l'occasion pour les cinq concessionnaires ayant rejoint le réseau Art & Fenêtres en 2019 (Saumur, Montargis, Amiens, Le Havre, Bordeaux rive droite) de rencontrer, d'échanger et de partager avec leurs confrères. Ils ont également pu découvrir les moments de convivialité si chers et si caractéristiques du réseau.

Le réseau Art & Fenêtres s'agrandit, poursuit son développement et accueille de nouveaux adhérents qui viennent resserrer les



Le point de vente Art & Fenêtres d'Artigues (33)



rangs. Le rayonnement de la marque est désormais porté par l'implantation de 211 points de vente sur le territoire national. Le développement de ce maillage permet de renforcer la position d'acteur majeur et leader sur son marché.

Le dernier point de vente Art & Fenêtres a été inauguré à Artigues (33) les 30 et 31 janvier derniers.

### Une nouvelle finition sur la fenêtre en RFP Art Design

Le groupe FPEE et son partenaire historique Rehau avaient présenté en novembre dernier sur le stand FPEE de Batimat, une toute nouvelle finition aspect bois sur la gamme de fenêtre en Rau-Fi Pro. Une fenêtre présentée à ce congrès dans le détail aux adhérents. Disponible depuis le 1<sup>er</sup> mars, cette finition « proche du bois à s'y méprendre », se décline sur la face extérieure ou sur les deux faces de la fenêtre. « L'accueil collégial a été excellent, et plus encore après avoir touché le veinage car le relief, en plus de l'aspect, est très fidèle au bois véritable. Son aspect mat rappelle le bois massif brut et clair, une finition très tendance sur les sols de type stratifiés et qui amène au particulier un vrai plus décoration chaleureux et intemporel », explique-t-on chez Art & Fenêtres. ■



## Matthieu André nommé à la direction du réseau

**E**n 2020, La Boutique du menuisier vit un grand changement avec le départ en retraite de Serge Daudé-Ramon et l'arrivée le 1<sup>er</sup> mars dernier de son remplaçant : Matthieu André. Ancien directeur régional de l'entreprise Zilten, il rejoint l'équipe La Boutique du Menuisier avec de nouveaux et de nombreux challenges à relever, pour étendre le réseau au national, en région Île de France, Centre-Val de Loire, Bourgogne-Franche-Comté, et nord de Nouvelle Aquitaine, entre autres...

« J'ai commencé ma carrière professionnelle pour la société Roziere en 2004, très belle expérience formatrice à tous niveaux, des produits design, le commerce, les relations avec l'usine, de belles rencontres et beaucoup de travail qui m'ont permis de réussir et de confirmer mon épanouissement dans cette voie, explique Matthieu André. En 2011, j'ai eu l'opportunité d'intégrer la société Zilten qui démarrait son activité depuis un peu plus de trois ans dans la fabrication de portes d'entrées. Au départ commercial pour le quart sud-ouest de la France, le dynamisme de la marque et de l'équipe m'a permis de m'affirmer et devenir chef des ventes. Le management d'une équipe commerciale a été une vraie révélation. Cette expérience professionnelle est une étape importante à la fois dans mon travail mais aussi personnellement. Aujourd'hui c'est avec un pincement au cœur que je quitte mon équipe mais c'est avec une grande fierté que j'intègre l'entreprise Castes où je retrouve les valeurs qui me sont chères. Ce challenge m'enthousiasme et j'espère que ce sera une réussite », ajoute Matthieu André.

### 2019 a été une année de grands changements

Si Castes industrie, tête de réseau de La Boutique du Menuisier fête cette année ses 60 ans, 2019 a notamment été l'année des 20 ans du réseau, marquée par un grand jeu concours national avec de nombreux lots gagnés.

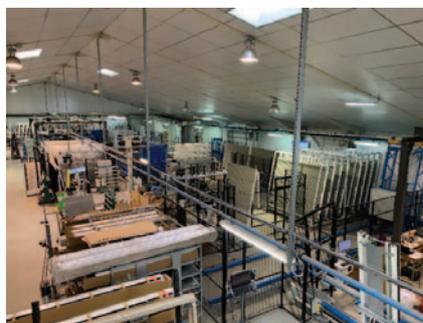
Pour 2019, on retiendra notamment l'ouverture de 16 points de vente supplémentaires répartis sur la grande majorité de la France. Côté développement, Castes Industrie a investi massivement dans un outil industriel à la pointe de la technologie transitive sur



“ C'est avec une grande fierté que j'intègre l'entreprise Castes où je retrouve les valeurs qui me sont chères

MATTHIEU ANDRÉ.

la chaîne aluminium afin de rendre le travail des collaborateurs le plus agréable possible et de gagner en productivité. Désormais, les opérateurs n'ont plus à manipuler les fenêtres ni les vitrages qui se déplacent seuls grâce à la GPO de l'entreprise. Augmentation de la qualité, du confort et de l'efficacité sont au rendez-vous.



Castes Industrie a investi massivement dans un outil industriel à la pointe de la technologie transitive sur la **chaîne aluminium**.

### Forum organisé en mai prochain à Rodez

Pour continuer dans cette dynamique, le réseau Boutique du Menuisier, va proposer en 2020, quatre actions commerciales destinées aux consommateurs, l'occasion de fêter également les 60 ans de l'entreprise Castes industrie fondée en 1960 par Raymond Castes.

Un nouveau spot publicitaire TV et un nouveau site Internet avec de nombreuses innovations vont répondre au plus près aux attentes des Boutiques du Menuisier et des particuliers. « L'objectif étant de mettre en avant nos boutiques et les personnes qui les composent, en restant fidèle aux valeurs familiales, à la confiance, aux qualités des produits et des services », explique Jean-Baptiste Castes, chef de projets.

En mai prochain, un forum aura lieu à Rodez, dans l'Aveyron, regroupant tous les fournisseurs et partenaires de la Boutique du Menuisier avec environ 45 stands. Les acteurs majeurs du réseau pourront ainsi se rencontrer et échanger, l'occasion également de présenter les nouveautés et la stratégie du réseau des années à venir. Un moment de partage important, où les adhérents Boutique du Menuisier seront présents.

Le premier trimestre est également l'occasion de lancer un tout nouveau concept : un intranet de partage d'expérience entre les boutiques, afin que tout le monde puisse progresser ensemble et s'appuyer sur l'expérience de chacun, un vrai atout du réseau.

### Objectif : 230 points de vente dans les cinq ans

En 2020, La Boutique du Menuisier entend bien dynamiser encore son développement. Les premiers mois s'annoncent fructueux puisque plusieurs boutiques sont en cours de création. Néanmoins, certaines localités restent encore disponibles. Le développement est orienté prioritairement vers les régions suivantes : nord de la Nouvelle Aquitaine, Centre-Val de Loire, Ile-de-France, Bourgogne-Franche-Comté, Auvergne-Rhône-Alpes, Occitanie et PACA.

L'objectif étant d'avoisiner dans les cinq ans, 230 points de vente au national. ■

TRYBA

## Le réseau prévoit un important développement de ses franchises en 2020



Le réseau Tryba a clôturé l'année 2019 avec 16 ouvertures de points de vente, la reprise de 11 fonds de commerce et débute l'année 2020 avec 20 magasins déjà en cours d'ouverture.

L'enseigne alsacienne, qui fête cette année ses 40 ans d'existence, attire toujours autant les porteurs de projet et s'affirme comme un réseau pérenne, gage de sécurité et de rentabilité. Malgré une forte expansion en 2019, Tryba dispose encore de nombreux secteurs disponibles, environ une trentaine, sur toute la France, autant dans des grandes villes que dans des villes de taille moyenne. Grâce à un accompagnement fort, la marque intègre aujourd'hui 80 % d'entrepreneurs qui ne sont pas issus du secteur de la menuiserie et qui affichent, au bout de trois ans, une rentabilité de 8 à 10 %.

Rappelons que le réseau Tryba compte six animateurs répartis par grandes régions. Un animateur s'occupe en moyenne de 30 concessionnaires. Ils sont le lien entre Tryba et le terrain.

Répartis sur toute la France, les nouveaux points de vente Tryba viennent étendre le maillage territorial de la marque avec l'ouverture de dix Espaces-Conseil (zone de chalandise de 150 000 à 200 000 habitants) et de six magasins secondaires, qui servent à renforcer la présence d'un concessionnaire sur son secteur géographique exclusif. Dorénavant, il est possible de découvrir l'enseigne dans les villes suivantes :

**Espace-conseil :** Flers (61), Poitiers (86), Béthune (02), Jarny (54), Mauguio (34), Tourcoing (59), Amiens (80), Nice (06), Saumur (49) et Marseille Est (13).

**Magasin secondaire :** Limoges (87), Audincourt (25), Montauroux (83), Orange (84), Sarrebourg (57) et Andrezieu-Boutheon (42).



En parallèle de ces ouvertures, le modèle de franchise participative, dénommé "Carré Tryba" (zone de chalandise de 70 000 habitants), continue de se développer. On en compte aujourd'hui 18, dont dix sont devenus concessionnaires en trois ans maximum. Quant aux reprises de fonds de commerce, elles ont le vent en poupe, avec 11 rachats de concessions en 2019. Avec 40 ans d'existence pour la marque, certains concessionnaires ont rejoint le réseau depuis longtemps, et la marque trouve alors un successeur à celui qui quitte le réseau, notamment pour cause de départ à la retraite, après une belle carrière aux côtés de l'enseigne.

### L'année 2020 s'annonce sous les meilleurs auspices

En plus du fait que les points de vente ouverts en 2019 connaissent un très bon lancement, l'année 2020 commence très bien avec d'ores et déjà 20 magasins en cours d'ouverture à : Vincennes (94), Dol-de-Bretagne (35), Châlans (85), Montrouge (92), Riom (63), Saint-Nazaire (44), Marignanne (13), Vernon (27), Fargues Saint Hilaire (33), Pontivy (56), Les Sables-d'Olonne (85), Nantes (44), Lannemezan (65), Vierzon (18), Champagne-au-Mont-d'Or (69), Avion (62), Boulogne-sur-Mer (59), Cannes (06), Cahors (46) et Saint-Maur-des-Fossés (94).

### Des régions restent encore à pourvoir

Cependant, Tryba, en tant que réseau mature qui compte le plus grand nombre de points de vente de menuiseries en France, ne souhaite pas s'arrêter là. La marque au célèbre Sumo ambitionne de s'implanter dans les régions suivantes, où les secteurs sont encore disponibles : Hauts-de-France : Lille (59), Lesquin (59), Dunkerque (59) et Abbeville (80) ; Normandie : Cherbourg (50), Bayeux (14), Dieppe (76) et Rouen Sud (76) ; Bretagne : Rennes (35) et Redon (35) ; Pays de la Loire : Laval (53) et Les Herbiers (85) ; Centre : Loches (37), Chignon (37) et Châtelleraut (86) ; Nouvelle-Aquitaine : Bressuire (79), Niort (79), Villeneuve sur Lot (47), Agen (47) et Mont-de-Marsan (40) ; Grand Est : Charleville-Mézières (08), Chaumont (52), Barle-Duc (55) et Boulay-Moselle (57) ; Auvergne - Rhône-Alpes : Montluçon (03), Roanne (42), Moulins (03) et Aurillac (15) ; Bourgogne - Franche-Comté : Nevers (58), Fontaine-les-Dijon (21), Avallon (89), Lons-le-Saunier (39) et Les Rousses (39). La marque offre également de nombreuses opportunités de reprises sur tout l'Hexagone, aux entrepreneurs qui préféreraient racheter une concession existante. ■

# Bilan 2019 et perspectives 2020 pour le réseau

L'année 2019 s'est achevée, c'est l'heure du bilan et des perspectives 2020 pour Grandeur Nature, le réseau français des experts de la menuiserie aluminium Sepalumic. « L'année 2019 fut une année de restructuration et de développement pour s'adapter aux attentes de nos clients fabricants installateurs », explique-t-on chez Grandeur Nature.

## Objectif 70 membres d'ici la fin de l'année

Le réseau a fêté ses 20 ans d'existence en 2019, une année riche en événements : un grand jeu-concours, des animations en région, des challenges et des rencontres au sein du réseau mais aussi avec les clients particuliers.

Grandeur Nature a intégré neuf nouveaux adhérents en 2019. Dans un contexte positif de croissance soutenue par une forte demande, le réseau poursuit sa conquête pour atteindre les 70 membres d'ici la fin de l'année.

## Présence sur le mass media

Une communication de grande envergure destinée aux particuliers va être menée courant avril, campagne TV, campagne digitale, promotion sur les lieux de vente.

Ces campagnes institutionnelles renforcent le positionnement du réseau sur son domaine de prédilection historique : la véranda, mais aussi sur les produits de l'habitat : fenêtres, portes, pergolas, portails, garde-corps.

À ce titre, une tournée régionale de présentation a été effectuée courant janvier pour présenter cette stratégie de communication. Une occasion de plus pour aller à la rencontre des membres et favoriser les échanges et bonnes pratiques.

## Des commandes chez les adhérents en hausse

Le marché de la menuiserie aluminium dans le réseau se porte bien et les carnets de commandes sont déjà bien remplis pour l'ensemble des membres du réseau et pour le site de production Grandeur Nature. « C'est le fruit d'un travail constant et persévérant avec une qualité de service de prestations clients au cœur de notre politique Cette réussite provient aussi de notre service d'accompagnement local. Nous aidons et soutenons nos membres dans leur communication locale (affichages, flyers boîtes aux lettres,



Réunion régionale en janvier 2020

campagnes SMS, e-mailing, etc.) afin de promouvoir en région le réseau », précise-t-on chez Grandeur Nature.

## Lancement de nouveaux services et produits

Cette nouvelle dynamique du réseau s'exprime également au travers du lancement de nouveaux services et produits :

- un nouveau puits de lumière sur l'extension à toiture plate Confort2 \ie@ avec son dôme plat et sa faible remontée, le puits de lumière apporte de la luminosité dans la véranda et reste discret sur la toiture. Son triple vitrage permet aussi de contribuer aux performances de cette extension,
- 12 nouvelles formes pour les vérandas : Grandeur Nature a développé de nouvelles formes pour sa véranda Confort2 \ieR disponible dans cover pans coupés, aretiers, noué, structure en L, avec coursives etc.

- un Espace clarté pour la pergola : l'usine de production Grandeur Nature présente en avant-première son évolution, tout en lumière, de la pergola bioclimatique. Le nouveau dispositif appelé "Espace Clarté" diffuse une lumière naturelle en évitant l'ombre en hiver et l'éblouissement solaire en été,
- la Pergola 3 semaines chrono : une nouvelle offre de services Grandeur Nature Production. La structure de l'usine de production GNP a été repensée avec des flux de production simplifiés et une modernisation remarquable des outils. Cet aménagement permet d'offrir un délai, livré chez le client, à trois semaines pour une pergola dite "optimisée",
- une nouvelle pergola bioclimatique est en cours d'étude et son lancement est prévu au printemps (lames plus fines, intégrations de fermetures latérales, moteur caché et de nouvelles configurations de toiture). ■



Le nouveau puits de lumière sur l'extension à toiture plate Confort2 \ie@.



Le nouveau dispositif "Espace Clarté".

## GAP RÉFÉRENCEMENT

# Pour sa première convention, l'équipe GAP Référencement au complet

« Bien évidemment, il n'y a pas d'équipe sans joueurs et donc de réseau sans adhérent, nous avons eu le plaisir d'accueillir l'équipe GAP au grand complet (avec les huit adhérents) au siège de Vitrolles (13) le jeudi 6 février » : une première rencontre sous le signe de la convivialité et de l'échange comme le souhaitait le fondateur du réseau Jordan Khalifa.

« C'est avec une certaine émotion et une grande motivation que j'ai reçu les adhérents au complet. Tel un président, j'ai pu présenter l'équipe dirigeante qui allait accompagner le développement du réseau et présenter les objectifs pour 2020 », ajoute Jordan Khalifa.

## Objectif 30 adhérents à fin 2020

En clôture de réunion, les adhérents ont tous reçu leur équipement pour attaquer la saison 2020 dans les meilleures conditions avec la remise d'un maillot de rugby et d'un ballon siglé GAP.



**Florent Ardouin**, directeur de la communication.

« C'était le clin d'œil sympa en cohérence avec le travail de la communication orchestré par Florent Ardouin. C'est un geste symbolique qui soude les membres du réseau pour atteindre un objectif commun. Nous sommes

maintenant une vraie équipe dans l'attente de nos nouvelles recrues ! » conclut Jordan Khalifa.

L'objectif du réseau GAP Référencement est de recruter 30 adhérents à fin 2020.

## "GAP ou pas Gap ?", le match de la communication du réseau

GAP Référencement lance sa campagne de recrutement pour 2020 avec une campagne de communication.



**Éric Beyne**, directeur commercial du réseau.

« Elle reflète les valeurs de ce réseau pas comme les autres, pensé POUR et AVEC les adhérents », précise Éric Beyne, le directeur commercial du réseau. Fidèle à ses valeurs de partage et d'entraide

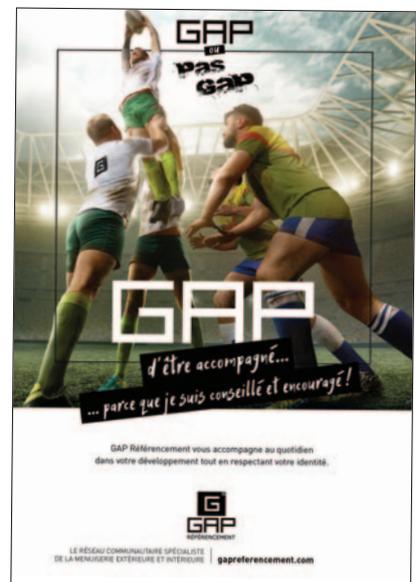
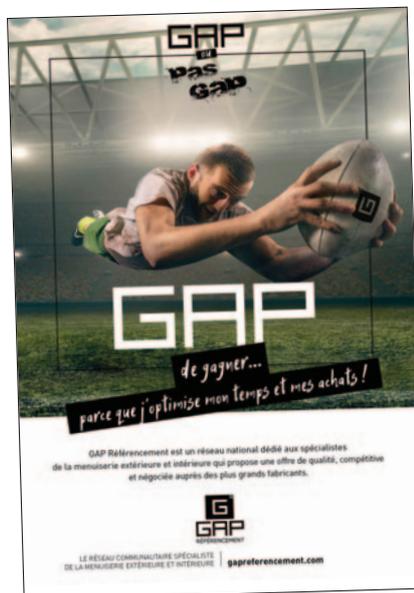


liées à sa communauté, GAP Référencement a fait le choix des valeurs du rugby pour donner du corps à sa campagne.

« Tout d'abord, nous souhaitons être différents, créer une campagne originale et pleine de sens » décrit Éric Beyne. Nous avons demandé à Florent Ardouin, notre maître d'œuvre en communication, de partager nos sentiments d'accompagnement, d'engagement et de réussite auprès de nos futurs adhérents au travers cette campagne. La proposition fut unanime, le rugby et ses valeurs sont apparus tout naturellement », renchérit Éric Beyne.

## Une invitation au challenge

La thématique validée, il fallait ensuite mettre en musique ou plutôt en graphisme la campagne autour d'un axe de communication. Encore une fois, c'est une des valeurs de l'entreprise qui a conduit la ligne directrice. « Nous sommes conscients que le fait de rejoindre un jeune réseau est un vrai challenge. Mais nous sommes des professionnels passionnés qui aimons l'effort et le combat... Et pour gagner, il faut d'abord jouer ensemble », poursuit Éric Beyne. Et c'est un sympathique jeu de mots qui rappellera bien des



souvenirs d'enfance qui incitent tous les professionnels de la menuiserie à jouer le match "GAP ou pas Gap" ?

« Tout le monde va se retrouver dans ce jeu de mots, ce double sens nous permet aussi d'inviter les futurs adhérents à nous rejoindre dans l'aventure GAP. C'est bien en équipe que l'on gagne, car on est plus forts à plusieurs ! » précise Florent Ardouin.

### Trois messages pour le même objectif : "Rejoindre l'équipe GAP"

La campagne se décline en quatre phases au même style graphique. Le réseau s'appuie sur ses fondamentaux en créant trois annonces presse qui vont tourner de manière aléatoire sur les principaux titres de presse du marché de la menuiserie.

« Nous lançons le match autour de trois actions phares du rugby »

nous explique Éric Beyne, toulousain, ancien joueur et bien entendu fan de Rugby.

« Nous mettons l'accent sur l'accompagnement avec le porté en touche, l'engagement avec la transformation d'une attaque et bien sûr la victoire avec l'essai, trois phases de jeu où chaque adhérent potentiel pourra s'identifier », détaille Éric Beyne.

Enfin, le réseau clôturera sa campagne et la fin du match en célébrant son équipe. Une dernière annonce presse sera diffusée en même temps sur la fin d'année avec le message équivoque "GAP de nous rejoindre !".

« Pour nous, nos adhérents sont au cœur de notre stratégie, chacun possède sa place dans l'équipe avec ses compétences qu'il partage aux autres adhérents. Cette dernière annonce sera la troisième mi-temps pour GAP » conclut Florent Ardouin. ■

ISOFRANCE FENÊTRES & ENERGIES

## Le réseau étend son offre en menuiseries en partenariat avec AMCC

Isofrance Fenêtres & Énergies étend son offre en menuiseries grâce à un nouveau partenariat avec l'entreprise AMCC. Ces deux entreprises, filiales du groupe Atrya, travaillaient déjà ensemble notamment sur des gammes aluminium. D'une part, un réseau de spécialistes avec près de 40 ans d'expériences au service des particuliers, d'autre part un fabricant, interlocuteur privilégié des professionnels de la menuiserie, il n'en fallait pas plus pour voir la complémentarité évidente entre ces deux entités ! Séduit par la puissance de l'outil industriel du site de Châteauroux, Isofrance Fenêtres & Énergies a ainsi décidé de compléter ses gammes de menuiseries tant au niveau de l'offre fenêtres, portes-fenêtres et coulissants, qu'au niveau de sa collection de portes d'entrée.

### Rencontre entre les équipes Isofrance et AMCC

L'ensemble des concessionnaires du réseau Isofrance Fenêtres & Énergies ont été récemment accueillis à Châteauroux par l'entreprise AMCC. Après un dîner en toute convivialité, où les équipes des deux entreprises étaient présentes, une journée d'information s'est déroulée en plusieurs temps.

La matinée était dédiée à la présentation des produits et du savoir-faire technique de AMCC tant en PVC qu'en aluminium. L'après-midi, "plus concrète" était dédiée à la visite de l'usine, moment fort, où les concessionnaires ont pu "juger sur pièce" l'outil industriel qui pourra répondre à leur demande de produits spécifiques.



La journée s'est clôturée par la présentation de l'équipe interne AMCC dédiée au réseau Isofrance Fenêtres & Énergies.

« Si l'élargissement de l'offre produits va permettre de répondre encore mieux aux demandes des particuliers, les outils à disposition sur le site de Châteauroux vont également être de précieux atouts pour le développement du réseau », se réjouit-on chez Isofrance Fenêtres & Énergies qui pourra s'appuyer sur AMCC pour répondre à tous ses besoins



techniques tandis que les forces vives du réseau pourront se dédier au pilotage commercial des points de vente. ■

## PARTENAIRES CERTIFIÉS JANNEAU

# Élan : une troisième édition axée sur le digital pour le réseau de Janneau

**E**n janvier dernier, s'est tenue la troisième édition d'Élan au MMArena du Mans (72). À cette occasion, plus de 200 commerciaux et dirigeants d'entreprises du réseau de Partenaires Certifiés Janneau (PCJ) se sont réunis autour d'une nouvelle thématique : "le digital au service de l'humain". Ainsi, Janneau a dévoilé de nombreuses innovations : un nouveau concept de showroom et un outil collaboratif de commande en ligne.

Cette édition a été l'occasion de faire un bilan sur les actions mises en place tout au long du parcours client depuis le premier Élan en 2018. À savoir : la multiplication des actions de communication, les outils de traitement des demandes de devis, le lancement d'outils d'aide à la vente digitaux innovants et différenciants avec J.box et iWindo, récoltes d'avis clients...

## Le digital au cœur du parcours client

Pour aborder la relation entre digital et humain, les équipes ont pu profiter de la présence de Régine Vanheems, conférencière et experte du commerce connecté. Celle-ci a partagé ses connaissances autour de trois constats :

- le point de vente est indissociable d'Internet,
- le consommateur a plus changé en vingt ans qu'en vingt siècles,
- le commercial de demain doit s'adapter au nouveau parcours client lié au digital.



## Un nouveau concept d'espace showroom

Les Partenaires ont découvert un nouveau concept de showroom moderne et design. Pour s'adapter au parcours d'achat qui se réalise en partie sur Internet et maintenir du trafic dans les magasins, le second rendez-vous dans le showroom est maintenant automatisé. Ce nouvel espace est pensé en tant que lieu d'expérimentation où les clients découvriront de manière ludique les bénéfices produits (échantillons, tests acoustiques, thermiques, configurateur de portes, démonstration maison connectée, etc.). Pour le réseau de Partenaires, c'est le moyen

de renforcer la relation de confiance avec leurs clients et ainsi d'améliorer leur taux de transformation.

## Améliorer la performance commerciale

Côté réseau PCJ, Janneau a mis en place pour ses Partenaires un outil collaboratif de commande en ligne ainsi qu'un nouveau plan de formation. L'objectif de celui-ci est de permettre aux équipes de s'approprier tous les outils d'aide à la vente mais aussi de maîtriser les techniques de vente traditionnelles pour les adapter au nouveau parcours d'achat du consommateur.

Contrairement aux deux premières éditions, Élan 2020 s'est, cette année, déroulé sur deux jours au profit d'une soirée conviviale et d'un team building insolite au cours duquel les Partenaires ont renforcé leurs liens. En effet, les participants ont dû faire appel à leur esprit d'équipe pour construire des voitures de course Formule 1... en carton.

Pour 2020, Janneau poursuit sa campagne de communication en multipliant par trois sa présence TV, et par deux la radio.

Des portes ouvertes nationales sur le thème de la sécurité sont également prévues, ainsi que le déploiement de nouveaux showrooms, d'une plateforme Web comme interface unique entre les Partenaires et Janneau, et du lancement d'un nouveau concept d'avis consommateurs en vidéos. ■



## Des assises 2020 entre Lyon et Méribel

**L**e 10 janvier 2020, se sont tenues les 31<sup>es</sup> assises de Storistes de France. L'enseigne a convié ses affiliés pour cette réunion plénière qui a eu lieu à Lyon (Rhône, 69). La session de travail s'est suivie d'un long week-end de quatre jours festifs à Méribel (73), ponctué de nombreuses activités de montagne, entre sport, convivialité et détente : ski alpin, marche nordique, balades en raquettes, snow challenges, déjeuners en restaurant d'altitude et soirée savoyarde.

### Croissance de +10 % sur l'ensemble des gammes

Lors de la réunion plénière des assises 2020 de Storistes de France, David Added, directeur du réseau et Sylvie Balende, responsable communication, sont revenus sur les chiffres positifs de 2019 avec une croissance de +10 % sur l'ensemble des gammes. Après une synthèse des actions commerciales et de communication 2019 ainsi qu'un bilan média, digital et développement du réseau, des prix et des cadeaux ont été remis aux points de vente les plus performants (meilleurs chiffres d'affaires, meilleures progressions). Enfin,



ont été présentés les projets et objectifs de l'année 2020 avec notamment le lancement du nouveau site Internet (lire notre encadré ci-dessous).

Pour David Added : « il est important pour nous d'assortir la réunion de travail des assises d'un moment convivial. Dans ce contexte informel, nos affiliés prennent le

temps des rencontres et des échanges, sur les bonnes pratiques des uns et des autres notamment. C'est aussi une réelle opportunité de renforcer la cohésion d'équipe et d'intégrer les nouveaux venus. Les témoignages satisfaits que nous recevons de nos membres depuis ce voyage à Méribel nous confortent dans cette volonté ! » ■

### UN NOUVEAU SITE INTERNET POUR "BOOSTER" LES DEMANDES DE DEVIS

Dès la home page, l'internaute plonge dans l'univers épuré, moderne et très visuel de la marque. Une double entrée intuitive permet de faire des recherches par produit ou par besoin. Pour répondre au mieux aux attentes des particuliers et professionnels, le site fait la part belle aux visuels avec des photos de réalisations prises chez des clients.

« L'objectif du site est de séduire les internautes en quête de solutions thermiques ou de protection solaire sur mesure, esthétiques et valorisant leur habitat à travers des idées de réalisations. Pour les partenaires Storistes de France, le site est un atout majeur, un puissant booster de demandes de devis », déclare Sylvie Balende. Entièrement redesigné, le site présente des pages conseils plus élaborées, avec une nouvelle rubrique "Inspirations" contenant des photos de réalisations avant/après et des carnets de tendances. On y retrouve des guides pour choisir les futurs stores, fenêtres, volets, portes d'entrée et de garage, à l'intérieur comme à l'extérieur.

Au fil de l'exploration du site, des idées de produits complémentaires ainsi que des articles associés au produit montré sont suggérés. La section dédiée aux professionnels a été mise en valeur : Storistes de France répond aux différentes attentes des restaurateurs, commerçants, collectivités ou entreprises privées en quête d'un accompagnement et de solutions personnalisées. Cet espace Web propose plusieurs outils aux professionnels qui souhaitent, par exemple, maîtriser l'ensoleillement et la luminosité d'une vitrine, offrir un espace extérieur d'exception ou rendre plus visible leur établissement.



## MAISONS DE LUMIÈRE BY TECHNAL

## Deux nouvelles enseignes en Gironde et dans les Pyrénées-Orientales

Le 17 janvier dernier, une nouvelle enseigne Maisons de Lumière by Technal, dédiée aux menuiseries aluminium de la marque française, a été inaugurée à Canohès (66). L'occasion pour ses dirigeants Jean-François Soto et Jean Dejesus, et son responsable de point de vente Cédric Dejesus, de réunir près d'une cinquantaine de clients, prescripteurs et élus locaux lors d'une soirée conviviale. Ce nouvel espace Maisons de Lumière by Technal, d'une surface totale de 70 m<sup>2</sup>, est implanté à proximité de la départementale (D23) facilitant l'accès des clients. Il est le troisième établissement du réseau en Occitanie après Toulouse (31) et Montpellier (34) et le premier dans les Pyrénées-Orientales. Quelques semaines auparavant, un nouvel établissement a été inauguré à Bordeaux (33). À



Les établissements de **Canohès** (66) et de **Bordeaux** (33)

cette occasion, son dirigeant Jean-Christophe Leleu a accueilli 130 personnes : chefs d'entreprise, architectes, maîtres d'œuvre... Cette ouverture confirme l'esprit de proximité du spécialiste des menuiseries aluminium et son maillage progressif aux quatre coins de l'Hexa-

gone. Le point de vente et le showroom de cet espace bordelais sont implantés dans le nouveau quartier dynamique de La Bastide et occupent une surface totale de 200 m<sup>2</sup>. Il est le deuxième dans le département de la Gironde, après celui de La Teste-de-Buch. ■

## CHARUEL

## Neuvième convention annuelle à La Baule

C'est à La Baule que le réseau Charuel a tenu sa neuvième convention annuelle les 31 janvier et 1<sup>er</sup> février derniers. Au total, 40 entreprises adhérentes, venues des quatre coins de la France, étaient représentées.

En croissance continue, Charuel a présenté son bilan 2019. L'occasion de réaffirmer ses atouts : une gamme riche et reconnue, la qualité de service, l'esprit collaboratif et l'accompagnement, la volonté de renforcer sa proximité auprès des consommateurs.

Les équipes ont également projeté les ambitions 2020. La couverture du catalogue 2020 a été sélectionnée collectivement, en direct, ainsi que les opérations promotionnelles qui rythmeront l'année. Les participants ont découvert la nouvelle collection enrichie de portails exclusifs, "Coordonnés" et "Tradition", d'inserts en tôle d'acier, de claustras, d'accessoires (poignées, serrures et gond "Les Essentiels"), ou encore d'un visiophone connecté.

### Un nouveau centre de formation

Mis en place sur le site de Carentoir, le nouveau centre de formation sera dédié aux commerciaux, poseurs et gérants. Son programme propose trois modules : vente, mise en œuvre, et motorisation.

Charuel se met également à l'heure du numérique, un projet, qui prendra la forme d'un configurateur et qui sera déployé en fin d'année. La convention s'est clôturée par une soirée conviviale durant laquelle les "Portails d'Or" ont récompensé les meilleures progressions. Le lendemain, un rallye ludique en 2 CV a permis de s'évader à Guérande et dans les marais salants. ■



**PARTENAIRES RÉFÉRENCE SCHÜCO**

## Schüco France reçoit le réseau sur son site du Perray en Yvelines

**L**e 22 janvier dernier, l'équipe Schüco France recevait son réseau de Partenaires Référence sur le site du Perray en Yvelines (78). Cette journée a été dédiée au lancement officiel des offres exclusives résidentielles menuiserie et volet roulant Schüco, définies et validées avec les Partenaires Référence, et par la présentation de Schüco Services qui a pour but d'apporter 100 % de satisfaction au client final.

L'occasion pour les 80 Partenaires présents et l'équipe Schüco d'échanger autour des produits et innovations ainsi que sur leurs expériences et leurs bonnes pratiques.

«Le maillage territorial étant terminé, nous engageons le deuxième cycle avec pour objectif la satisfaction du client final qui passe par la mesure de la performance, explique Vincent Simorre, responsable du réseau Partenaire Référence. Des moyens supplémentaires déployés pour plus de sur-mesure, plus de proximité avec le client final et plus de valeur pour nos Partenaires Référence. Nous accompagnerons nos Partenaires Référence dans la mise en place de leurs plans d'actions respectifs définis lors de cette journée et nous ferons un premier bilan avec eux à l'occasion des prochaines réunions régionales de mars – avril », conclut Vincent Simorre.



Le réseau Partenaires Référence Schüco a été créé en 1999 et a fêté ses 20 ans l'année dernière. Il rassemble aujourd'hui plus de 80 fabricants et installateurs de menuiseries aluminium et PVC (fenêtres, portes, baies vitrées, vérandas et volets roulants). ■

**REPAR'STORES**

## Un début d'année sous le signe des rencontres régionales

**C**e ne sont pas moins de neuf réunions régionales dans huit villes qui se sont déroulées, en début d'année, durant trois semaines d'échange et de partage entre les co-gérants de Repar'stores et leurs franchisés. Des rencontres qui se sont tenues à Nancy, Aix-en-Provence, Paris, Amiens, Nantes, Lyon, Renne et Toulouse.

Ces réunions ont été l'occasion pour Yoann Guichard, Guillaume et Roger Varobieff, cofondateurs de Repar'stores, d'échanger avec leurs franchisés sur le développement de l'enseigne et leur vision de Repar'stores à cinq

ans. Des réunions, parfois sous forme d'ateliers, qui leur ont également permis de réfléchir tous ensemble à l'extension de nouvelles activités de l'enseigne dans les années à venir. Organisées deux fois par an, ces réunions régionales ont pour but de fédérer l'ensemble des franchisés autour de l'aventure Repar'stores, de partager les valeurs, la culture d'entreprise et les ambitions du réseau. Avec un chiffre d'affaires de 45 millions d'euros en 2019 et déjà 250 véhicules sur le territoire, Repar'stores a un objectif de croissance à 500 véhicules d'ici 2025.

### Cinq nouveaux franchisés intégrés au réseau

Repar'stores débute également l'année avec l'intégration de cinq nouvelles agences qui couvriront les territoires des Herbiers (85) avec Hermann Breteshé - 49 ans, Évreux (27) avec Nelson Cardoso - 33 ans, Clermont-Ferrand Nord (63) avec Loïc Lanave - 41 ans, Strasbourg ouest (57) avec Kader Rouan Serik - 45 ans et Nancy Est (54) avec Lucas Wissemberg-Martin - 22 ans. Après une formation initiale d'une durée de six semaines, ces nouveaux franchisés peuvent intervenir sur le terrain depuis le 2 mars dernier. ■



La rencontre de Toulouse avec **Guillaume Varobieff**.



## TÉMOIGNAGE

### Philippe Croizon livre son témoignage aux salariés de Profils Systèmes : "Tout est possible !"

Le 24 janvier dernier, lors de la cérémonie annuelle des vœux de Profils Systèmes, Philippe Croizon a témoigné avec passion et émotion de son histoire aux plus de 400 salariés de la société.

Un témoignage poignant de cet ancien ouvrier devenu athlète après la perte de ces quatre membres.

Un exemple d'optimisme, qui livre un message fort : "Tout est possible". Lui-même a traversé la Manche et relié les cinq continents à la nage mais a aussi participé au rallye Dakar.

Boosté d'optimisme, Philippe Croizon

parle de son expérience avec authenticité et humour. Comment réussir à sortir de sa zone de confort, transformer l'adversité en force, fédérer une équipe et la mener au succès collectif, s'appuyer sur la diversité et les différences comme ressources positives...

Une véritable leçon de vie que les salariés Profils Systèmes ne sont pas prêts d'oublier ! ■



## RECYCLAGE

### Les Menuiseries Combes engagées dans un projet de recyclage de fenêtres

**P**rojet FV2 : on dirait le titre d'une opération secrète. Ce sigle signifie en réalité « fenêtres valorisées en fin de vie », nom donné à un projet collaboratif de collecte et de recyclage des vieilles menuiseries porté par Leader Aveyron, grappe territoriale du cluster à vocation régionale Leader Occitanie.

#### Réfléchir à la massification de la collecte des vieilles menuiseries

« L'idée est née il y a quelques années au sein du groupement d'entreprises éco-innovantes du territoire Millau Grands Causses (GECO), initialement sur un projet de valorisation et de collectes de palettes », rappelle Jean-Marc Combes, PDG des Menuiseries Combes.

Un logiciel est alors développé permettant d'optimiser la gestion du stock de palettes, d'organiser leur transport de palettes tout en valorisant ce déchet pour les adhérents du GECO. Lorsque ce dernier, il y a un an et demi, a été transformé en Leader Aveyron, ses membres ont continué à réfléchir à des solutions de recyclage de matériaux en fin de vie.

« À peu près au même moment, l'UFME (Union des fabricants de menuiseries) s'était engagée dans un projet de recyclage de menuiseries en fin de vie », explique Jean-Marc Combes. Avec les autres membres de Leader Aveyron, ils s'emparent de ce sujet. Objectif : réfléchir à la massification de la collecte des vieilles menuiseries et éviter leur



De gauche à droite : **Jean-Marc Combes**, PDG des Menuiseries Combes, **Jali Benabdillah**, président de Leader Occitanie, et **Carole Delga**, présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée.

enfouissement en recyclant les matériaux qui composent les fenêtres (bois, PVC, aluminium, vitrage, quincaillerie métallique...), pour leur donner une nouvelle vie.

#### Une étude qui permettra d'établir coûts et rentabilité

Dans ce but, Leader Aveyron a commandé la réalisation d'une étude d'un montant de 96 000 euros, co-financée par la région, Leader Occitanie, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe), le département de l'Aveyron, la Communauté de communes Millau Grands Causses et l'UFME. « Elle doit nous aider à détermi-

ner le maillage idéal pour l'installation des centres de démantèlement, des points et des moyens de collecte afin que la récupération et le recyclage se fassent à moindre coût, détaille Jean-Marc Combes. D'ici la fin de l'année, nous devrions avoir la configuration idéale et à partir de là un prototype sera mis en place et permettra d'évaluer son coût et sa rentabilité. Si le modèle est viable, il sera développé dans d'autres régions ».

Le projet FV2 semble déjà avoir séduit la présidente de la région Occitanie, Carole Delga, venue rencontrer les membres de Leader Aveyron dans les locaux des Menuiseries Combes à Millau le 21 janvier dernier. ■



DÉVELOPPEMENT DURABLE

RECYCLAGE

# Schüco, première entreprise de la construction certifiée ASI



Lors du dernier salon Batimat, de gauche à droite : **Thomas Humpf, Jacques Llados, Andreas Engelhardt, Christophe Poupon et Youssef Sarhdaoui.**

## Saint-Gobain ambitionne de passer à 50 % de verre recyclé d'ici 2025

Chaque tonne de calcin (verre recyclé) qui retourne au float permet non seulement d'économiser 300 kg de CO<sub>2</sub>, mais aussi les matières premières et le CO<sub>2</sub> indirect.

Le verre issu des floats de Saint-Gobain contient 30 % de calcin, en provenance de trois sources : le recyclage interne aux floats, le recyclage de chutes de process venant de transformateurs et le recyclage de menuiseries en fin de vie.

L'ambition de Saint-Gobain, d'ici 2025, est de passer à 50 % de verre recyclé.

Pour ce faire, il faut absolument augmenter la part du calcin issu du recyclage des menuiseries en fin de vie, qui est ensuite utilisé pour la fabrication de nouveau float.

Saint-Gobain a déjà entrepris de nombreuses actions pour atteindre cet objectif ambitieux : identification de chantiers de rénovation ou de déconstruction, identification de points de collecte et partenariats avec des démantelers sélectionnés.

Le groupe recycle la grande majorité des types de verre (float, feuilleté clair ou teinté, argenté ou à couche) pour lesquels il garantit aux transformateurs un retour à 100 % du calcin en boucle fermée optimisée vers ses floats, dès lors que la collecte respecte les règles basiques de tri. Saint-Gobain collecte également les vitrages isolants et les menuiseries en fin de vie "intégrés", qui sont retraitées avec ses partenaires pour une réutilisation à 100 % sur les floats. ■



Schüco se voit récompensé de ses efforts en matière de développement durable. Le président de Schüco International, Andreas Engelhardt, a en effet profité du dernier salon Batimat pour présenter officiellement son diplôme de certification délivré par l'ASI (Aluminium Stewardship Initiative).

L'ASI est un organisme mondial de normalisation et de certification à but non lucratif et multipartite qui s'engage à maximiser la contribution de l'aluminium à une société durable. Ses membres sont des producteurs, des utilisateurs et des parties prenantes de la chaîne de valeur de l'aluminium. Elle auditionne pour cela toute la chaîne de valeur de l'aluminium, de l'extraction minière de bauxite jusqu'aux produits finis.

### Mettre l'accent sur la gestion des matériaux des systèmes de fenêtres, portes et façades en aluminium

La norme de performance ASI obtenue par Schüco se concentre sur la "gestion des matériaux" pour les utilisateurs industriels, abordant des questions telles que la conception des produits, les évaluations du cycle de vie, la gestion des déchets de processus et la collecte et le recyclage des produits en fin de vie. L'audit tiers indépendant de Schüco a été réalisé par GUTcert (groupe Afnor).

Le gammiste, qui achète ses matières premières en Europe et qui investit dans le recyclage de ses matériaux est ainsi la première entreprise du secteur de la construction à obtenir cette norme de performance.

### Une reconnaissance importante pour la marque, les partenaires et les clients

Fiona Solomon, la PDG d'ASI, a déclaré : « Félicitations à Schüco pour la réussite de sa certification par rapport à la norme de performance ASI. Les normes d'ASI s'appliquent à l'ensemble de la chaîne de valeur de l'aluminium, y compris les secteurs en aval tels que la construction en mettant l'accent sur les bâtiments durables. La demande actuelle de matériaux avec un équilibre écologique positif encouragera des pratiques de chaîne d'approvisionnement plus responsables. Les utilisateurs en aval d'aluminium ont également un rôle essentiel à jouer dans l'intégration des principes de gestion des matériaux dans la conception, les analyses de cycle de vie, la gestion des rebuts en boucle fermée et les stratégies de produits en fin de vie. Nous apprécions le ferme engagement de Schüco en faveur de la durabilité et nous nous réjouissons de leur engagement continu avec le programme ASI. »

« La certification ASI est une étape importante dans notre stratégie de matériaux durables, ajoute Andreas Engelhardt. Nous visons à soutenir nos partenaires dans le développement de bâtiments exceptionnels et pérennes. Cet engagement va de pair avec nos efforts pour garantir des achats responsables ainsi qu'une stratégie globale d'économie circulaire. Nous sommes fiers de recevoir cette reconnaissance de ce que nous avons accompli jusqu'à présent », conclut Andreas Engelhardt. ■

## INTERVIEW EXCLUSIVE DE BRUNE POIRSON

# REP : « Les fabricants de fenêtres ne seront pas pénalisés par rapport aux importateurs »

Brune Poirson, secrétaire d'État auprès de la ministre de la Transition écologique et solidaire, a lancé, le 5 février dernier, un appel à projet de 20 millions d'euros du Programme d'investissement d'avenir, concernant la réduction, le recyclage et la valorisation des déchets du bâtiment. Cette annonce a été faite à l'occasion de la visite de la secrétaire d'État de l'entreprise Veka Recyclage à Vendevre-sur-Barse (Aube).

Avec 227,5 millions de tonnes par an, le secteur du bâtiment et des travaux publics est le plus gros producteur de déchets en France alors que la construction valorise seulement la moitié de ses déchets avec des performances très hétérogènes selon les matériaux.



©Manuel Bouquet - MTEES-Dicomm

Selon le ministère, le projet de loi anti-gaspillage pour une économie circulaire, récemment voté à l'Assemblée nationale et au Sénat à l'unanimité (lire notre article dans Verre & Protections Mag n°115 en page 8), apporte plusieurs réponses à cette problématique notamment avec la création d'une filière pollueur-payeur de ce secteur. Pas vraiment l'avis des professions du bâtiment et de la menuiserie en particulier qui avaient regretté que le parlement entérine la REP et le principe pollueur-payeur. Verre & Protections Mag a effectué une interview exclusive de Brune Poirson qui nous explique, à la fois sa politique en matière de gestion des déchets du bâtiment, et donne à nos lecteurs des précisions sur le Programme d'investissement d'avenir.

**Verre & Protections Mag :** Vous avez lancé, lors de votre visite de l'usine Veka Recyclage dans l'Aube, un appel à projet de 20 millions d'euros concernant la réduction, le recyclage et la valorisation des déchets du bâtiment. Comment les professions du BTP pourront-elles concrètement bénéficier de ces aides ?

**Brune Poirson :** « L'appel à projet est ouvert à l'ensemble des professionnels du bâtiment, pour tout projet innovant et reproductible. L'appel à projet étant porté à l'échelle nationale, il concerne des dossiers d'un budget minimum d'un million d'euros. Bien évidemment, pour des projets à portée locale, les entreprises peuvent bénéficier d'aides à l'échelle régionale. Le dossier de candidature est disponible sur Internet ». (ndlr : à cette adresse : <https://appelsaprojets.ademe.fr/aap/AAPRRVDB2020-19>).

**Est-ce que des projets collectifs pourront être présentés à l'Ademe jusqu'à septembre 2020 ou bien, seules les entreprises pourront déposer des dossiers ?**

« Oui, les projets collectifs sont les bienvenus, afin de refléter la diversité des métiers présents pour gérer les déchets du bâtiment.

“ Les acteurs du recyclage de menuiseries pourront s'appuyer sur la REP pour développer leur activité sur l'ensemble du territoire national

BRUNE POIRSON.

Donc bien évidemment, les projets de type collaboratif sont éligibles ».

**Des "comités REP" devraient être mis en place. En quoi vont-ils consister et comment vont-ils fonctionner ?**

« Chaque éco-organisme devra constituer un comité des parties prenantes, composé notamment de producteurs, de représentants des collectivités territoriales, d'associations de protection de l'environnement, d'associations de protection des consommateurs ainsi que d'opérateurs de la prévention et de la gestion des déchets. Avec les parlementaires, nous avons voulu créer une instance de dialogue au sein de chaque éco-organisme afin que les projets de décisions les

plus importants fassent l'objet d'une concertation avec l'ensemble des acteurs, de l'amont jusqu'à l'aval de la production de déchets ».

**Concernant, en particulier le secteur de la fenêtre, certains acteurs ont mis en place depuis plusieurs années une démarche de collecte des menuiseries en fin de vie et de leur recyclage pour une réintégration dans de nouvelles fenêtres, favorisant ainsi l'économie circulaire. Comment pouvez-vous aider ces entreprises à convaincre toute la chaîne de valeur ?**

« La filière pollueur payeur dans le bâtiment que nous allons déployer est un projet global qui se déploiera sur l'ensemble des flux de déchets issus du bâtiment. L'objectif est donc bien d'impliquer tous les acteurs, de l'amont jusqu'à l'aval. Les acteurs du recyclage de menuiseries pourront donc s'appuyer sur la REP pour développer leur activité sur l'ensemble du territoire national. L'objectif de la REP est de s'appuyer sur les initiatives qui fonctionnent et de les déployer à plus grandes échelles, ainsi que de lever les verrous quand les situations sont bloquées ».



“ La mise en décharge sera conditionnée par la démonstration de la mise en place du tri sept flux pour les déchets du bâtiment

La secrétaire d'État **Brune Poirson**, lors de sa **visite de l'usine Veka Recyclage** à Vendevre-sur-Barse (Aube), aux côtés de **François Aublé**, directeur général de Veka Recyclage.

**À ce sujet, comment valoriser les bonnes pratiques des entreprises qui intègrent des MPR depuis longtemps ?**

« La loi prévoit la possibilité de faire varier les éco-contributions pour l'ensemble des filières REP, en en faisant un outil réellement incitatif. Concrètement, les entreprises concevant leurs produits de manière écologique, par exemple en intégrant des matières recyclées, bénéficieront d'un bonus écologique qui viendra réduire la contribution qu'ils versent pour la gestion et le traitement de la fin de vie de leurs produits. A contrario, les fabricants n'intégrant pas l'éco-conception dans leur manière de produire se verront infliger un malus augmentant leur éco-contribution ».

**Ces entreprises seront-elles impactées par la REP ou bien pourraient-elles être favorisées ?**

« L'objectif, c'est évidemment de les favoriser ! ».

**Les fabricants de fenêtres, dans le cadre de la REP s'inquiètent également d'être pénalisés au regard de certaines importations qui, selon eux, ne seraient pas soumises à la REP de manière équitable.**

**Pouvez-vous les rassurer sur ce point ? Comment une fenêtre fabriquée hors de France et livrée pour être posée dans notre pays sera-t-elle techniquement soumise à la REP ?**

« L'une des grandes forces du système REP est qu'il vise tous les produits mis sur le marché en France, qu'ils soient fabriqués en France ou qu'ils soient importés. La loi pré-

voit par ailleurs que ce principe s'applique également pour la vente en ligne et surtout aux plateformes sur Internet, ce qui est une nouveauté. Les fabricants de fenêtres ne seront donc pas pénalisés par rapport aux importateurs, ils seront au contraire mis sur un pied d'égalité. Charge à eux de s'assurer que leurs produits seront mieux éco-conçus que leurs concurrents ».

**L'interdiction de la mise en décharge est également, selon certains acteurs du bâtiment et notamment de la menuiserie, un élément important pour monopoliser toute la chaîne de valeur. Quelles mesures incitatives prévoyez-vous dans ce domaine et dans quels délais ?**

« La loi qui vient d'être promulguée contient plusieurs mesures qui limiteront les possibilités de mise en décharge. Tout d'abord, la mise en décharge sera conditionnée par la démonstration de la mise en place du tri sept flux pour les déchets du bâtiment (papier/carton, verre, bois, métal, plastique, plâtre, fraction minérale). La loi prévoit des interdictions progressives de la mise en décharge pour certains déchets non dangereux ainsi que la mise en place de contrôle vidéo des déchets mis en décharge afin de s'assurer que ce qui est enfoui peut réellement être considéré comme des déchets "ultimes".

Enfin il ne faut pas oublier qu'une réforme globale de la fiscalité déchets a été adoptée fin 2018 dans le cadre de la loi de finances 2019. Cette réforme vise à rendre la valorisation des déchets économiquement plus attractive que leur mise en décharge ».

**Derrière toutes leurs interrogations et aussi leurs inquiétudes se profile une attente de la part des professionnels de la fenêtre qui regrettent de faire partie d'un "pot commun unique du bâtiment". Est-ce que "quelque chose" est encore négociable avec eux ? Quelle pourrait être la capacité du gouvernement en matière d'évolution et de négociation de la REP ?**

« Les parlementaires ont tenu à ce que l'ensemble des produits ou matériaux de construction du secteur du bâtiment soit inclus dans la filière REP. Cela a été un point d'équilibre important, tant pour les sénateurs que pour les députés, afin de s'assurer d'une cohérence dans la gestion des déchets du bâtiment et d'une homogénéité en termes de traçabilité et de maillage du territoire. Cela ne veut pas pour autant dire que tous les produits ou matériaux feront l'objet des mêmes objectifs car il sera bien entendu nécessaire de prendre en compte les spécificités de chaque acteur. Il y a donc désormais devant nous un important de travail pour aboutir à la mise en œuvre opérationnelle de cette filière REP d'ici 2022, avec comme première étape l'étude de préfiguration qu'est en train de mener l'Ademe ».

*Propos recueillis par Frédéric Taddei*



## RECYCLAGE

# Le Parlement européen dit non au plomb dans le PVC recyclé



Deceuninck



## LA RÉACTION D'UN EXTRUDEUR : DECEUNINCK

Deceuninck considère ce vote du Parlement européen comme « une occasion manquée de mettre en place un cadre juridique pour le recyclage des vieilles fenêtres en PVC ».

Cependant, Deceuninck assure que cette décision n'affectera en aucun cas ses clients et n'aura pas de répercussions à court terme sur leurs activités ou sur celles de leur usine de recyclage. Deceuninck est en effet « convaincu que le recyclage est la seule alternative intelligente pour les vieilles fenêtres en PVC, contrairement à la mise en décharge ou à l'incinération. »

Dans cet intervalle, Deceuninck continuera à se concentrer sur le recyclage et à jouer son rôle de premier plan dans l'économie circulaire du PVC, tant à court terme que dans le futur.

Les eurodéputés se sont opposés à une proposition de la Commission qui aurait autorisé une certaine quantité de plomb dans le PVC recyclé.

La Commission européenne a proposé de modifier les règles concernant la concentration de plomb. En règle générale, 0,1 % de plomb aurait été autorisé dans le PVC, mais des seuils plus élevés auraient été en vigueur pour le PVC recyclé (2 % pour le PVC rigide et 1 % pour le PVC souple).

Les eurodéputés ont rejeté la proposition de la Commission européenne ce mercredi 12 février, par 394 voix pour, 241 contre et 13 abstentions.

Les députés estiment que la proposition va à l'encontre du principe clé du règlement Reach, qui est de protéger la santé humaine et l'environnement. Ils rappellent que le plomb est une substance toxique qui peut avoir de graves conséquences sur la santé, et notamment provoquer des dommages neurologiques irréversibles, même à petites doses. Ils soulignent que les niveaux proposés par la Commission européenne ne correspondent pas à des « niveaux sûrs » et qu'il existe des alternatives au PVC.

Le Parlement estime depuis longtemps que le recyclage du PVC ne doit pas perpétuer le problème des métaux lourds. Les producteurs européens ont commencé à éliminer progressivement le plomb dans le PVC dès

2015 grâce à un engagement volontaire de l'industrie européenne du PVC, mais le plomb continue d'entrer dans l'UE via des produits importés.

### Prochaines étapes

L'objection du Parlement signifie que le projet ne pourra pas être adopté par la Commission européenne. Cette dernière peut soit soumettre un projet modifié, soit en présenter un nouveau. Il pourrait s'agir d'une valeur seuil (par exemple, 1 %) ou d'une période de validité plus faible, ou encore de la suppression pure et simple de la dérogation. D'autres options plus improbables pour la Commission comme relancer l'ensemble du processus scientifique avec l'ECHA – Agence européenne des produits chimiques (cela prendra environ cinq ans).

### Malgré cinq années d'études scientifiques rigoureuses

Rappelons que le Snep s'était mobilisé avec d'autres acteurs de la profession auprès de députés français siégeant au Parlement européen pour soutenir la proposition de la commission européenne et du comité Reach à savoir autoriser pour les produits en PVC recyclés une teneur limite en plomb supérieure à 0,1 % ; 2 % pour le PVC rigide et 1 % pour le PVC souple. « Cette proposition, expliquent les professions du PVC, tient compte des cinq années d'études scientifiques rigoureuses menées par l'Agence européenne des produits chimiques, de la Commission européenne et des États membres. Ensemble, ils ont conclu que le recyclage, dans les conditions contrôlées proposées, était de loin, la meilleure option, tant sur le plan environnemental que pour la santé humaine, de gestion des déchets de PVC contenant de telles substances ».

Pour les professionnels du PVC, ce vote du 12 février « constitue un frein au développement de l'économie circulaire des profilés et menuiserie PVC et des investissements qui y sont liés. Concrètement, cela aboutit à ce que de très nombreux produits PVC en fin de vie soient incinérés ou mis en décharge au lieu d'être recyclés. Ce qui est un gâchis de ressources », estiment-ils. ■

# BANDALUX

Light. Shades. Atmospheres.

# OneBox

COFFRE ENCASTRABLE  
EN PLAFOND POUR TOUT  
TYPE DE FENÊTRES

Bandalux présente **One Box**, un **système de store invisible** qui répond à la demande d'architectes et décorateurs d'intérieurs afin de concevoir des **espaces au style minimaliste et lumineux**.

Conçu pour des stores intérieurs, aussi bien dans les nouvelles constructions qu'en rénovations. Avec **One Box**, **l'ensemble du store y compris la barre de charge est intégré en plafond** et **garantit un enroulement complètement invisible**.

**One Box** est une solution compatible avec nos systèmes de stores enrouleurs, vénitiens, plissés, et permet différentes configurations d'installation grâce à l'association de 5 profilés.



[contract.bandalux.fr](http://contract.bandalux.fr)



## RECYCLAGE

Chantier Hydro Circal 75R en Norvège

# Wicona enveloppe l'Økern Portal d'une façade à éléments en aluminium recyclé

**E**n 2021, l'Økern Portal, l'un des bâtiments les plus avant-gardiste d'Oslo (Norvège) ouvrira ses portes. Conçu par le bureau d'architecture Dark Arkitekter, ce projet d'envergure, implanté au cœur d'un quartier émergent d'Oslo, s'étendra sur 80 000 m<sup>2</sup>. Il vise à transformer une friche urbaine en un bâtiment d'activités futuriste offrant de multiples services parmi lesquels : des bureaux flexibles, un hôtel, des espaces communs et une aire de restauration.

## La certification Breeam "Excellent" visée

L'ensemble a été développé selon les normes d'efficacité énergétiques les plus élevées et vise la certification Breeam "Excellent". C'est pourquoi, les équipes projet ont notamment retenu Wicona pour ses systèmes de façades cadres en aluminium bas carbone et recyclé Hydro Circal 75R. « Il s'agit de l'un des alliages d'aluminium les plus durables actuellement disponibles sur le marché, composé d'au moins 75 % de matières recyclées post-consommation, c'est-à-dire issus de chantiers de déconstruction », explique-t-on chez Wicona.

Økern Portal est ainsi l'un des premiers projets réalisés avec des façades Wicona à base d'aluminium Hydro Circal 75R.

## Un bâtiment futuriste, inspiré de la forêt

Sur le plan architectural, le bâtiment revêt la forme d'une forêt que traverse une série de sentiers pour mettre en connexion la zone urbaine à l'est et les zones résidentielles à l'ouest. Les "troncs" s'élèvent à partir d'une base légère et se ramifient vers le haut pour porter la structure. Les "feuilles" qui ornent la façade sont conçues pour capter la lumière et créer du mouvement.

La forme particulière du bâtiment lui confère une forte identité au sein du vaste paysage urbain environnant, tandis que ses atriums et ses détails architecturaux lui attribuent une échelle plus humaine. Pour optimiser l'espace disponible au public, le bâtiment est conçu en porte-à-faux pour permettre aux usagers de le traverser. Des services de restauration et des zones d'activités et de repos feront vivre le site à toute heure.

## 14 600 m<sup>2</sup> de façades fabriquées en mur-rideau Wictec EL evo de Wicona

« Ce bâtiment demande à recouvrir une très grande surface de façade et les menuiseries jouent un rôle éminent. De nombreuses discussions ont été menées tout au long du projet sur la façon de concevoir la façade pour

## WICTEC EL EVO PERFORMANCES TECHNIQUES



- Façade par éléments sur mesure pour donner aux bâtiments un aspect visuel unique.
- Solution pour les façades transparentes de grande surface.
- Système de façade individuel, personnalisé, pour répondre aux exigences spécifiques de chaque bâtiment ; développé par les experts internationaux de Wicona et testé au centre d'essai certifié de Wicona.
- Fabrication des unités complètes dans les ateliers permettant d'éviter tout impact météorologique et assurant ainsi une qualité élevée et constante des produits.
- Assemblage rapide, efficace et planifiable sur site grâce à des unités préfabriquées et vitrées, dotées d'un système de drainage breveté pour façades par éléments.



Un exemple d'élément de façade au site de fabrication Staticus en Lituanie





Dark Arkitektør / Luxigon

l'adapter aux exigences de la certification Breeam. Nous avons donc été très excités d'apprendre qu'avec Hydro Circal 75R, nous pourrions avoir une façade faite en matière recyclée et serions alors même en mesure d'intégrer l'aspect de durabilité dans les façades », souligne Arne Reisegg-Myklestad de Dark Architects.

### Rails de guidage verticaux et tabliers horizontaux de grand format sur mesure

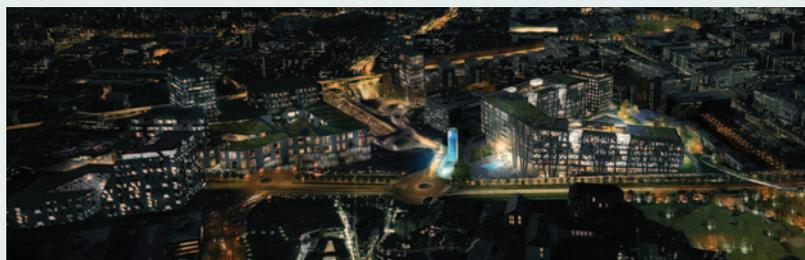
Pour l'unique couche extérieure du bâtiment, la solution de mur-rideau Wictec EL evo a été spécialement adaptée aux exigences du projet en adoptant une structure portante modulaire en aluminium avec rupture de pont thermique pour les fenêtres à double vitrage dans les zones de vision et des panneaux opaques fortement isolés. Le système de protection solaire extérieure est à base de stores à lamelles de type vénitien. Pour son intégration dans la façade, Wicona a développé sur mesure des rails de guidage verticaux et des tabliers horizontaux de grand format.

La solution mur-rideau Wictec EL evo assure un degré de sécurité et de performance élevé, sur la base de multiples brevets et certifications qui en font une façade innovante et high-tech. Elle offre aussi une liberté de conception unique pour chaque projet grâce à sa facilité d'adaptation à tout besoin conceptuel. La fabrication s'effectue en usine, ce qui garantit un niveau élevé de sécurité de process et permet en outre de réaliser de fortes économies en termes de temps et de coûts. ■

## HYDRO CIRCAL 75R, UN ALUMINIUM BAS CARBONE CONSTITUÉ AU MINIMUM DE 75% DE MATIÈRES RECYCLÉES

Pour réduire l'empreinte carbone des matériaux de construction, il est essentiel de contrôler la fabrication des produits de construction tout en favorisant une économie circulaire du système, c'est-à-dire le recyclage et la réutilisation des matériaux utilisés. Hydro Circal 75R est un matériau certifié DNV-GL, un organisme indépendant qui garantit que 75 % de la matière proviennent d'aluminium post-consommation, donc d'aluminium arrivé en fin de vie. Ceci représente l'un des développements majeurs de ces dernières années en termes de durabilité dans le secteur du bâtiment. Deux chiffres permettent de mieux apprécier l'ampleur de cette avancée dans la réduction des émissions : l'émission moyenne en Europe est de 8,6 kg de CO<sub>2</sub> par kg d'aluminium. Au niveau mondial, la moyenne est de 18 kg de CO<sub>2</sub> par kg d'aluminium. Avec Hydro Circal 75R, ce chiffre baisse à 2,3 kg de CO<sub>2</sub> par kg d'aluminium, l'émission de CO<sub>2</sub> la plus basse sur le marché (source Hydro).

Le processus de fabrication de l'Hydro Circal 75R commence chez Hydro à Dormagen (Allemagne) où s'effectue la sélection de la matière recyclée qui convient à la production de cet alliage aluminium, et s'achève dans l'usine Hydro à Clervaux (Luxembourg) où l'aluminium primaire est ajouté à l'aluminium recyclé jusqu'à obtenir de nouveau un matériau qui peut être utilisé dans la construction. Le processus adopté pour obtenir ce matériau est 10 fois plus pur que les systèmes conventionnels, ses émissions de CO<sub>2</sub> sont nettement inférieures à la moyenne du marché actuel, ce qui représente une réduction de presque 40 % par rapport aux émissions d'un processus de production d'aluminium conventionnel.



Dark Arkitektør / Luxigon

## Nouvelle identité visuelle pour Netatmo

Netatmo vient de présenter sa nouvelle identité visuelle. Avec un nouveau logo et une nouvelle charte graphique, la marque souhaite affirmer sa position de leader sur le marché de la maison intelligente. Netatmo utilise désormais une nouvelle typographie et des couleurs vives pour plus de visibilité. Ce nouvel univers s'applique à l'ensemble des supports de communication de la marque, online et offline.

« L'objectif de cette nouvelle identité visuelle est de rendre notre



marque plus forte, plus dynamique et d'affirmer notre position de leader sur le marché de la maison connectée, explique Virginie Golicheff, VP marketing chez Netatmo. Elle s'inscrit dans la continuité de notre ADN et représente une étape importante dans notre développement. Ce nouveau logo traduit le succès et l'ambition de la société : créer une technologie utile pour la maison, l'endroit le plus intime qui soit ou que l'on possède », ajoute Virginie Golicheff. ■

## HerculePro s'interface avec Guest Suite

90% des internautes s'accordent à dire qu'ils prêtent attention aux notes et avis sur internet et y consacrent environ 14 minutes en moyenne avant leur processus d'achat. Toute entreprise à ce jour se doit de se préoccuper de sa réputation. Les réseaux sociaux, Google et plus généralement la toile imposent désormais de faire très attention aux avis émis sur les entreprises par les clients.

C'est dans cette optique que Herculepro, s'est tourné vers Guest Suite, acteur expérimenté sur le sujet pour interfacier un module de gestion de E-réputation dans ses programmes de menuiserie, store et fermetures. Cet éditeur nantais expert dans ce domaine, connaît une ascension fulgurante grâce à un outil et des technologies ultra-performantes. Cette interface sera disponible en option dès le mois de mars dans toutes les versions de Herculepro disposant de la facturation. ■



De gauche à droite : **Julie Fréville** (responsable du pôle partenariats chez Guest Suite), **Olivier Bernard** (directeur commercial chez Herculepro), **Lisa Raguin** (responsable du marché habitat chez Guest Suite).

## Partenariat Swao, Delta Dore et Ferco pour le nouveau capteur I-Secure (CPA)



Le fabricant de menuiseries PVC et aluminium Swao (groupe Cetih), vient de lancer un capteur invisible compatible avec la box domotique Tydom. Développé en partenariat avec Delta Dore et Ferco, ce capteur permet de contrôler via l'application mobile Tydom les accès et de sécuriser le domicile à distance. Ce capteur est placé dans l'ouvrant de chaque menuiserie. Equipée de capteurs I-secure, la maison devient connectée et permet aux utilisateurs de connaître en temps réel la position de ses menuiseries permettant ainsi à l'utilisateur de vérifier la position des ouvrants et sécuriser à distance son domicile. (Ex: Je peux, depuis une application mobile, vérifier en un instant l'état de mes fenêtres: "Elles sont fermées, me voilà rassuré!", "Elles sont restées ouvertes, tout va bien, je ferme mes volets à distance").

Une alarme est déclenchée en cas d'intrusion permettant à l'utilisateur de la visualiser sur l'application Tydom. (Ex: "Une de mes fenêtres s'ouvre, mon capteur détecte le mouvement et déclenche l'alarme. Via mon application, je peux être informé de la fenêtre concernée et agir en conséquence"). L'utilisateur peut également piloter à distance et programmer l'ouverture ou la fermeture des volets roulants. (Ex: "Je suis au bureau, il pleut, ma fenêtre est restée ouverte, grâce à mon application mobile, je suis informé que ma fenêtre est ouverte et je peux fermer mes volets roulants à distance"). Le capteur détecte l'ouverture de la fenêtre et coupe le chauffage automatiquement dans la pièce concernée. Dès que l'utilisateur referme la fenêtre, le chauffage se remet en marche. La solution permet ainsi de réaliser des économies d'énergie. ■

# La réalité mixte au service de l'habitat et notamment de la menuiserie

**S**olfi2A a développé, en partenariat avec une start-up bretonne, un programme de réalité mixte pour ses clients de l'aménagement de l'habitat et déclinable à de multiples secteurs et matériaux : menuiserie industrielle, cuisinistes, agences, ameublement, nautisme, industrie ferroviaire, aérienne et navale...

## Contribution du groupe Cetih

Il leur aura fallu plus d'une année de travail et de réflexion pour proposer une application permettant de visualiser en 3D holographique la décomposition de différentes menuiseries, grâce à la contribution du groupe Cetih - spécialiste de l'enveloppe de l'habitat (portes d'entrée, fenêtres et ouvrants en acier) - qui a fourni les plans d'un échantillon de ses produits pour ce projet.

Grâce au casque Hololens 2 de Microsoft, les entreprises vont pouvoir former leurs collaborateurs sur un outil innovant, dans des conditions virtuellement réelles. Un investissement rendu possible grâce au soutien de la Région des Pays de la Loire et du Codifab ([www.codifab.fr](http://www.codifab.fr)).

## Qui est Solfi2A et qu'est-ce que la réalité mixte ?

Véritable précurseur français du développement de solutions logicielles de réalité mixte dans le secteur de l'aménagement de l'habitat, Solfi2A propose depuis 2019 des expériences immersives au bénéfice de l'écosystème de ses clients.

Mariant les caractéristiques des casques de réalité virtuelle et des lunettes de réalité aug-



mentée, la réalité mixte permet de développer des applications améliorant la performance des processus des entreprises. En effet, la réalité mixte permet d'allier le virtuel au réel. Les opérateurs, seuls ou à plusieurs, peuvent interagir avec des éléments holographiques intégrés à leur environnement et prenant en compte les déplacements. Cet outil numérique est donc une base illimitée d'élaboration d'applications dédiées aux entreprises.

## Les applications de réalité mixte au cœur des processus des entreprises

Les applications logicielles sur les différents supports de réalité mixte (Hololens 2 Microsoft, Meta,...) impactent d'ores et déjà le monde du travail et tout particulièrement

le secteur industriel dans les activités d'assistance et de maintenance à distance, de formation interactive, de capitalisation de compétences à forte valeur ajoutée, d'auto-formation,...

L'expérimentation en réalité mixte modifie concrètement l'apprentissage : l'intervenant apprend en réalisant, la formation est personnalisable et celle-ci est plus inclusive.

L'utilisation opérationnelle de ces innovations, quant à elles, renforce la sécurité des intervenants et la sûreté des installations (communication sécurisée, formation just in time, contrôle croisé, pré-job briefing,...). Notons que Solfi2A poursuit également le développement et l'exploitation d'innovations digitales telles que l'impression et la numérisation 3D, les scanners 3D d'espaces, le cube 3D immersif... ■



## SERRURES

# ILOQ propose des serrures électroniques sans batterie

ILOQ, une société finlandaise, fondée en 2003, s'étend sur le marché français avec ses solutions de verrouillage auto-alimentées, brevetées et qu'elle qualifie d'"uniques au monde".

## iLOQ S10

### Secteurs d'activité ciblés

- Services publics : municipalités, collectivités, administrations.
- Établissements scolaires, universitaires et résidence étudiante.
- Secteur de la santé : hôpitaux, EHPAD.
- Résidentiel, tertiaire et industriel.
- Magasins et centres commerciaux.

### Descriptif technique

- Cylindre modulaire (30 à 100 mm) et reprogrammable.
- Certifié EN15684, Vds et SKG\*\*\*.
- Remontée et stockage des 500 derniers événements (sans pile).
- Horodatage en option.
- Remplace tout cylindre à profil européen (norme DIN 18252).
- Résistance à l'eau et la poussière : IP55.
- Protocole sécurisé SHA-1 pour la communication entre la clé et le cylindre.
- Programmation et gestion des accès, via le logiciel iLOQ S10 Manager, hébergé sur serveur Cloud ISO / IEC 27001 : 2013.
- Communication sécurisée :
  - Identifiant, mot de passe et Token administrateur pour sécuriser la connexion.
  - Cryptage des données : chiffrement AES-256 de toutes les communications.
  - Autorisation de déverrouillage : authentification mutuelle entre le cylindre et la clé.
- Capacité :
  - 1 000 000 cylindres, 32 000 clés, 1 000 administrateurs.
  - 16 000 derniers événements stockés par cylindre.
  - Multisites, multipostes, multi-utilisateurs.

## iLOQ S10 : verrouillage électronique GreenTech sans câblage ni batterie

Ce système s'alimente en récupérant l'énergie générée lors de l'insertion de la clé dans le cylindre. L'énergie nécessaire et suffisante, produite par ce geste anodin, suffit à effectuer la reconnaissance des droits d'accès entre la clé et le cylindre et autoriser, ou non, l'ouverture de la porte. Toutes les communications sont hautement sécurisées par un cryptage AES-256.

Cette solution écologique et économique ne nécessite donc aucune maintenance et minimise les coûts d'exploitation des serrures.

La programmation des clés et des cylindres s'effectue depuis le logiciel iLOQ S10 Manager (ajout, modification et suppression des droits d'accès). Les clés perdues peuvent être blacklistées, puis reprogrammées si elles sont retrouvées. iLOQ S10 résout les problèmes de copie ou de perte de clés en remplaçant

les organigrammes mécaniques par une gestion électronique des accès.

iLOQ S10 propose une gamme complète, composée de cylindres, cadenas, batteuses ou encore cylindres pour tube à clés.

Plus de 1 million de cylindres iLOQ S10 et plus de 2 millions de clés ont déjà été installés et commercialisés dans le monde. La solution iLOQ S10 permet déjà, à elle seule, d'économiser plus de 25 tonnes de piles usagées chaque année.

## iLOQ S50 : quand le smartphone devient une clé digitale et la source d'alimentation

Ce cylindre électronique sans batterie est auto-alimenté par le smartphone, via une communication NFC. Avec la solution S50, c'est le smartphone qui fait usage de clé. Il procure l'énergie nécessaire à la reconnaissance des droits d'accès entre le smartphone et le cylindre, grâce à la technologie NFC (Near Field Communication, autrement dit, Communication en champ proche, elle permet d'échanger des données entre deux appareils).

La programmation et la gestion des accès s'effectuent depuis le logiciel iLOQ S10 Manager (ajout, modification, suppression et partage des droits d'accès à distance et en temps réel).

Comme sa petite sœur, cette solution à l'installation facile et rapide, ne nécessite aucun entretien et minimise les coûts d'exploitation des serrures. C'est un gain de temps, de déplacements durant tout le cycle de vie. Autonome et fiable, elle s'adapte aux environnements hostiles et extrêmes.

iLOQ S50 propose une gamme complète,



iLOQ S10 : principe de fonctionnement

composée de demi-cylindres, cylindres à bouton, double cylindres, cadenas ou encore cylindres pour tube à clés. Ces deux systèmes se situent dans les mêmes gammes de prix que leurs équivalents avec batterie, mais sans les coûts liés aux changements des batteries. Ici, aucun remplacement de batterie n'est nécessaire, les serrures et les clés sont toujours opérationnelles. Ils permettent de réaliser des économies d'argent et de temps, tout en supprimant les problèmes de gestion des déchets liés aux batteries.

### Particulièrement destinés aux bâtiments collectifs

ILOQ fait appel à des partenaires installateurs-serruriers qui proposent ses produits, les installent et réalisent le suivi clientèle, comme Intégral Système ou plus récemment, Snef.

Ses produits sont tout à fait adaptés aux ensembles collectifs. Citons parmi ses plus récents chantiers français, l'installation de 175 cylindres S10 et de 150 clés, à l'EPHAD public Les Patios de Nangis, pour la sécurisation des accès aux chambres, aux espaces communs comme les lieux de vie mais aussi aux infirmeries, aux cuisines, ou encore aux bureaux. Un marché pour lequel la marque finlandaise a de grandes ambitions. ■

## iLOQ S50

### Secteurs d'activité ciblés

- Utilities : entreprises de services publics et privés
- Télécommunications : eau, énergies
- Datacenters

### Descriptif technique

- Remplace tout cylindre à profil européen (DIN 18252).
- Cylindre modulaire : longueur du cylindre ajustable (30 à 100 mm).
- Résistance à l'eau et la poussière : IP54.
- Température pouvant aller de -40 °C à +80 °C.
- Autorisation de déverrouillage : authentification mutuelle entre le cylindre et la clé digitale. Un même smartphone peut être associé à plusieurs cylindres.
- Programmation et gestion des accès via le logiciel iLOQ S50 Manager, hébergé sur serveur Cloud ISO / IEC 27001 : 2013.
- Remontées des événements horodatés.
- Communication sécurisée :
  - Identifiant, mot de passe et Token de programmation pour sécuriser la connexion (avec plusieurs niveaux d'administrations possibles).
  - Cryptage des données : chiffrement AES-256 de toutes les communications.
  - Autorisation de déverrouillage : authentification mutuelle entre le cylindre et la clé.
- Capacité :
  - 1 000 000 cylindres, 32 000 clés digitales, 1 000 administrateurs.
  - 16 000 derniers événements stockés par cylindre.
  - Multisites, multipostes, multi-utilisateurs.

## CONFIGURATEUR

# Nouveau configurateur Franciflex pour bannes et stores à enroulement

Après les volets roulants en 2017, Franciflex sort un configurateur pour les bannes et les stores à enroulement. Cet outil permet aux professionnels de commander ou d'effectuer des devis 7j/7 et 24h/24.

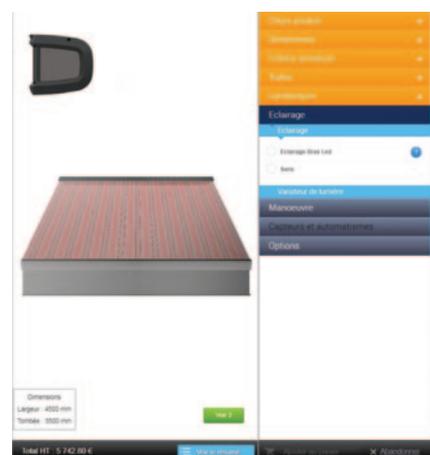
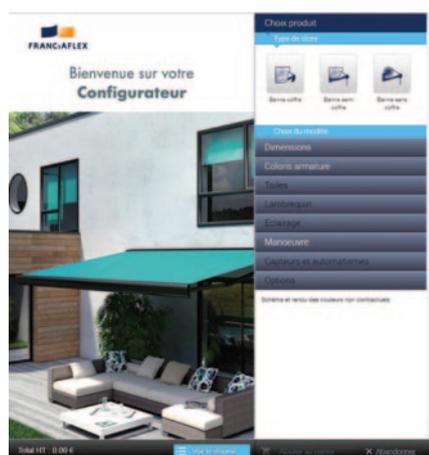
Disponible en continu, le configurateur Franciflex est un outil d'aide à la gestion commerciale simple et rapide permettant aux artisans de saisir eux-mêmes à tout

moment leurs commandes ou de réaliser des devis personnalisés pour leurs clients.

« Ce configurateur a pour but de faire gagner du temps aux professionnels et faciliter leurs tâches commerciales, explique-t-on chez Franciflex. Avec un délai d'une heure pour la confirmation d'une commande, cet outil évite les saisies intermédiaires et réduit le temps de livraison, offrant ainsi une meilleure productivité aux

artisans grâce à une mise en œuvre des chantiers plus rapide ».

Intuitive et contrôlée, via une aide en ligne instantanée, la saisie de la commande ou du devis est guidée, écartant ainsi tout risque d'erreur. Les visuels à l'échelle et dynamiques, évoluent au fur et à mesure de l'enregistrement permettant à l'artisan de contrôler d'un coup d'œil l'exactitude de sa commande par rapport à son projet. ■





REPORTAGE À LAS VEGAS

## L'heure est à la "coopétition" pour la smart-home



À chaque édition du CES, se dessine une tendance plus ou moins précise de l'état numérique du monde. Avant de faire une analyse du salon de Las Vegas, il faut impérativement faire abstraction du show façon "concours Lépine du Nevada" que certains médias français (je pense notamment aux chaînes d'infos en continu) nous vendent à chaque fois. C'est plusieurs salons, différents mondes et surtout différentes briques technologiques dont le seul but est de se mettre au service de l'homme, ou plus exactement, Consumer Show oblige, du consommateur.

Lors d'une conférence de presse organisée pour l'ouverture du salon par son organisateur, la Consumer Technology Association (CTA), il a été indiqué que le marché américain de la maison connectée était aujourd'hui composé de 35 millions d'objets connectés et représentait un chiffre d'affaires de 3,4 milliards de dollars (3,12 milliards d'euros), en hausse de 4 %. Une croissance qui s'appuie sur les notions de sécurité et de santé, ce dernier point était particulièrement en vue à Las Vegas avec une grande préoccupation de la qualité de l'air intérieur mais aussi de la capacité des objets connectés à diagnostiquer des pathologies chez l'utilisateur. Par exemple, les miroirs connectés qui examinent la peau ou l'iris de l'œil, des vitrages qui indiquent des taux de pollution, etc.

## La notion de "wellness-wellbeing" arrive à maturité

Si un mot devait donc résumer l'état d'esprit du CES c'est "wellness-wellbeing", un "bien être" mais plutôt au sens "bien aidé", "bien assisté", "bien sécurisé"...

Comme l'explique Construction Tech, l'initiative lancée il y a deux ans par Batimat, en partenariat avec le Gimelec, en décembre dernier : l'émergence de nouveaux besoins et usages pour la santé et la sécurité illustre l'importance de cette préoccupation, notamment dans une société qui vieillit. Sur le long terme, ce nouveau marché pourrait se traduire par une offre technologique d'équipements pour la maison (ou même pour le tertiaire), avec les besoins en installation et supervision qui l'accompagnent. Le sujet de la qualité d'air intérieur trouve là un lieu propice à son développement.

Exemples : Somfy présentait Sensor Control air io, son capteur pouvant ouvrir et bloquer une baie coulissante pour aérer l'intérieur ; Placa Curtain Disinfection System with Air Purifier est une innovation primée au CES, le rideau d'Airmd purifie l'air autour du lit dans les hôpitaux ; Sekisui House installe des capteurs au plafond pour mesurer le rythme cardiaque des habitants ; le compagnon robot Pecola, par Itri, suit et détecte les comportements anormaux chez les seniors pour soins préventifs.

## La maison connectée ne peut plus se passer des Gafas

Les Gafas l'ont bien compris et bon nombre de stands accueillent, cette année encore plus, des représentants d'Amazon et surtout de Google, symbolisant cette tendance qu'aujourd'hui, la commande vocale est intégrée ou intégrable à toutes les solutions connectées lancées sur le marché.

Le projet "Connected Home over IP" (CHIP) lancé par Amazon, Google et Apple annonçait l'interopérabilité des enceintes et produits vocaux. Les trois initiateurs du projet étaient d'ailleurs très vite rejoints par Ikea, Schneider Electric, Somfy, Legrand, ZigBee Alliance. Pour le bâtiment, cela permet d'abaisser progressivement les obstacles à l'intégration de nouvelles technologies, notamment dans l'existant, avec un choix plus large et une possible personnalisation. Exemples : Legrand intègre Alexa dans ses interrupteurs Céliane by Netatmo ; Enki (Leroy Merlin) intègre Google Assistant et Alexa, etc.

À ce sujet, remarque intéressante, celle de Pierre-Yves Hadengue Chief IOT Officer de Leroy Merlin France et Enki Leader, lors d'un autre debriefing du CES organisé par



“Aujourd'hui le digital est à 100% intégré à l'habitat. Les consommateurs veulent qu'on leur propose des solutions qui s'intègrent les unes aux autres.

MARC WESTERMANN. Somfy

l'Acsel (principale association transversale du numérique en France) : « il y a la compétition et il y a la "coopétition". Cette collaboration entre les différents acteurs d'un même univers d'usage serait d'ailleurs une clé pour réduire la consommation d'énergie, explique-t-il. Par exemple, il serait possible d'envisager de programmer l'arrêt – plutôt que la veille qui est énergivore – de tous les appareils connectés de la maison au même moment mais pour cela les fabricants des différents appareils doivent se parler et collaborer », conclut Pierre-Yves Hadengue.

## L'intelligence artificielle et la maison connectée

Si l'intelligence artificielle a parfois fait l'objet d'annonces extravagantes, force est de constater que la technologie se généralise. Aidée par le nombre d'objets connectés toujours plus important, l'IA se développe en se basant sur des données générées par ces objets.

Dans le bâtiment, l'intelligence artificielle permet, par exemple, selon le niveau technologique atteint, d'adapter le fonctionnement des produits dotés d'IoT aux comportements de l'habitant. Aujourd'hui, l'IA permet même de détecter les objets connectés et de les configurer sans l'intervention du consommateur. Toutefois, et malgré la présence de l'IA, ces équipements auront vraisemblablement toujours besoin d'accompagnement professionnel. Pour le bâtiment,



“Le passage annoncé à un marché de masse du smart home va accélérer le besoin d'évolution de l'offre et les acteurs du bâtiment seront de plus en plus sollicités.

GUILLAUME LOIZEAUD.

Observatoire de la Construction Tech / Batimat



“ Nos clients, qui viennent de plus en plus nombreux à Las Vegas, veulent voir des produits qui apportent de la valeur d’usage aux utilisateurs et non des gadgets.

JÉRÔME BOISSOU. Legrand

c’est l’émergence du nouveau métier d’opérateur de service : fournir et faire la maintenance des IoT, mais aussi assister le client dans la personnalisation et le paramétrage.

Exemples : l’IA de Viaroom détecte et configure automatique les IoT dans la maison, et adapte leur consommation par apprentissage ; ThinQ de LG Electronics est une IA qui contrôle et gère la maison dans son intégralité ; Samsung IA Neon est capable de générer des avatars humains ; SK Magik purifie l’air en fonction des résultats de l’IA qui analyse l’espace en 3D autour d’elle.

Une startup coréenne, qui présentait des objets connectés pouvant détecter l’apnée du sommeil dans une chambre, nous a confié qu’elle travaillait actuellement sur un prototype de fenêtre connectée dont le vitrage pourrait détecter l’apnée du sommeil et prévenir les AVC avec une montre connectée à la menuiserie qui alerterait les secours. Tout sauf de la science-fiction !

### Portails, portes et fenêtres, nouveaux liens d’une chaîne incluant l’habitat, l’automobile et le bureau ?

Dans son débriefing du CES 2020 Construction Tech est revenu sur cette notion de “continuum de services” entre le logement et le bâtiment via le véhicule.

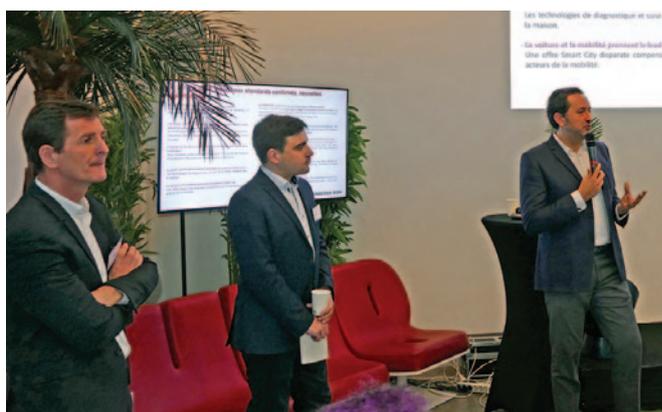


Rappelons-nous qu’à Batimat, Overkiz présente une plateforme Iot qui permet au propriétaire muni d’une voiture équipée du système Android Auto d’ouvrir le portail de son domicile, d’allumer les lumières et de fermer les volets, le tout sans quitter le volant.



Au CES, cette tendance était présente indiquant que désormais tout est connecté, et tout se connecte à la voiture, mais aussi au vélo et à la trottinette. Les fabricants comme les développeurs de services anticipent tous l’arrivée de la 5G et ses applications pour la mobilité. Et le bâtiment aussi. La mobilité implique un grand bouleversement des infrastructures, nécessité absolue pour l’entrée en circulation des véhicules électriques. Comment recharger ces véhicules ? Recycler les batteries et les connecter au bâtiment ? Intégrer le stockage, la production et la distribution d’énergie vers la mobilité dans les GTB ? À Las Vegas, Bosch proposait le “IoT Shuttle”, un véhicule entièrement électrique et connecté, destiné à la mobilité partagée. Sony dévoilait son prototype Vision-S ; en partenariat avec Uber, Hyundai présentait un prototype de taxi volant ; Valerann Smart Roads, IoT pour la gestion du trafic urbain, a été récompensé au CES 2020 et Renault a choisi Otodo pour connecter ses voitures à la maison (lire notre article en page suivante).

Le mot de la fin revient à Guillaume Loizeaud, directeur de l’Observatoire de la Construction Tech et du salon Batimat qui résume pourquoi nos secteurs de la fermeture et de la smarthome se doivent d’observer avec attention et intérêt ce qui se passe à La Vegas : « Le CES, parce qu’il s’adresse à un marché BtoC, permet de s’immerger dans les solutions qui seront proposées demain aux habitants et usagers. Elles auront donc des incidences directes sur les exigences de ceux-ci. Le passage annoncé à un marché de masse de la smarthome va accélérer le besoin d’évolution de l’offre et les acteurs du bâtiment seront de plus en plus sollicités, poursuit-il. L’interopérabilité accrue entre le bâtiment, l’automobile, et les produits électroniques, vont profondément modifier les éco-systèmes, et ce d’autant plus qu’ils n’évoluent pas dans les mêmes échelles de temps. Enfin, la question de la production et du stockage de l’énergie nécessaires à ces innovations reste ouverte, et clairement non abordées à Las Vegas », conclut Guillaume Loizeaud. ■



Debriefing du CES 2020 par Construction Tech avec **Guillaume Loizeaud**.

## Renault et Otodo proposent une connectivité entre la voiture et la maison

Le groupe Renault développe actuellement une solution permettant des interactions et une communication automatique et sécurisée entre la voiture et les objets connectés de la maison. Une solution présentée au CES.

Otodo, pionnier de la connectivité smart-home, est chargé d'assurer la connexion entre le véhicule et le domicile ainsi que sa sécurisation.

Ce service est destiné - à terme - à tous les possesseurs de véhicules de série de la marque Renault équipés du système Easy Link, comme la nouvelle Zoé, la nouvelle Clio et le nouveau Captur.

Avec cette solution de connectivité, Renault introduit non seulement la possibilité d'envoyer, depuis le domicile et via un smartphone ou une enceinte connectée, des commandes à un véhicule connecté Renault pour le préparer ou partager un itinéraire par exemple, mais surtout la possibilité de contrôler les objets connectés de la maison directement depuis le tableau de bord du véhicule.

Pour Jean-François Labal, responsable des partenariats, services et véhicules connectés, groupe Renault : « La voiture doit s'inscrire dans notre vie digitale. Avec ce service, nous proposons une expérience innovante à nos clients en leur permettant de lier les objets connectés de leur domicile à leur véhicule et ce, en toute sécurité. Le paramétrage est très intuitif, et le bénéfice est double puisque le service apporte un plus de confort grâce à l'automatisation et permet de mieux contrôler sa consommation d'énergie via des actions possibles sur l'éclairage et le chauffage notamment ».

### Automatiser et scénariser la fermeture ou l'ouverture de volets ou portes de garages connectés

Ce service permet aux utilisateurs d'automatiser, de façon sécurisée, certaines tâches de leur quotidien en agissant, depuis leur véhicule et de façon simultanée, sur différents objets connectés de la maison.

Le paramétrage du service se fait très simplement via une application smartphone dédiée :

– L'utilisateur sélectionne les objets connectés de son domicile qu'il souhaite intégrer aux



Eric Denoyer et Minh-Hoa (Otodo)

scénarios disponibles, ainsi que les actions qui doivent être affectées à chacun d'eux :

- "leaving home" : pour mettre sa maison en sommeil (passage du thermostat en mode "économie d'énergie", abaissement des volets, extinction des lumières par exemple),
- "arriving home" : pour réveiller son domicile.

– L'utilisateur définit ensuite la distance entre son véhicule et sa maison à partir de laquelle chacun des scénarios doit lui être proposé.

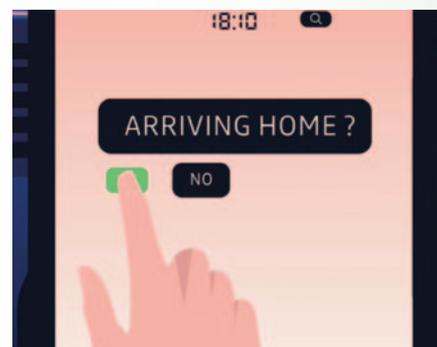
Avec cette solution de connectivité, l'utilisateur dispose désormais d'un service unique qui lui permet – en un seul appui sur l'écran tactile de son véhicule – de valider un scénario et donc d'envoyer automatiquement et simultanément des commandes aux objets connectés de la maison.

### Une plateforme universelle pour une large diffusion du service

Renault a choisi la jeune entreprise Otodo pour créer le lien, authentifié et sécurisé, entre la voiture et les objets connectés de la maison.

Depuis 2016, Otodo a développé une plateforme technologique permettant de piloter à distance une grande variété d'objets connectés et d'équipements domestiques dans de nombreux pays. Avec cette nouvelle application, Otodo permettra l'exécution d'instructions déclenchées directement depuis la voiture.

« Notre plateforme a permis à Renault d'imaginer un lien simple et universel entre smartcar et smarthome, indépendant des marques et ouvert à toutes les technologies. Demain, cette même plateforme permettra à chacun d'orchestrer son quotidien connecté depuis sa voiture », explique Éric Denoyer, président d'Otodo. ■



## Leroy Merlin lance Enki Smart Display

Pour la troisième fois, Leroy Merlin était présent au CES, deux ans après y avoir présenté sa solution Enki, application unique pour des objets connectés de marques différentes, destinée à tous les usages de l'habitat : sécurité, automatismes (volet roulant, portail, porte de garage), chauffage et éclairage.

Leroy Merlin a annoncé à Las Vegas, le "Enki Smart Display", compatible avec Amazon Alexa. En partenariat avec les équipes de Boulanger pour le design et le hardware, Leroy Merlin et Boulanger ont conçu un écran embarquant l'application Enki et la commande vocale d'Alexa pour proposer aux possesseurs d'une box Enki un moyen supplémentaire pour piloter les produits Enki compatibles.

« Il y a eu la voix en 2019 et en 2020 nous lançons le "Smart Display", explique Raphaël Bordes, chef de projet marketing chez Leroy Merlin. C'est un nouveau mode de pilotage vocal et tactile qui va pouvoir s'insérer facilement dans n'importe quelle pièce de la maison et auquel on va pouvoir parler grâce à Alexa. Il va intégrer l'application Enki pour une expérience utilisateur très fluide qui permettra de lancer les scénarios et les actions favoris depuis l'écran, poursuit-il. L'année 2020 va également être pour nous une année d'accélération avec de nouveaux partenaires que l'on veut aller chercher côté intégration, côté industriel aussi. Nous lançons, cette année, notre SDK (Software Development Kit), une couche logicielle que l'on peut intégrer directement aux produits d'industriels qui veulent se lancer sur le marché européen », ajoute Raphaël Bordes.

### De nouveaux partenaires constructeurs au sein de l'"écosystème Enki"

Leroy Merlin a également annoncé l'arrivée de nouveaux partenaires portant le nombre de partenaires à 25 et celui des produits compatibles à plus de 400.

« 2019 a été pour nous l'année de l'accélération sur le vocal en particulier, avec la compatibilité Google Assistant et Amazon Alexa, explique Raphaël Bordes. On est désormais compatible avec ces principaux assistants du marché. Nous avons aussi sorti la clé d'extension Somfy RTS, qui permet le pilotage de tous les produits RTS via la box Enki sans passer par une autre passerelle.



Raphaël Bordes, chef de projet marketing chez Leroy Merlin, présente le "Enki Smart Display".

Pour 2020 la grande nouveauté c'est deux grands noms, Legrand et Schneider, qui nous rejoignent en "direct Box". Les prises et interrupteurs connectés de ces marques vont pouvoir être pilotés directement via la box Enki, sans que l'utilisateur final ait besoin de la gateway du fabricant. Cela assoit encore plus notre légitimité et permet aux utilisateurs de s'équiper à moindre coût », poursuit-il.

### Lancement de partenariats BtoB

Leroy Merlin a également annoncé au CES des partenariats BtoB pour accélérer l'adoption de la Maison Connectée utile pour tous. Enki va ainsi s'attaquer au marché des promoteurs immobiliers qui recherchent une solution "clé en main", assurée et suivie par des enseignes majeures telles que Leroy Merlin ou Boulanger.

« Nous avons noué un premier partenariat avec un promoteur immobilier en région lilloise pour 400 appartements et celui-ci nous a dit la chose suivante : « Avant, j'offrais la cuisine équipée, aujourd'hui, j'offre l'appartement connecté à mes clients finaux », relate Raphaël Bordes. Nous avons donc une carte à jouer avec des promoteurs et nous visons plutôt des acteurs de taille intermédiaire qui recherchent une solution ouverte et clé en main ».

Côté BtoB, Leroy Merlin accélère également

la formation de ses artisans partenaires pour en faire de véritables ambassadeurs de la solution Enki. « Leroy Merlin, a, de longue date, un service pose assez développé avec des artisans partenaires. On veut donc accélérer ce sujet, et pourquoi pas aller chercher de nouveaux partenaires artisans. Certains magasins Leroy Merlin ont déjà constitué leur réseau d'artisans partenaires Enki », ajoute Raphaël Bordes.

Le consommateur final n'a pas non plus été oublié par Leroy Merlin qui, dans ce cadre, développe son partenariat avec Boulanger afin d'assister et accompagner les habitants dans leur installation à distance. Aujourd'hui, l'assistance téléphonique aux clients est assurée par les équipes de BCC (Boulanger Customer Care) : près de 90 % des appels aboutissent à une solution à distance immédiate ! En 2020, Boulanger proposera également au sein de ses 168 magasins et sur Boulanger.com des offres Enki associées aux objets connectés. Rappelons que, selon le deuxième baromètre IFOP sur "Les Français et les objets connectés" (paru en décembre 2019), l'installation reste toujours un frein à l'achat d'objets connectés : un Français sur deux la qualifie de "complexe", voire "énervante". Ce résultat montre que les objets connectés nécessitent toujours un accompagnement à l'achat ou encore à l'installation. ■

## Le groupe Nice parmi les partenaires Amazon avec Iota d'Abode

Le système de sécurité Iota d'Abode, une marque du groupe Nice, était exposé avec d'autres partenaires sur le stand d'Amazon, au sein de la zone "Home Improvement" du CES.

Dispositif de sécurité domestique tout-en-un, Iota est le premier système de sécurité de Nice à concevoir soi-même et compatible avec HomeKit. Il est équipé d'une caméra HD intégrée et d'un capteur de mouvement offrant la possibilité d'interagir vocalement à distance avec les personnes présentes dans la maison. L'application permet de voir également ce qui se passe en temps réel depuis la caméra. Iota d'Abode peut être utilisé comme solution autonome ou intégrée aux autres systèmes de sécurité existants dans la maison. De plus, pour offrir aux utilisateurs davantage de fonctionnalités, le système de sécurité sans fil intègre les protocoles smart-home les plus importants.

À l'occasion du CES, Nice Abode a lancé la caméra intelligente innovante pour extérieur et intérieur, à la conception modulaire, avec des options d'installation flexibles et une capacité de vision informatisée avancée. Le nouveau Home Center 3 de la société polonaise Fibaro fait également partie des innovations du stand du groupe Nice.

### Écosystème Yubii pour automatiser et contrôler de manière simplifiée les volets roulants et stores ainsi que les portails et portes de garage

Sur le stand du groupe, les visiteurs du CES ont eu la possibilité d'expérimenter les différents scénarios de la smarthome grâce à une expérience immersive avec réalité virtuelle. Le nouvel écosystème Yubii de Nice a été conçu pour les personnes désirant développer la smarthome au sein de leur maison et pour celles souhaitant automatiser et contrôler de manière simplifiée les volets roulants et stores ainsi que les portails et portes de garage. Ce système peut être intégré aux assistants vocaux Google Home et Amazon Alexa.

Yubii a été nommé parmi les finalistes du prix CES Mark of Excellence Awards de la Consumer Technology Association, dans la catégorie Whole-House Control/System Management Product of the Year.



Au cœur de l'écosystème Yubii a été installée la passerelle Nice Core, un système de contrôle connecté en Wi-Fi qui, grâce à la technologie Mesh, permet aux produits Nice d'interagir entre eux. Ce système offre aux utilisateurs la possibilité de créer des configurations personnalisées pour la maison et de les gérer via smartphone, même à distance, avec l'application MyNice Welcome. ■

De gauche à droite, **Luca Longhin** (Nice), **Christopher Carney** (Abode) et **Massimo Riggio** (Nice).



## Somfy très engagé dans un marché de la smarthome qui gagne en maturité

Le stand de Somfy au cœur du Sands de Las Vegas ne passait pas inaperçu. Les solutions proposées par le groupe non plus ! Cela sur un marché de la maison connectée qui gagne aujourd'hui en maturité et au sein d'un CES qui se positionne de plus en plus sur des produits et des concepts concrets et surtout en phase avec la demande du marché. Témoin de cette préoccupation, le travail mené en collaboration avec une Marie Stutzmann anthropologue, sur les attentes et les freins des consommateurs en matière de maison connectée pour tenter de répondre concrètement à cette phrase que l'on entend encore beaucoup trop : « La maison connectée, c'est l'avenir mais ce n'est pas le mien ». « Aujourd'hui le digital est à 100 % intégré au bâtiment, à l'habitat, explique Marc Westermann, directeur Produits & services du groupe Somfy. Les consommateurs veulent qu'on leur propose des solutions qui s'intègrent les unes aux autres. C'est à cette demande que répondent aujourd'hui les Gafas et Somfy se doit de se positionner sur cette intégration. C'est le message que nous envoyons aux marchés depuis Las Vegas, notamment aux décideurs qui sont présents au CES », ajoute Marc Westermann.



**Marc Westermann**, directeur Produits & services du groupe Somfy.



### TaHoma switch, la commande intelligente qui centralise et pilote toute la maison

Dix ans après le lancement de TaHoma, Somfy a officiellement lancé au CES 2020, TaHoma switch, une commande intelligente qui permet de centraliser et piloter d'un seul geste les équipements de sa maison tout en bénéficiant de la puissance de l'écosystème. Une étude réalisée avec l'anthropologue,

Marie Stutzmann d'Angle 9, en immersion chez des clients, a révélé que bien qu'ils aient une opinion positive de la Smarthome, la majorité d'entre eux estiment qu'elle est destinée à un public d'experts possédant de nombreux équipements et très à l'aise avec les produits connectés. Cette étude fait également ressortir le besoin d'une solution qui facilite le quotidien des utilisateurs, qui s'adapte à leurs habitudes de vie et non pas l'inverse.



**Carine Bocquet**, responsable marketing international, nous a présenté la commande TaHoma switch.



À l'occasion du lancement de Somfy TaHoma switch, Somfy a dévoilé sa nouvelle application TaHoma. Cette App permet le pilotage de chez soi ou à distance, via son smartphone.

Testée tout au long de sa conception par des utilisateurs de MySomfyLab, la plateforme de co-création de Somfy, l'expérience a été totalement repensée pour faciliter l'installation et l'ajout d'équipements, rendre le contrôle des produits le plus intuitif possible, simplifier la création et personnalisation des scénarios et gérer les favoris depuis un écran dédié.

Pour répondre à ce constat, Somfy, dans une volonté de démocratiser l'automatisation de la maison, a lancé à Las Vegas, Somfy TaHoma switch, la première commande intelligente pour la centralisation et le pilotage des logements connectés.

Depuis l'application TaHoma, les utilisateurs peuvent personnaliser deux des trois boutons de la commande en fonction de leur routine de vie quotidienne ; par exemple : "Je pars de la maison" et "J'arrive". Le matin, il suffit d'un clic sur la box pour déclencher le scénario "Je pars" qui ferme automatiquement les volets et éteint la lumière. Et inversement au retour, en appuyant sur "J'arrive". Côté design, résultat d'une collaboration avec le studio de design parisien Eliumstudio, TaHoma switch a été pensée pour s'adapter à n'importe quel décor d'intérieur. L'utilisateur peut placer la commande à l'endroit de son choix (entrée, cuisine, salon...) pour faciliter son usage au quotidien, puisqu'il suffit d'une prise électrique et d'une connexion Wi-Fi.

Compatible avec près de 300 gammes d'équipements de la maison (Somfy et les plus grandes marques de l'habitat ainsi que les assistants vocaux Amazon Alexa et Google Assistant), Somfy TaHoma switch permet une expérience fluide de la maison connectée. Les utilisateurs peuvent profiter de plus de confort, de sécurité et d'efficacité énergétique en connectant stores, volets, lumières, portes, portails, fenêtres, chauffage, caméras, systèmes d'alarme, rideaux, pergolas, enceintes, à leur rythme et selon leurs

envies. Somfy TaHoma switch est compatible avec les protocoles Somfy RTS et io-homecontrol ainsi que Zigbee 3.0, standard mondial notamment dans le domaine de l'éclairage connecté.

Somfy TaHoma switch sera disponible à l'automne 2020 en Europe, dans tous les canaux de distribution (installateurs, magasins spécialisés, e-shop), au prix public conseillé de 199 euros TTC.

### Nouvelle motorisation pour porte d'entrée

Autre nouveauté présentée par Somfy à ce CES 2020, Door Keeper, une nouvelle motorisation pour porte d'entrée destinée à transformer les serrures existantes en une protection active du logement.

Door Keeper informe les utilisateurs en temps réel du statut de la porte, et détecte les tentatives d'intrusions, permettant ainsi de sonner l'alerte et d'éviter l'effraction. Le pilotage de Door Keeper peut se faire à distance à partir du smartphone, ou via le lecteur de badges et son clavier.

Notons que le fonctionnement avec les clés métalliques reste opérationnel à tout moment. L'utilisation de l'App Somfy Keys

permet de partager les accès avec sa famille et de créer des accès temporaires, comme, par exemple, pour une baby-sitter ou un voisin.

Son installation ne nécessite pas de câblage et sa mise en service s'effectue sans smartphone ni Internet pour répondre aux contraintes de chantier. Seul le bouton du moteur est utilisé pour paramétrer les fins de courses et appairer le lecteur de badges/clavier, générer un code et réaliser l'ajout des badges.

Le packaging est 100 % recyclable et répond aux exigences Act For Green. Une fois le coffret dédié remis à l'utilisateur, le pack est recyclé dans la seule poubelle carton.

Compatible avec l'écosystème Somfy Protect, lien avec Home Keeper, TaHoma et Connexoon, Door Keeper détecte précisément la position de la porte grâce à l'utilisation de capteurs TOF (Time Of Flight). Ainsi, le moteur peut restituer à l'utilisateur



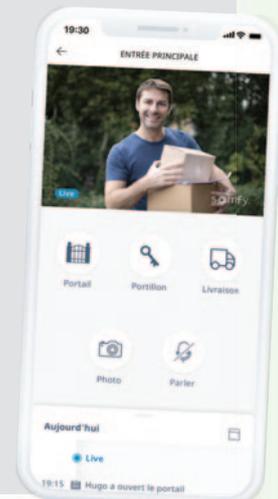
### SOMFY CONNECTED DOORPHONE, LE PORTIER VIDÉO CONNECTÉ QUI GÉNÈRE DES CODES D'ACCÈS EN FONCTION DES VISITEURS

Vu également sur le stand Somfy, une présentation en avant-première de Somfy Connected Doorphone, une solution de gestion intelligente des accès par le jardin. Quel que soit l'endroit où il se trouve, depuis son domicile ou à distance, l'utilisateur est alerté en temps réel d'une visite, il peut échanger avec le visiteur et lui ouvrir le portail à distance. Finies les visites ou les livraisons ratées.

Dans l'application Somfy Protect, il est possible de générer un code permanent pour les visiteurs récurrents (famille, enfants, employés de maison...) ou temporaire pour les visiteurs plus occasionnels (livreurs, artisans...). Lorsque le code est utilisé, une notification peut être envoyée, et si une Somfy Outdoor Camera a été installée, l'utilisateur pourra suivre le bon déroulement de la livraison directement depuis l'application.

L'installation de Somfy Connected Doorphone est simplifiée par l'absence de câble entre la maison et le portail/portillon. Il suffit d'avoir une alimentation secteur (230V) utilisée pour la motorisation du portail.

Le design épuré du Somfy Connected Doorphone est le fruit de la poursuite de la collaboration initiée avec le studio QuaglioSimoneilli sur Somfy Home Alarm, Somfy Security Camera et Somfy Outdoor Camera.



l'état de la porte, ouverte/fermée et verrouillée/déverrouillée, en temps réel, pour le rassurer à tout moment.

Avec la technologie IntelliTag intégrée, en cas de tentative d'effraction, Door Keeper notifie l'utilisateur et peut déclencher l'alarme Somfy Protect, avant que l'intrus ne pénètre dans le domicile.

Le bouton multifonctions permet un verrouillage et un déverrouillage motorisés en un clic. Le verrouillage est automatique grâce à la fonction Leave'N'Go : avant de quitter le domicile, l'utilisateur peut, en réalisant un appui sur le bouton central, activer le re-verrouillage intelligent. Lorsque la porte sera claquée, celle-ci se fermera automatiquement. Enfin, grâce au lanceur de scénarios créés dans TaHoma, l'utilisateur peut lancer son scénario "départ" en un clic, la porte se verrouille l'alarme s'active et les volets se ferment.

### Somfy air, après Batimat... Las Vegas !

Le coulisant motorisé, fruit du partenariat entre le groupe Liébot et Somfy avait, pour l'occasion, traversé l'atlantique (et les USA aussi) quelques semaines après avoir été présenté à Batimat.

Les visiteurs du CES ont donc pu découvrir Somfy Sensor Control air io, une commande/capteur qui, associée à la motorisation Somfy Sliding air io, pour baies et fenê-



Les visiteurs du stand Somfy au CES pouvaient, entre autres produits, découvrir le **coulissant motorisé**, fruit du partenariat entre Somfy et le groupe Liébot (K-Line, CAIB, MÉO).



tres coulissantes, permet d'aérer en toute sécurité.

Somfy Sensor Control air io intègre un capteur d'humidité et de température qui referme la baie automatiquement dès que l'air est suffisamment renouvelé : plus de risque d'oublier de refermer sa fenêtre en partant.

En version connectée, la motorisation Somfy Sliding air io, pour baies et fenêtres coulissantes peut être associée à la box Somfy TaHoma et à son écosystème de produits. Il est alors possible de programmer l'ouverture et la fermeture automatiques quotidiennes de toutes ses fenêtres pendant dix minutes.

En complément, le capteur anti-intrusion Somfy IntelliTAG air io, intégré dans la fenêtre, permet de détecter toute tentative d'intrusion grâce à la technologie Somfy brevetée IntelliTAG utilisée dans les systèmes d'alarme Somfy et de contrôler l'état de sa fenêtre à distance depuis son smartphone. L'utilisateur peut ainsi vérifier à tout moment sur son téléphone que la fenêtre est bien fermée.

Somfy TaHoma permet également de coupler les fenêtres coulissantes avec les fenêtres de toit Velux pour une plus grande circulation d'air et une aération optimale. Pour éviter les déperditions d'énergie, l'utilisateur peut programmer la coupure du chauffage dès que la baie s'ouvre. ■

## KeoPas, clé biométrique universelle

La Poste avait accompagné à Las Vegas quatre start-up lauréates de son programme d'accélération French IoT. Parmi elles, KeoPass, une start-up bretonne de sept personnes (Baden, 56), représentée à Las Vegas par Hervé Le Devehat, son fondateur et dirigeant.

Cette clé génère des mots de passe robustes à partir des empreintes digitales et permet aux professionnels comme aux particuliers de sécuriser leurs données sans les contraintes liées à la création, à la mémorisation et à la saisie des mots de passe. « Une solution qui permet de mettre un terme aux mots de passe triviaux et aux cyber-attaques liées au facteur humain », explique Hervé Le Devehat.

KeoPass fonctionne avec n'importe quel appareil équipé en Bluetooth ou USB : ordinateurs, smartphones et tablettes, serrures connectées, etc.

Contrairement aux autres clés d'authentification, KeoPass ne nécessite pas d'installation logicielle spécifique ou de pilote, ni de modification du SI.

Elle est "secure-by-design" avec un capteur d'empreintes dernière génération, analyse biométrique intégrée et communications chiffrées en AES. ■



Hervé Le Devehat présente sa clé KeoPass.

## DeNoise, la start-up qui veut améliorer l'isolation phonique des fenêtres

La start-up DeNoise, incubée sur le campus Georges Charpak Provence de l'École des Mines de Saint-Étienne était présente au CES au sein de la délégation IMT. Sa technologie exploite le principe de la réduction active du bruit, en utilisant le vitrage lui-même pour produire le contre-bruit, à l'aide d'actionneurs et de capteurs intégrés dans le cadre de la fenêtre. Cette technologie permet, selon ses initiateurs, de réduire jusqu'à 90 % du bruit transmis dans les basses fréquences.

La start-up existe depuis 18 mois et se partage entre deux sites, l'un à Rotterdam aux Pays-Bas et le second à Gardanne (13) sur le site de l'IMT.

Pour Olivier Schevin, co-fondateur et directeur technique, qui présentait DeNoise sur un stand dans l'espace Eureka du CES, le principe de fonctionnement de DeNoise consiste à utiliser le son contre lui-même, une réduction active du bruit. « Nous générons dans la fenêtre une contre-vibration adaptée à la vibration de la nuisance extérieure, explique-t-il. Le système produit une vibration opposée à celle de la nuisance, créant une interférence destructive. Les vibrations "s'annulent" et peuvent, réduire jusqu'à 75 % du bruit transmis dans les basses fréquences ».

### Des capteurs analysent le bruit extérieur en temps réel et s'y adaptent

Cette technologie est un peu similaire à celle des casques antibruit, à la différence que pour les casques, la zone est toute petite et proche de l'oreille. Le système développé par DeNoise utilise des capteurs analysant en temps réel le bruit extérieur et s'y adapte. Des "actionneurs", installés en périphérie du vitrage et invisibles pour l'utilisateur puisque insérés dans le cadre, produisent une contre-vibration interférant avec la nuisance sonore d'origine. Le tout est géré par une unité de contrôle, une carte électronique en charge de déterminer les actions les plus efficaces des capteurs et actionneurs. « Cela implique alors une connexion électrique à proximité pour fournir de l'énergie au système comme pour les volets roulants », précise Olivier Schevin. Le contrôleur embarque un algorithme qui est chargé de déterminer en



temps réel le signal optimal envoyé aux actionneurs.

Cet échange entre les actionneurs, les capteurs et l'unité de contrôle, offre la possibilité d'une réduction sur mesure et en temps réel, adaptée aux variations extérieures. « Aujourd'hui, nous avons un prototype fonctionnel, précise Olivier Schevin, mais le système ne calcule pas encore en temps réel. Pour ce faire, une phase de développement est encore à venir au niveau de l'électronique ». DeNoise a en effet lancé son projet industriel avec les étudiants de Mines Saint-Étienne pour développer un premier démonstrateur en temps réel mais il manque, pour l'instant, l'électronique. La partie de contrôle, étant réalisée aujourd'hui avec des équipements de laboratoire, n'est pas intégrable aux cadres de fenêtres.

Notons que parmi les partenaires du projet figurent Pilkington et les entreprises hollandaises Alkondor et Physee. ■

**Olivier Schevin**, co-fondateur et directeur technique de DeNoise, explique : « Nous générons dans la fenêtre une contre-vibration adaptée à la vibration de la nuisance extérieure. Le système produit une vibration opposée à celle de la nuisance, créant une interférence destructive. Les vibrations "s'annulent" et peuvent, réduire jusqu'à 75 % du bruit transmis dans les basses fréquences ».



# Legrand poursuit sa stratégie d'ouverture vers les objets connectés

Parmi toutes les nouveautés ou évolutions de solutions existantes présentées au CES 2020 par la firme limougeaude, deux d'entre elles symbolisent particulièrement la stratégie de placer le programme Eliot, qui fête son cinquième anniversaire, dans une ouverture encore plus soutenue vers les objets connectés.

Il s'agit de la serrure et des clés intelligentes Netatmo ainsi que du tableau électrique connecté "Drivia with Netatmo". Comme le résume Jérôme Boissou, responsable du programme Eliot, « ces deux solutions présentées à Las Vegas illustrent le fait que nos développements produits s'appuient sur quatre domaines d'expériences utilisateurs : la gestion de l'énergie, la sécurité, le confort & bien-être, et l'assistance à l'autonomie. Nous venons au CES avec des offres totalement adaptées au "recentreage très business" du salon, poursuit-il. Nous avons beaucoup de commerciaux sur notre stand qui accueillent nos clients qui viennent de plus en plus nombreux à Las Vegas. Ils veulent voir des produits qui apportent de la valeur d'usage aux utilisateurs et non des gadgets », ajoute Jérôme Boissou.



Un an après l'acquisition de Netatmo, Legrand a désormais intégré 100 % des solutions Netatmo dans le programme Eliot, lui permettant de toucher de nouveaux segments de marché et canaux ainsi que des utilisateurs complémentaires. « Aujourd'hui, le programme Eliot représente 10 % des

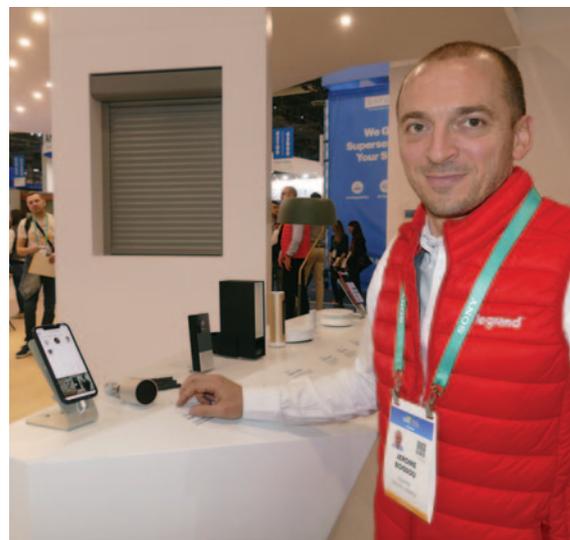
ventes du groupe et nos résultats dépassent toutes nos prévisions de croissance, explique Fred Potter, chief technology officer du programme Eliot. Les 130 ingénieurs Netatmo font maintenant partie des équipes R&D de Legrand. Ensemble, nous redéfinissons la maison intelligente avec des produits utiles et simples à comprendre, à installer et à utiliser. Notre objectif est de concevoir des objets intelligents qui ne sont plus seulement connectés, mais qui rendent de nouveaux services aux utilisateurs et leur offrent une meilleure expérience de la maison intelligente », ajoute Fred Potter.

## SUIVRE ET CONTRÔLER SA CONSOMMATION D'ÉNERGIE AU QUOTIDIEN AVEC DRIVIA WITH NETATMO



Drivia with Netatmo est constitué d'une gamme de six modules à installer directement au tableau électrique :

- un contacteur pour le contrôle des appareils électriques les plus énergivores;
- un téleinterrupteur, permettant de contrôler les circuits d'éclairage;
- un compteur d'énergie ou un éco compteur pour le suivi global et détaillé de la consommation énergétique du logement;
- un délesteur qui éteint proactivement et de manière intelligente certains appareils électriques, afin d'éviter toute coupure de courant liée à un dépassement du contrat d'électricité (ex: chauffe-eau, prise de recharge pour véhicule électrique, plaques de cuisson, etc.);
- un module Control qui permet de connecter l'installation à Internet.



Jérôme Boissou, responsable du programme Eliot.

## Nouvelles serrures et clés intelligentes Netatmo

La serrure intelligente Netatmo est conçue pour résister aux attaques physiques et informatiques. Elle est certifiée A2P, BZ+ et SKG, des labels d'exigence auxquels se soumettent les serrures les plus sécurisées d'Europe.

Cette serrure à barillet européen (uniquement pour l'instant) fonctionne en Bluetooth et n'est donc pas reliée à Internet. Celle-ci communique en Near-Field Communication (NFC) avec les clés intelligentes, qui sont inviolables et impossibles à dupliquer. En cas de perte ou de vol des clés, l'accès à la maison reste sécurisé : l'utilisateur les désactive en temps réel sans avoir à changer toute la serrure, où qu'il soit, d'un seul clic depuis son smartphone.

Enfin, pour assurer la sécurité des données des utilisateurs, les autorisations d'accès et les données d'identification de chaque clé sont stockées localement dans la serrure intelligente et non pas sur le Cloud.



Virginie Golicheff,  
vice-présidente  
marketing chez Netatmo.

« Grâce à la serrure intelligente Netatmo, l'utilisateur ouvre et ferme sa porte soit avec la clé intelligente, qui est sécurisée et inviolable, soit depuis son smartphone, explique Virginie Golicheff, vice-présidente marketing Netatmo. Il n'a ainsi plus à attendre un

serrurier pendant des heures s'il a oublié ses clés au bureau ou chez lui. La serrure et les clés intelligentes Netatmo répondent au besoin croissant des utilisateurs pour des produits utiles, fiables et sans abonnement », ajoute Virginie Golicheff. ■

## Havr concrétise un partenariat avec Enedis à Las Vegas

La start-up de Compiègne Havr exposait pour la troisième fois au CES, avec à la clé cette année, un partenariat avec Enedis, entreprise de service public, gestionnaire du réseau de distribution d'électricité au service de 35 millions de clients. Rappelons qu'en 2018, Havr remportait le prix régional du concours d'Innovation Enedis Picardie et la seconde place lors de la grande finale nationale. Un an après, Enedis concrétise ce partenariat et lance un test pilote avec Havr. Après un test réussi, Enedis équipe un plus grand nombre de bases opérationnelles depuis janvier 2020, de la première serrure connectée Li-Fi au monde, BrightLock.

### Une serrure pour sécuriser les bases opérationnelles Enedis

Enedis doit impérativement gérer les accès à ses bases opérationnelles et donner l'accès facilement et en toute sécurité, à ceux qui en ont besoin : employés, comme prestataires. L'entreprise de service public a donc testé et approuvé cet été, la serrure connectée Li-Fi BrightLock.

Le système a déjà été testé l'été dernier pour l'accès de deux magasins d'outillage d'Enedis Picardie à Amiens et Compiègne. « La BrightLock nous permet de contrôler qui a

accès au matériel sensible dans les espaces de stockage. Maintenant, il n'y a plus de disparition de matériel. Je suis déçu que le test se finisse déjà, hâte d'avoir le produit final ! », déclare Aurélien Lesage, responsable d'équipe chez Enedis Picardie

Ces bases opérationnelles contiennent du matériel sensible, BrightLock et son application de gestion permettent ainsi de contrôler les allées et venues et permettent au directeur de site d'accorder des accès à distance lors d'astreintes ou ponctuels lors de la venue de prestataires.

Disponible dès 2020 après plusieurs années de R&D, rappelons que cette serrure connectée à ouverture lumineuse fonctionne via le flash du téléphone portable. L'utilisateur peut ainsi contrôler les accès tout en garantissant la sécurité de tous via l'application et la plateforme Web mises à disposition. Il est donc possible de verrouiller et déverrouiller la porte, partager les accès, vérifier l'état de la batterie en temps réel, visualiser les métriques (partage d'accès, journaux d'entrée, capacités de réservation, occupation des locaux et flux de personnes).

Notons qu'à ce jour, Havr a levé 2,7 millions d'euros et réalisé 20 POC (proof of concept) avec des entreprises du CAC 40. ■



Thierry Lys, Smart Grid Project Manager chez Enedis et Guillaume Duprez, chief product officer chez Havr.



John Mears, Emmanuel Remy (Havr), et Thierry Lys (Smart Grid Project Manager chez Enedis) en train d'expliquer le produit au CEO d'Enedis Philippe Monloubou.

# Faites votre... promotion des ventes !

En cette période de redémarrage d'activité, je vous invite à planifier, organiser et partager avec votre équipe les actions de marketing-vente qui marqueront votre année 2020. Je vous rappelle qu'il est possible de trouver quelques conseils marketing dans les précédents magazines 2019, et notamment ceux du numéro 111 : « le plan de communication : ne vous trompez pas d'objectifs... ». Je vous propose cette fois-ci de continuer notre fil rouge en vous livrant quelques fondamentaux concernant la promotion des ventes.

## Promotion des ventes et action commerciale

La promotion des ventes a pour but principal de **pousser votre offre commerciale** (produits et/ou services) **vers les consommateurs** situés dans votre zone de chalandise. À ce titre, on parlera d'action Push !

La promotion des ventes fait partie du panel des techniques de communication qui tend à dynamiser et à stimuler la **vente directe de façon immédiate**. Nous pouvons donc considérer que c'est essentiellement une **activité à court terme**.

*(NDLR : lors d'un prochain focus marketing, je vous proposerai de développer quelques éléments concernant la zone de chalandise).*

## Qu'est-ce qui caractérise une action de promotion des ventes ?

Pour vous guider dans la construction de votre action de promotion des ventes, je vous invite à identifier les éléments qui caractérisent le message ci-dessous :



Vous avez trouvé ?

En effet, nous pouvons constater que l'action de promotion des ventes s'articule autour de deux éléments :

- ➔ Un avantage particulier : "Black Friday -80 %".
- ➔ Une durée limitée : "du 19 au 26 novembre".

## Les objectifs d'une action de promotion des ventes

Dans le cadre de votre activité, vous pouvez mixer votre plan de communication avec quelques actions de promotion des ventes qui peuvent préparer vos futures ventes sur des **périodes un peu plus calmes**. Elles peuvent également vous permettre de **souligner quelques événements** de l'année, tels que l'arrivée du printemps, le début de l'hiver... en y associant la promotion adaptée.

Une **offre spéciale vers vos clients habituels** peut vous permettre d'identifier d'éventuels **nouveaux besoins** et de décrocher de nouveaux contrats.

Pensez également à adapter vos actions vers des éléments qui permettent de **renforcer la relation avec votre clientèle** :

- L'anniversaire de madame ou de monsieur,
- La promotion des ventes spécial Noël,
- La période de maintenance,
- L'anniversaire du chantier...

Dans tous les cas, vos actions de promotion répondront à différents objectifs :

- Augmenter le nombre d'acheteurs,
- Augmenter la fréquence d'achat,
- Augmenter la quantité de produits achetés,
- Augmenter la fréquentation de mon point de vente,
- Fidéliser ma clientèle.



Geneviève Maïsch

### Le focus de Bertrand Lafaye

*Avec trente années d'expérience, dont vingt chez Kawneer, Bertrand Lafaye a lancé la société BL Market Conseil, spécialisée dans le conseil et l'accompagnement marketing et communication en B to B to C.*

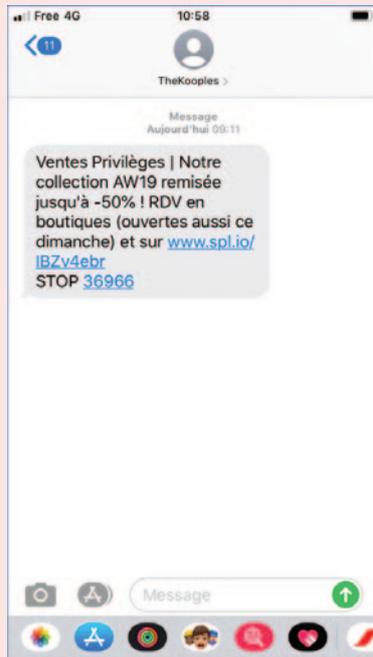
*Il partage cette expérience au travers d'une chronique dans chaque édition de Verre & Protections Mag.*

*bertrand@blmc.fr  
07 83 46 57 73*

### Différentes techniques de promotion des ventes

En fonction de votre objectif et de votre actualité, vous pouvez utiliser **différentes techniques** (voir ci-dessous) ; cependant, je vous encourage vivement, avant de vous lancer, à **évaluer l'investissement** nécessaire pour réaliser efficacement votre action et d'en estimer les retombées souhaitées (estimer le volume des ventes pour amortir l'action) :

- offre de lancement,
- coupon ou bon de réduction,
- SMS,
- jeu concours,
- offre privilège,
- service complémentaire...



### Mesurer l'efficacité de ses actions de promotion des ventes

Le dernier point que je souhaite souligner, c'est l'importance d'intégrer dans votre plan des **éléments de mesure**. Ils seront indispensables pour **évaluer l'efficacité de votre promotion des ventes** et de mettre en place **d'éventuels ajustements** afin de gagner en performance sur les prochaines.

Vous pouvez donc utiliser des éléments de mesure tels que :

- Le nombre de participants aux jeux et concours
- Le nombre de coupons de réduction reçus
- Le nombre de visites sur le lieu de vente
- Le nombre de produits vendus
- Le CA généré...

En synthèse, la promotion des ventes est un moyen de communication qui permet de **renforcer votre présence commerciale ainsi que la fidélisation de votre clientèle**. N'hésitez pas à solliciter vos fournisseurs habituels, ils peuvent dans certains cas vous conseiller et vous accompagner pour développer ce type d'action. ■

*Si vous souhaitez un accompagnement ou un conseil, n'hésitez pas à solliciter BL Market conseil : [bertrand@blmc.fr](mailto:bertrand@blmc.fr).*



Fabricant français de portes de garage sectionnelles motorisées sur mesure



**SDAonline**  
www.sdaonline.fr  
Réalisez vos devis, passez vos commandes, suivez vos livraisons

Téléchargez notre application mobile **SDApp\***  
(Notices de poses, notices simplifiées, brochures commerciales)  
\*Réservé aux clients professionnels



**STAND I10**

**1<sup>er</sup>-2-3 AVRIL 2020**

Retrouvez aussi notre société



www.sda-bft.com  
03.20.90.40.80

# Il y a du virus dans l'air...

Les cyberattaques ne sont plus réservées aux multinationales mais menacent désormais les menuiseries ou les miroiteries de tailles plus modestes et bien moins armées que les groupes mondialisés. Voici un état des lieux des moyens pour s'en prémunir.

**A** lors que le monde est tourné vers la Chine et tremble devant l'éventualité d'une crise sanitaire majeure liée à la propagation du coronavirus, Bouygues, le géant français du BTP, a à son tour été frappé par une attaque virale d'un autre type.

Bien entendu, il faut toutes proportions gardées entre un évènement qui alarme la communauté mondiale et un autre qui ne mobilise que les services informatiques d'une entreprise. Toutefois, on observe pour ces deux évènements une curieuse double analogie tant sur le mode de propagation que sur les mesures mises en œuvre entre :

- Un monde géographique et des modes d'échanges d'information ouverts.
- Les mesures de confinement de population et les décisions de coupure des systèmes d'information.

Si les sociétés de renom sont les plus visibles et donc les plus exposées, elles disposent également de moyens financiers, techniques et humains pour mieux se protéger et mettre en œuvre des plans de gestion de crise et de continuité d'activité prévus à l'avance.

En effet, en matière de virus de type ransomware ou rançongiciel dont il est question et dont l'objet est de faire peser une menace de destruction ou de cryptage des données de l'entreprise ciblée pour obtenir le paiement d'une rançon, la capacité de réaction est un élément clé.

Ainsi Bouygues a-t-il été en mesure de couper sans délai ses systèmes d'information pour éviter la propagation du virus.

## Cyberattaques : quelques données clés

Dans son dernier rapport l'ANSSI (Agence nationale de sécurité des systèmes d'information) relève que l'année 2018 a vu la multiplication d'attaques par rançongiciel impactant des entreprises et institutions dans le monde entier.

Elles dépassent désormais en nombre celles impactant les particuliers, et repré-

“ 60 % des PME mettent la clé sous la porte après une attaque.

sentent actuellement **la menace informatique la plus sérieuse pour les entreprises et institutions.**

Sur les nombreuses attaques de ce type en France, l'ANSSI a traité 69 incidents en 2019 sur son périmètre, et en distingue 2 typologies :

- La grande majorité des attaques par rançongiciels s'avère être opportunistes et profitent de la faible maturité en sécurité numérique de leurs victimes.
- De plus en plus de groupes cybercriminels ciblent spécifiquement des entreprises financièrement solides (attaques dites “**Big Game Hunting**”).

Les actions malveillantes sont réalisées par des groupes d'attaquants aux ressources financières et aux compétences techniques importantes, et présentent un niveau de sophistication s'apparentant à des opérations d'espionnage institutionnel.

Alors que les montants habituels de rançons s'élèvent à quelques centaines ou milliers de dollars, celles demandées lors des attaques “**Big Game Hunting**” sont à la mesure de la cible et peuvent atteindre **des dizaines de millions de dollars.**

Depuis fin 2019, l'ANSSI constate également que certains groupes cybercriminels cherchent à faire pression sur leurs victimes en divulguant des données internes préalablement prélevées du système d'information infecté.

On parle alors de compromission informatique, l'objectif étant d'atteindre la réputation de l'entreprise ciblée, en démontrant que sa capacité à garantir l'intégrité et la confiden-

Cette rubrique est proposée en partenariat avec le Cabinet Seiler, expert en assurances spécialisé dans les domaines du vitrage et de la menuiserie.



tialité des données qui lui sont confiées est défaillante.

Dans ce cadre, on peut citer les cas d'Altran en janvier 2019, Fleury Michon en avril 2019, Ramsay Générale de Santé en août 2019, ou encore le CHU de Rouen en novembre 2019 (source ANSSI).

Le prestataire spécialisé Accenture relève, lui, qu'alors que le nombre de cyberattaques a diminué au cours de la dernière année (passant de 232 en 2018 à 206 en 2019), 40 % des incidents de sécurité proviennent d'attaques indirectes de cybercriminels ciblant les systèmes d'information de tierce partie (partenaires, sous-traitants, prestataires,...).

Ces cyberattaques à l'encontre de l'écosystème de partenaires sont considérées comme “cachées”. Si on tient compte de ces évènements indirects, il y a lieu de constater que le nombre moyen de cyberattaques visant une entreprise serait en augmentation de 25 % sur une année.

## Un risque avéré à prendre en compte

On le constate, le Cyber Risk s'est installé durablement comme une des menaces majeure pour les acteurs économiques.

Les outils numériques sont au cœur de la vie de chaque entreprise (e-mails, site internet, stockage de données, etc.). Ils accompagnent le développement de votre activité professionnelle mais vous exposent à de lourdes menaces. La prise en compte et maîtrise de ces risques est donc un facteur essentiel de continuité de votre entreprise.

## Établir une cartographie de son risque “Cyber”

Vous devez ainsi vous poser quelques questions, notamment :

- Mes données sont-elles susceptibles d'intéresser un tiers, la concurrence ?
- Mon système d'information est-il correctement protégé ?

• Quel serait l'impact d'une cyberattaque privant temporairement, partiellement ou totalement mon entreprise de l'accès à ses systèmes d'information ?

• Dans quels délais et par quels moyens puis-je réagir en cas d'incident ?

Comme les études ci-avant évoquées l'ont montré, les PME-PMI constituent soit des cibles d'opportunité du fait de leur niveau de sécurité plus limité soit des cibles indirectes du fait de leurs relations économiques avec des sociétés de premier plan.

### Les TPE-PME représentent en effet 77 % des victimes d'attaques numériques en France.

Au sein de 66 % d'entre elles, ne disposant pas d'équipe dédiée aux questions informatiques, le chef d'entreprise endosse cette responsabilité. Les TPE-PME ne sont en général pas assurées pour les incidents numériques.

### Protéger votre entreprise

La sûreté informatique de votre entreprise passe donc d'abord par une démarche d'analyse de votre exposition à ces risques spécifiques puis par la mise en place d'une politique de prévention adaptée.

Ce process doit être porté par une personne de l'entreprise, clairement identifiée, en charge de la mise en place et du suivi de cette politique de management du cyber risque.

Cette politique doit reposer sur 3 piliers :

- les facteurs humains et organisationnels :
  - Gestion des sauvegardes, des mots de passe, consignes en cas de connexion externe, charte informatique.
  - Mise à jour du système d'exploitation.
  - Culture de la vigilance (clés USB, téléchargements, verrouillage des sessions en cas d'absence, ouverture de mail).
- des outils de protection (antivirus, pare-feu, cryptage des données sensibles, protection des accès distants et des matériels nomades).
- une anticipation de la gestion de crise par des outils.

Quelle que soit son origine, l'incident numérique menace le système informatique des entreprises, ce qui entraîne une série de conséquences sur leur capital immatériel ou sur celui de tiers (données, image de marque, propriété industrielle).

**A cause d'une baisse ou d'une interruption d'activité : 60 % des PME mettent la clé sous la porte après une attaque.**

### Examiner les conditions de transfert du risque vers l'assurance

Aussi et au-delà de l'attention qu'il faut apporter à ces protections, il faut analyser les conditions de transfert du risque vers l'assureur tout

“ Les TPE-PME représentent 77 % des victimes d'attaques numériques en France. ”



en étant conscient que les contrats d'assurance classiques (multirisques, bris de machines, responsabilité civile) ne couvrent pas ce type d'événements.

Des réponses accessibles et simples existent désormais au travers de contrats d'assurance spécifiques présentés dans un format (garanties, prestations de services, tarifs) adapté aux PME-PMI et TPE.

Leur objet est à la fois de réparer les conséquences des incidents numériques, de les protéger contre l'extension des risques et permettre la pérennité de leur activité.

Ils garantissent les dommages subis ou causés par l'entreprise suite à une atteinte à son système informatique ou à ses données.

### Le champ des garanties proposées est donc double :

#### Dommages et pertes

Le contrat prend en charge plusieurs types de frais pouvant s'avérer particulièrement onéreux pour une entreprise (frais d'expertise informatique ou de reconstitution des données, coûts liés à la notification, pertes d'exploitation...). La prestation se caractérise donc par une grande réactivité pour faire face au plus vite aux incidents détectés et parer dès l'origine à toute extension du risque.

Cet accompagnement est disponible 24h/24 et 7j/7 et prend la forme :

- de la mise à disposition d'un expert informatique faisant partie d'un réseau de professionnels en sécurité informatique en capacité d'intervenir sur toute la France, et qui va prendre en charge l'ensemble de la prestation technique liée à l'incident numérique (diagnostic technique, mesures conservatoires et prestations liées à la restauration et la reconstitution des données).
- d'une assistance pour la mise en œuvre des notifications réglementaires impliquées par le RGPD (Règlement général sur la protection des données de l'UE) en vigueur depuis mai 2018 qui fait obligation, sous peine de

sanctions financières lourdes, à toutes les entreprises quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. en cas d'atteinte à des données à caractère personnel, de notification dans des délais très courts :

- Aux autorités administratives compétentes ;
- Aux personnes physiques concernées (clients, salariés).

- d'une prestation spécialisée en cas d'atteinte à la réputation.

Mise à disposition d'une agence de communication si besoin pour éviter la perte de confiance des clients et la dégradation de l'image de votre entreprise.

- d'une assistance technique en cas de tentative de cyber extorsion. L'assureur, dans la plupart des cas, la prendra en charge.
- d'une indemnisation pour les pertes d'exploitation et frais supplémentaires, si cette attaque engendre une perte de chiffre d'affaires.

#### Responsabilité civile

Le contrat offre également une protection en cas de dommages causés à des tiers (clients, fournisseurs, sous-traitants...), consécutivement à des incidents numériques subis par l'entreprise assurée.

En conclusion, le lecteur a bien perçu que les risques se déplacent des actifs matériels (bâtimens, marchandises...) vers les actifs immatériels sur lesquels se concentrent désormais et de façon durable les actes de malveillance.

L'heure est donc à une prise de conscience et à une action résolue pour mieux appréhender et se protéger contre ces risques, qui ne peuvent plus être maintenant qualifiés seulement d'émergents.

Retrouvez tous ces conseils et d'autres bonnes pratiques dans le guide édité par la Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME) et l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (ANSSI) : [www.ssi.gouv.fr](http://www.ssi.gouv.fr) ■

# FENSTERBAU FRONTALE

*La fenêtre en fête outre-Rhin :  
demandez le programme !*

**L** parc des expositions de Nuremberg accueille 800 exposants venant de toute la planète avec un programme d'événements sur les tendances actuelles dans la branche et de nombreuses opportunités de se perfectionner sur le plan professionnel. Les thèmes de cette année, à savoir la digitalisation, l'aération, le confort et l'habitat adapté aux besoins des personnes âgées, l'utilisation de la lumière du jour, les fenêtres en PVC, des conseils pratiques et les possibilités de formation et de perfectionnement seront traités par des experts de tous pays.

## Des hackers pour jeter un regard au-delà du secteur

Nouveau cette année le "Hacking Frontale", un "hackathon" organisé en coopération avec Zollhof – Tech Incubator aura lieu pour la première fois et offre aux esprits créatifs de tous les domaines, notamment aux programmeurs, ingénieurs, designers et experts en gestion d'entreprises, la possibilité de s'investir et d'innover en participant à deux challenges du secteur des fenêtres, portes et façades. L'objectif de ce hackathon est de jeter un regard au-delà des frontières du secteur et de collecter, avec l'aide des hackers, des idées novatrices pour le développement et l'utilisation de technologies liées à la branche et de les perfectionner ensuite.

## Le secteur des fenêtres, portes et façades se digitalise

L'un des thèmes clés du salon 2020 est la digitalisation. Avec des conférences, ateliers pratiques et présentations de produits, le nouveau forum Transformation digitale des entreprises artisanales (Digitalisierung Praktisch Gestalten im Handwerk) organisé en commun par l'éditeur G+F Verlags- und Beratungs- GmbH et la NürnbergMesse apportera des réponses à cette question.

"Fenestration Digital", telle est la devise de l'exposition organisée en commun par l'institut ift Rosenheim et la NürnbergMesse. Elle présente de nouveaux produits et des technologies numériques permettant d'économiser du temps et des coûts tout au long de la chaîne de valeur, depuis la vente jusqu'au recyclage. Font également partie intégrante du programme d'événements



professionnels encadrant le Fensterbau Frontale : les séminaires consacrés au thème des "Innovations provenant de Suisse" organisés par la Haute école spécialisée bernoise BFH dans le cadre de "Taste of Windays" en collaboration avec les deux associations professionnelles suisses du secteur des fenêtres et façades Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden (SZFF) et Schweizerischer Fachverband Fenster- und Fassadenbranche (FFF). Le thème sera en 2020 « Fenêtres intelligentes – construction intelligente ».

La publication officielle des lauréats du prix du "Meilleur fabricant de fenêtres de l'année" aura lieu pour la première fois dans le cadre du Forum Fensterbau Frontale. Avec ce prix de l'innovation décerné à des entreprises spécialisées dans la fabrication de fenêtres, les sociétés TSM GmbH – Die Marke Tischler Schreiner ainsi que Holzmann Medien, éditeur de la revue spécialisée GFF, et Euro Baubeschlag-Handel (EBH) AG récompensent des entreprises très créatives qui ont présenté au concours des concepts innovants se rapportant à un produit, un marketing efficace, une promotion et une motivation du personnel durable et à long terme ou un contrôle parfait des processus de production. ■

## ePoignée de fenêtre ConnectHome

**H**oppe élargit son offre de poignées de fenêtre pour intégration dans un système Smart Home avec sa toute nouvelle ePoignée de fenêtre ConnectHome. Il est désormais très simple et à la portée de tous, de remplacer ses poignées de fenêtre standards par la nouvelle ePoignée de fenêtre ConnectHome. Elle peut être configurée avec toutes les box Smart Home compatibles EnOcean, telles que Tahoma de Somfy et Wizzbox de Ubiquiti. Elle permet de compléter des scénarios de domotique (chauffage, éclairage, aération, alarme connectée,...)

Très simple d'utilisation, la ePoignée de fenêtre ConnectHome communique sur la position de la fenêtre : ouverte ou fermée. C'est grâce au capteur directement intégré dans la poignée et au mouvement de rotation de la poignée (technologie EnOcean) que cette information est transmise au système Smart Home. La ePoignée de fenêtre ConnectHome fonctionne sans pile et sans câble : la communication entre la poignée de fenêtre et la box est donc sécurisée et ne crée pas d'ondes néfastes pour la santé. Sa mise en service est facile et instantanée : la poignée est connectée, détectée puis intégrée au système comme les autres composants.

La ePoignée de fenêtre ConnectHome est disponible avec le design de la ligne New York et de la ligne Tôkyô. ■



HALL 4  
STAND  
115

## ePoignée de porte HandsFree



**C**ette ePoignée de porte HandsFree permet de déverrouiller la serrure de la porte de la maison sans utiliser de clé et sans avoir à poser ce que l'on a dans les mains. Les personnes autorisées à entrer sont automatiquement reconnues lorsqu'elles approchent de la porte grâce à un signal crypté émis par le transpondeur au format porte-clés qu'elles ont sur elles. À l'approche de la porte (côté extérieur), un point lumineux est projeté au sol et indique alors que la personne dispose d'une autorisation d'accès. Un léger mouvement du pied au-dessus de ce point lumineux (bleu, rouge ou vert) déverrouille la serrure motorisée de la porte d'entrée qui peut ensuite être ouverte, sans contact et en tout confort.

Mais alors qu'en est-il de la poignée côté intérieur de la porte d'entrée ?

Une fonction de sécurité intégrée dans la demi-garniture, côté intérieur de la porte d'entrée, empêche l'ouverture accidentelle de celle-ci depuis l'intérieur.

La demi-garniture sur rosace de la ligne Amsterdam est avec une unité de commande.

Début de commercialisation en France en janvier 2020. ■

**SIEGENIA®**

brings spaces to life

## Capteur en feuillure de l'état d'ouverture de la fenêtre

HALL 4  
STAND  
215

Le capteur de fenêtre Senso Secure offre une sécurité smart à votre fenêtre : invisible et intégré dans le profil de fenêtre, il informe de façon fiable de l'état d'ouverture des fenêtres oscillo-battantes ou à la française. Il détecte également les positions erronées de la poignée. L'information sur l'état de la fenêtre est visible dans l'appli Siegenia Comfort. Si tous les voyants sont au vert, cela signifie que tous les éléments équipés de Sensors sont verrouillés correctement.



Le signal de tentative d'effraction intégré est également une spécificité appréciable. Lors d'une tentative de manipulation, il émet un fort signal sonore directement sur la fenêtre et déclenche parallèlement un signal d'alarme via la Connect Box Siegenia. Il est également possible de programmer en notification push, un message d'alarme vers un smartphone. Le montage aisé du capteur en feuillure est également un point fort. Son installation dans le profil de fenêtre se fait en un tour de main et sans aucun raccordement. ■



## Serrure multipoints automatique AS3600C

Pratique, sûre et confortable : la nouvelle serrure multipoints automatique AS3600C pour immeubles d'habitation permet à tous les habitants de sortir du bâtiment, même si la porte est verrouillée. La condamnation de la porte d'entrée d'un immeuble prévient des tentatives d'effractions, mais peut être un piège en cas d'incendie. L'AS3600C apporte une solution : la technique utilisée dans sa fabrication supprime le blocage de la béquille afin de permettre une ouverture de la porte même sans la clé. Ceci est également possible par un portier électronique associé à une motorisation à l'ouverture.

Le verrouillage automatique par une sortie des pènes déclencheurs et des crochets offre, lors de la fermeture de la porte, une alliance harmonieuse de la sécurité et du confort. Un confort d'utilisation maximal est garanti par une manœuvre simplifiée en alliant l'appli Siegenia Comfort avec notre scanner d'empreinte, transpondeur ou clavier code. L'AS 3600C sera disponible dès cet été. ■

## Verrière Acubis de Solarlux

HALL 7A  
STAND  
524

Sur son stand qui donne l'impression d'être en extérieur, le toit Acubis aux vantaux en verre qui coulissent de tous les côtés, sera présenté adossé à une maison en bois avec une baie accordéon Woodline pour fermeture.

La toiture plate vitrée SDL Acubis autoportante ou adossée peut se muer aisément en véranda grâce à sa compatibilité avec les cloisons vitrées Solarlux coulissantes, coulissantes-pivotantes ou pliantes-accordéon. Caractérisé par son inclinaison d'à peine 2°, son système masqué d'évacuation des eaux de pluie, ses profilés sans rupture de pont thermique et son vitrage de toiture feuilleté 8, 10 ou 12 mm, l'Acubis accueille des stores sur-mesure et un éclairage d'ambiance grâce aux Leds discrètement intégrés dans les chevrons et les chenaux. ■



## Pellini industrie : système motorisé "W"



La nouvelle version du dispositif de contrôle du système motorisé "W". Ce modèle de store permet le relevage et l'orientation d'un store à l'intérieur d'un vitrage isolant de 20, 22, 27, 29 ou 32 mm à travers un moteur, inséré dans le caisson supérieur, qui est alimenté par une batterie rechargeable au réseau ou en exploitant l'énergie accumulée par un panneau solaire externe, et pouvant être contrôlé par une télécommande.

Le nouveau module batterie ne constitue pas seulement un relooking esthétique de la version précédente, qu'il améliore dans sa fonctionnalité, grâce à la présence de deux flèches avec Led colorées qui indiquent intuitivement toute opération réalisée sur le dispositif. De plus, la nouvelle version permet, pour la première fois dans ce type de produit, d'enregistrer les données du store directement sur le support du module batterie, positionné sur le vitrage ou sur l'encadrement, autorisant ainsi l'utilisation de n'importe quel module batterie dans un endroit doté de plusieurs stores ScreenLine. ■

HALL 7  
STAND  
219



## Des perspectives rayonnantes pour votre habitation

Les toits de terrasse SUNFLEX 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

FENSTERBAU  
FRONTALE Stand: 7A-516

SUNFLEX 

## Bohle : balcon Lyon

HALL 7A  
STAND  
316

Le montage est facile et ne nécessite pas d'outil particulier grâce au système breveté 1-2-3. L'installation sur la façade peut avoir lieu frontalement ou dans l'embrasure de la baie. Une combinaison des deux variantes est possible. Une fixation directe de Lyon sur l'encadrement de la fenêtre est réalisable. Il est adapté au montage sur béton/pierre, plastique, bois ou des encadrements de fenêtre en aluminium.

Avec seulement quatre points de fixation par côté, le balcon répond aux normes de sécurité AbP (Certificat en matière de sécurité des constructions) et économise du temps lors du mon-



tage. Le calcul de structure garantit une sécurité dans la planification. Lyon est disponible en finition aluminium, blanc et anthracite. D'autres finitions sont disponibles sur demande. Ce balcon est proposé en set d'une hauteur de 900, 1 000 et 1 100 mm. En option, une protection des arêtes en inox autocollante est disponible. ■



## Garde-corps Vetromount

VetroMount Technique révolutionnaire pour les garde-corps en verre. Les systèmes de garde-corps en verre offrent le plus haut degré de transparence à l'intérieur et à l'extérieur. L'installation doit être à la fois sécurisée et intuitive et permettre un gain de temps aussi important que possible. Grâce à un mécanisme de verrouillage breveté et à quelques points de fixation pour le montage par le haut, le système de garde-corps VetroMount de Bohle répond à ces attentes : il est sécurisé à 100 % lors de la fixation et extrêmement simple et économique à installer. Le système a été validé par le CSTB par l'attribution d'un Avis Technique. ■

## Stadur : élargisseur de cadre

HALL 7  
STAND  
331

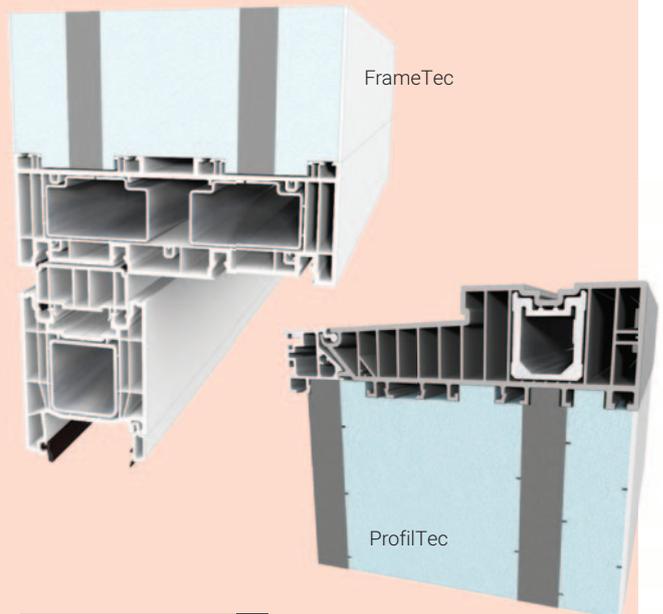
Les profilés Stadurlon FrameTec et ProfilTec peuvent être utilisés pour les élargissements de cadres, les profilés de raccordement d'appuis de fenêtre, seuils de porte d'entrée et pour les baies coulissantes. Ces produits s'adaptent pour tous les fournisseurs de systèmes et les fabricants de profilés. Avec Stadur FrameTec et Stadur ProfilTec, vous disposez de la solution idéale pour répondre aux exigences croissantes en matière d'isolation thermique.

Les différents composants n'absorbent pratiquement pas l'eau et ne se désagrègent pas dans le temps. Nous garantissons une énorme résistance à la compression combinée à une stabilité à la flexion sans distorsion du profilé. L'insert spécial en Stadurfoam de couleur gris foncé garantit d'excellentes valeurs d'extraction des vis.

Nous utilisons une matière plastique haute performance Stadurlon en 2,0 mm d'épaisseur pour la production des profilés, d'autres épaisseurs de matériaux ainsi que d'autres couches de revêtement telles que le décor bois, l'aluminium ou le PVC sont disponibles.

L'insert Stadurfoam gris foncé peut être positionné de manière variable en le positionnant en accord avec votre profil correspondant.

FrameTec et ProfilTec peuvent être fabriqués en différentes longueurs et hauteurs fixes jusqu'à une longueur totale de 7 000 m. Epaisseur de 50 mm à 210 mm de profondeur sont disponibles avec une précision au millimètre. ■



### Caractéristiques :

- Absorption d'humidité très faible (<2%)
- Très bonne isolation thermique et phonique
- Les ponts thermiques sont évités
- Vissage aisé avec des vises auto-performantes
- Résistance à la pression >1000 kg/ml
- Résistance à la flexion >2,0 Mpa
- Valeur à l'arrachement vertical >4600 N
- Valeur à l'arrachement horizontal >2700 N
- Profondeur de vissage : CA 60 mm

## Swisspacer Air

Le Swisspacer Air permet d'équilibrer les variations de pression à l'intérieur d'un vitrage isolant susceptible d'être générées par des différences de température ou d'altitude entre le lieu de production et le lieu d'utilisation. Veka et Swisspacer ont conjugué leurs efforts pour élargir les champs d'applications de ce composant innovant : isolation acoustique, isolation thermique et protection solaire accrues grâce à l'insertion simple et rapide du Swisspacer Air. Le composant permet de réaliser de très grands espaces entre les feuilles de verre, sans risques de casse due aux charges climatiques.

L'élargissement de l'espace entre les feuilles de verre permet de réduire d'environ 20 % le niveau de bruit perçu dans

le bâtiment, et ce sans rien changer à la composition du vitrage. L'indice d'affaiblissement acoustique du vitrage isolant permet un gain pouvant atteindre 3 dB. Le Swisspacer Air permet l'utilisation de vitrages plus fins, à un niveau d'isolations acoustique et thermique égal, la fenêtre est plus légère, ses ferrures sont moins sollicitées et sa manœuvre est plus confortable. Dans d'autres cas, il est possible de renoncer au coûteux film d'isolation

acoustique du vitrage feuilleté de sécurité (Stadip). Le fabricant dispose d'une plus grande marge de manœuvre.

Le Swisspacer Air rend l'insertion de systèmes d'occultation dans l'espace entre les feuilles de verre plus simple et plus sûre. En service, le Swisspacer Air garantit, même en conditions climatiques extrêmes, que les feuilles de verre ne prennent pas une forme concave ou convexe, qui nuirait à la manœuvre des stores intégrés. Son gros avantage : les compositions avec triple et quadruple vitrage et systèmes d'occultation intégrés sont possibles, tout en garantissant la réalisation des exigences les plus rigoureuses applicables à l'isolation acoustique et à l'isolation thermique. ■

HALL 7A  
STAND  
214

## Intercalaires Warm Edge

Les intercalaires Warm Edge de Swisspacer garantissent une isolation efficace au bord du vitrage. Les ponts thermiques sont minimisés et on obtient une bonne efficacité énergétique pour la construction. Sans oublier que le risque de formation de condensation et de moisissures au bord du vitrage est lui aussi considérablement réduit.

L'intercalaire Warm Edge Swisspacer Ultimate élimine les ponts thermiques et assure d'excellentes valeurs Psi et UW. Il fait partie des intercalaires les plus performants du marché. Combiné au vitrage EClaz avec revêtement Low-E, il assure une performance exponentielle en termes d'efficacité thermique, d'apport de lumière du jour et de gains solaires. ■



## Systèmes de manutention

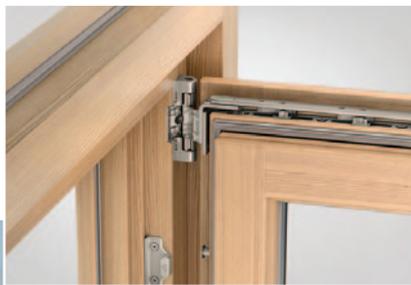
Hova et M.E.S Sarl présentent des systèmes de manutention permettant un choix important de mouvements (basculement, rotation, renversement, etc.) ainsi que de supports (portique, potence, assistance électrique des mouvements, etc.) ce qui permet toutes les configurations souhaitées. Le système de commande électronique permet la manutention de tous les produits en toute sécurité et le confort pour l'utilisateur. La manutention de produits comme verre, menuiseries, profils, tôle, pierre, bois, produits manufacturés, etc., est rendue possible grâce à l'étendue de la gamme Hova et de ses différentes solutions. ■

HALL 3  
STAND  
261

## Roto NX

HALL 1  
STAND  
303

Conçu de série pour supporter les poids d'ouvrants jusqu'à 150 kg, le côté paumelles T Roto NX permet aux fabricants de fenêtres en bois de réaliser de façon fiable des fenêtres d'une hauteur jusqu'à 2 800 mm avec des poids de vitrage importants. Son design moderne, sans vis apparentes, la forme optimisée des caches et le laquage également disponible en coloris titane assurent une intégration parfaite des ferrures sur des fenêtres à l'esthétique contemporaine. L'aération directement intégrée dans le compas sans ajout de pièce supplémentaire assure le renouvellement de l'air intérieur, tandis que la nouvelle anti-fausse manœuvre permet un confort de manœuvre optimal. Le passage à Roto NX offre également la possibilité de réaliser une fenêtre Roto NX TiltSafe : l'association de gâches spéciales de sécurité en acier, de galets de sécurité sur les pièces de verrouillage et d'une poignée verrouillable, permet de fournir une résistance solide aux tentatives d'effraction jusqu'à RC2 en position soufflet. ■



## Roto Patio Inowa

Lancées il y a deux ans, et fortes d'un succès à travers le monde, les ferrures Roto Patio Inowa continuent d'évoluer et proposeront de nombreuses innovations en 2020. Souples et intuitives à utiliser, les ferrures Patio Inowa se montrent particulièrement étanches, que ce soit aux bruits extérieurs ou aux conditions météorologiques extrêmes, grâce au verrouillage périphérique et à l'absence de rupture de joint sur le pourtour du châssis. L'ajout cette année d'une fonctionnalité Soft Close, qui accom-

pagne l'utilisateur lors du mouvement de fermeture, apportera toujours plus de confort, tandis que de nouveaux types d'ouverture seront réalisables pour les fabricants, ouvertures intérieures pour les solutions bois, et ouvertures extérieures pour les solutions mixtes bois-aluminium.

Un concept Heavy Duty sera également présenté par Roto, idée d'évolution future de la gamme Inowa pour des châssis encore plus larges, encore plus hauts, et plus lourds. ■





## MyPricer de Elcia

**D**estiné aux industriels européens de la menuiserie, du store et de la fermeture, MyPricer leur permet de mettre à disposition de leurs clients, une solution clé en main pour créer leurs devis et passer commandes. 100 % Web, la solution est accessible grâce à une simple connexion Internet, depuis n'importe quel support (PC, tablette, Smartphone). Intuitif, MyPricer ne nécessite aucune installation ni formation. En rendant ses clients totalement autonomes dans leur chiffrage et le passage de commandes, l'industriel gagne un temps considérable au quotidien, qu'il peut consacrer à son service clients et au développement de ses ventes. En plus de posséder un formidable outil de conquête et de fidélisation, l'industriel bénéficie de la traduction en sept langues (français, anglais, allemand, néerlandais, polonais, italien et espagnol) de MyPricer pour s'ouvrir à d'autres marchés internationaux. ■

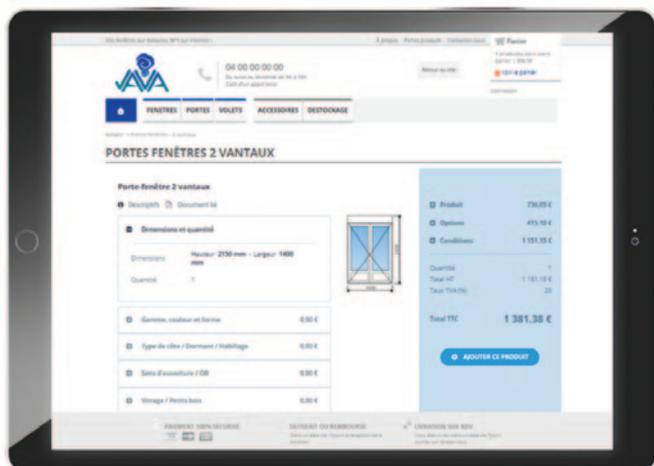
HALL 4A  
STAND  
523

## Configurateur de vente Elcia OnLine

**D**estiné à leurs clients artisans et équipes internes (ADV, commerciaux), le configurateur de vente Elcia optimise les processus de vente et de commande. Il permet de :

- Chiffrer et réaliser des devis attractifs en étant guidé dans ses choix
- Intégrer politiques tarifaires et règles de fabrication afin d'éliminer les erreurs et litiges
- Passer des commandes en ligne, directement réceptionnées dans l'ERP du fabricant sans ressaisie
- Accéder à ses données 24h/24 depuis PC, mobile ou tablette.

Distribué via MyPricer (application Web), intégré à son environnement existant (ERP, CRM, PIM), déployé sur son site internet ou dans un showroom, le configurateur Elcia s'adapte à tous les canaux de distribution. ■



## ISO-CONNECT MANCHETTE

**Nous avons développé une nouvelle génération de solutions d'étanchéité des bâtiments, adaptée à une mise en œuvre en applique extérieure.**

La manchette d'étanchéité ISO-CONNECT MANCHETTE, système d'étanchéité en élastomère, est spécialement conçue pour garantir l'étanchéité extérieure des menuiseries, posées en applique extérieure, par pattes de fixation ou sur précadres métalliques. Extrêmement résistante aux variations de température et aux intempéries, elle bénéficie d'une haute extensibilité et d'une forte capacité d'absorption des mouvements de joints. Ce nouveau procédé d'étanchéité satisfait, aux exigences du DTU 36.5.

- ✓ Étanchéité extérieure durable
- ✓ Très haute élasticité
- ✓ Excellente résistance à la déchirure
- ✓ Résistant aux intempéries et aux UV
- ✓ Étanche à la vapeur d'eau
- ✓ Temps de montage jusqu'à 6 fois plus court que pour une étanchéité avec des membranes d'étanchéité
- ✓ Précision d'ajustement aux dimensions de la fenêtre
- ✓ Satisfait aux exigences du décret allemand sur les économies d'énergie (EnEV) et les recommandations du « Guide de montage » RAL



ISO-Chemie GmbH \ Bureau France \ Tél. : +33 (0)4 78 34 89 75  
Fax : +33 (0)4 78 3487 72 \ info@iso-chemie.fr \ www.iso-chemie.fr

## Elumatec : double scie à onglets DG 142 XL

HALL 3A  
STAND  
512

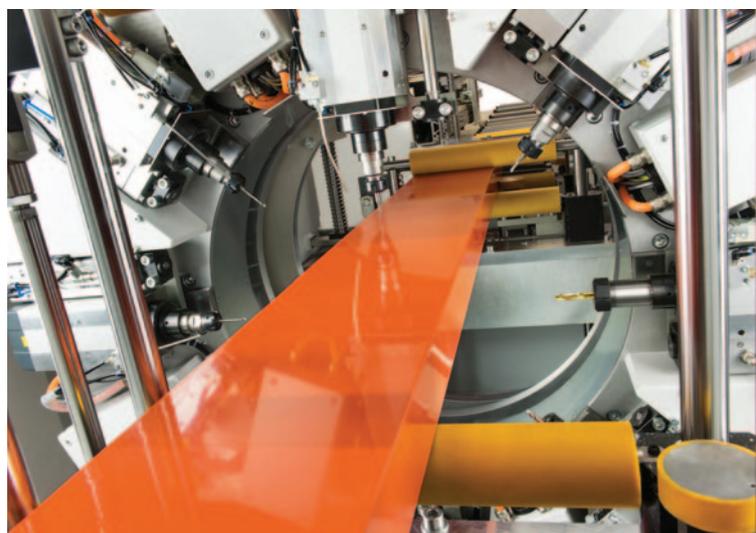
La version majeure de la DG est la double scie à onglets DG 142 XL avec des innovations optiques et techniques. Qu'il s'agisse de coupes simples ou multiples, la scie flexible convainc au quotidien et est équipée de la technique de sécurité la plus moderne et d'une plus grande plage de coupe. Elle convient parfaitement aux coupes à 90° et 45° et est disponible en trois variantes de longueur de coupe : 3 000 mm, 4 500 mm et



6 000 mm. La double scie à onglets répond aux besoins individuels des clients grâce à des options telles que des imprimantes d'étiquettes, des extensions de logiciel, des convoyeurs à rouleaux ou le dispositif de pulvérisation de dosage. ■

## Centre d'usinage SBZ 628 XXL

Avec jusqu'à huit broches pour le fraisage et le perçage, un servomoteur linéaire et un traitement entièrement automatique des chutes, le SBZ 628 XXL offre une flexibilité maximale. Une grande variété de profils en aluminium peut être produite avec le plus grand modèle de la série 628 de manière entièrement automatique, sûre et rapide. Le grappin pivotant et les dispositifs de serrage mobiles assurent une plus grande efficacité pendant le travail. Le centre d'usinage de barres SBZ 628 XXL est équipé en standard de cinq supports de chargement et de huit rouleaux de levage, extensibles à neuf en option. Autres points forts du spécialiste de l'usinage de fenêtres, de portes et de façades : une servocommande linéaire, un usinage entièrement automatique des pièces restantes et jusqu'à huit broches d'usinage ou de perçage. Les profilés usinés sont déposés sur le magasin de déchargement en respectant le matériau. Sur demande, des versions spécifiques à l'équipement de la machine peuvent également être projetées. ■

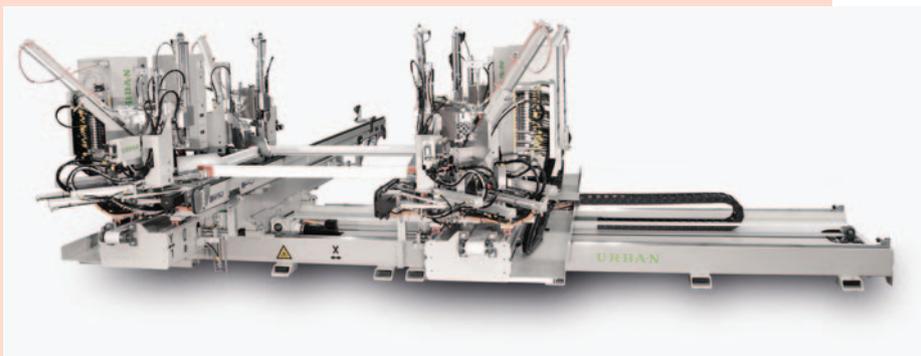


HALL 3  
STAND  
127

**U-R-B-A-N**  
La confiance, dès le début !

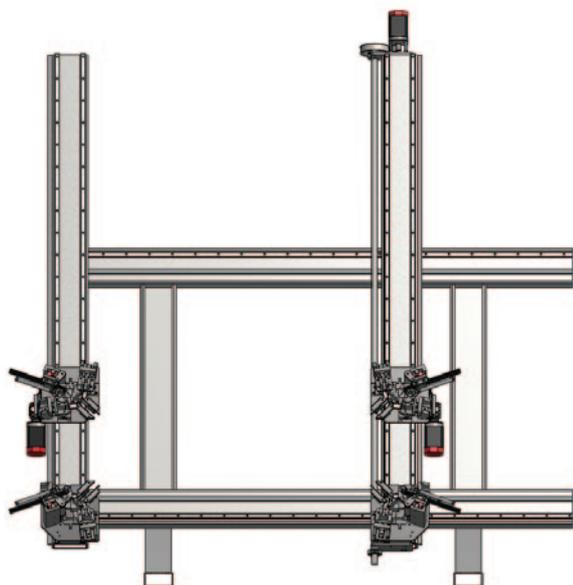
## Soudeuse AKS6xxx Vario

M.E.S Sarl et Urban ont mis en œuvre une nouvelle technologie dans le soudage du PVC : la solution Vario. Celle-ci introduit le soudage proportionnel, permettant une différence de pression d'application, une plus grande flexibilité et une multitude de réglages en fonction des profils et finitions choisies ainsi que le soudage des profilés composites et fibrés. Avec la technologie Vario, le remplacement des vérins couplé à la



gestion électronique des plaques de chauffe, permettant un réglage de plage horaire d'utilisation, participe à la réduction de CO<sub>2</sub> répondant ainsi aux contraintes des usines modernes. La gestion du profil utilisateur en combinaison avec la technologie brushless permettent un réglage de

finition de 0 à 2 mm. Fluidité des mouvements, temps de cycle réduit, amélioration de la résistance à l'angle d'environ 20 %. Les soudeuses Vario ont de multiples options allant de la limitation des dormants larges, en passant par le soudage des profilés capotés alu jusqu'à la finition sans ébavurage. ■



## Soenen Hendrik : sertisseuse à 4 têtes Q4 Alu

Q4 Alu entièrement numérique ne nécessite aucun réglage, aucun changement d'outillage, ni de cale quels que soient le profil ou la gamme travaillée. La machine existe en version verticale pour réduire son encombrement ou en version horizontale avec possibilité d'alimentation et évacuation automatique des cadres afin de s'inscrire dans une ligne. Ses capacités de sertissage sont : mini ext. 350 x 350 mm et maxi ext. 3 150 x 3 600 mm en un seul cycle et mini ext. 200 x 200 mm en multicycles. De conception lourde, cette sertisseuse est équipée d'une commande numérique Fanuc, d'un pupitre avec écran, PC et douchette code-barres. La programmation est instantanée par lecture du code-barres d'une des quatre pièces du cadre. ■

HALL 3  
STAND  
202

**S**oenen Hendrik propose sa nouvelle sertisseuse 4 têtes à commande numérique pour profils aluminium. Après avoir développé son centre débit usinage aluminium DEM Alu, cette nouvelle machine vient compléter sa gamme. Cette sertisseuse

## Centre débit et usinage DEM Alu

**S**oenen Hendrik présente son centre de débit et usinage à commande numérique pour profils aluminium. Ce centre DEM Alu, commercialisé depuis 5 ans, bénéficie d'améliorations constantes. D'une grande polyvalence, il permet sans aucune reprise manuelle d'usiner simultanément deux faces du profil, de s'affranchir des tolérances de barretage des profils, de fluoperçer, de tarauder, de contre-profiler, d'étiqueter en automatique, de débiter de très petites pièces (de 0 à 200 mm), de nettoyer les profils automatiquement, de ranger et trier les profils automatiquement, de s'affranchir d'éventuelles casses d'outils. Soenen propose dorénavant un système de palpage automatique permettant de mesurer les profils, de vérifier leurs tolérances et de s'en affranchir, de vérifier si le profil déposé par l'opérateur est le bon, dans le bon sens. ■

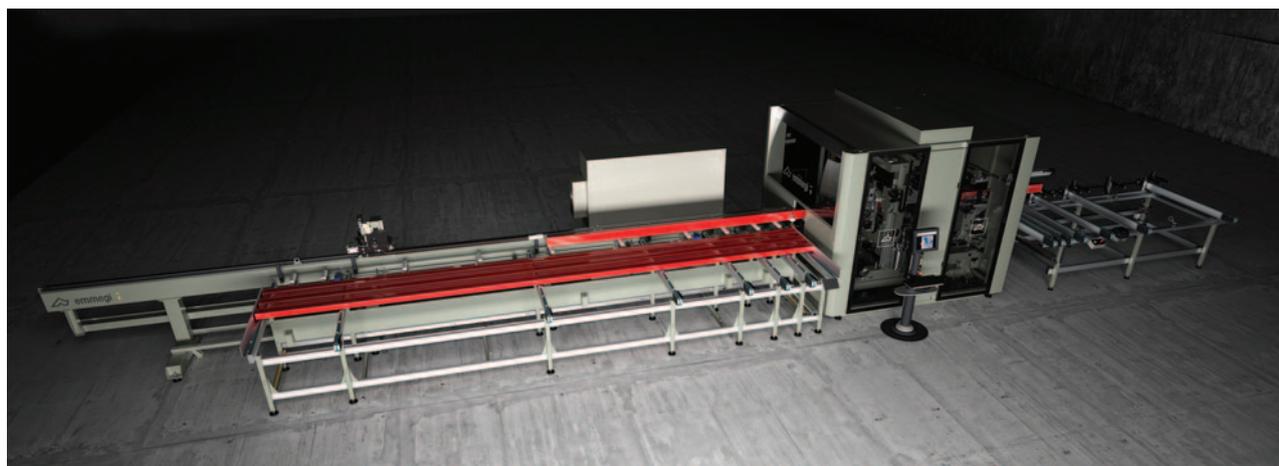


## Super Spacer d'Edgetech

**L**a fonction centrale des intercalaires souples Super Spacer, est le bord chaud. Super Spacer est appliqué parallèlement au millimètre près et garantit un joint optiquement plaisant, mais surtout une adhérence et étanchéité à toute épreuve.

Les systèmes d'intercalaires flexibles en mousse Super Spacer d'Edgetech à rupture de pont thermique et à haute performance énergétique sont utilisés pour les fenêtres équipées de vitrage isolant. Ils réduisent nettement les déperditions énergétiques, empêchent très largement la formation de condensation et améliorent la durée de vie d'une fenêtre. Dans le monde entier, plus de 300 millions de mètres sont vendus en moyenne annuelle dans plus de 90 pays. ■

HALL 7A  
STAND  
302



## Emmegi: Quadra L3

HALL 3  
STAND  
341

Centre d'usinage à 20 axes CNC conçu pour le fraisage, le perçage, la coupe et le perçage aux extrémités de profilés en aluminium et alliages légers, Quadra L3 se compose d'un magasin automatique et d'un système d'alimentation à poussée pour extrudés jusqu'à 7 500 mm, assisté par le déplacement de la pince pour le blocage et le déplacement du profilé dans la station d'usinage. L'automatisation permet le chargement de la barre suivante, en synchronisant son avancement avec le retour simultané de la pince pour la prise suivante. Dans la partie cen-

trale, on trouve le module de fraisage, le module de sciage et le module de perçage des extrémités du profilé. Le module de fraisage à 4 axes CN est équipé de 4 à 6 électro-broches qui permettent d'usiner toutes les faces du profilé, quelle que soit leur orientation. Le module de sciage principal comprend une lame Ø 600 mm à mouvement descendant sur trois axes CN. Le module secondaire fonctionnant sur 4 axes CN est équipé d'une double unité de perçage capable d'usiner les extrémités des profilés. ■

## Comet R6 HP

Centre d'usinage CNC à 5 axes commandés conçu pour l'usinage de barres ou de pièces en aluminium, acier, PVC et alliages légers en général. Il possède deux modes de fonctionnement : le premier qui comporte une zone d'usinage unique pour des barres jusqu'à 7,5 m de long, le second qui comporte deux zones d'usinage autonomes en mode pendulaire. La machine en version HP, munie

de 2 axes supplémentaires pour le positionnement des étaux et des butées de référence, permet le positionnement des étaux en temps masqué durant le fonctionnement en mode pendulaire.

Le 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> axes permettent à l'électro-broche de tourner d'après CN de -15° à 90° sur l'axe horizontal et de 0° à 720° sur l'axe vertical en continu pour exécuter des usinages sur la face supérieure et

sur toutes les faces latérales du profilé. Il est équipé d'un magasin outils à 12 postes à bord du chariot axe X, en mesure d'abriter aussi une fraise-disque. Le centre dispose par ailleurs d'une table d'usinage mobile qui facilite l'opération de chargement/déchargement de la pièce et augmente considérablement la section usinable. ■





## TISSUS DE PROTECTION SOLAIRE AU SERVICE DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS



**BOUCLIER THERMIQUE**  
TRANSPARENT

**CONFORT VISUEL**  
MAÎTRISE DE L'ÉBLOUISSEMENT

**ÉCONOMIES D'ÉNERGIE**  
GESTION DE LA LUMIÈRE  
& DE LA CHALEUR



## Bystronic : B'Vacoom

HALL 3A  
STAND  
303

**B'**Vacoom est une toute nouvelle génération d'équipements de manutention pour le traitement efficace du verre plat et des plaques. Cette nouvelle génération de machines combine avec succès la fabrication traditionnelle d'équipements et la transformation numérique. La commande de charge intégrée permet de soulever le poids maximum adéquat. Grâce à la régulation automatique du vide, les ventouses affichent toute perte de vide éventuelle et s'arrêtent immédiatement si le vide pour le poids demandé n'est plus disponible. De plus, la maintenance prédictive est possible avec la nouvelle génération B'Vacoom. Des capteurs intégrés signalent de manière intelligente toute modification essentielle des ventouses ou d'autres composants pouvant affecter la génération de vide.

La conception ergonomique et le guidage rigide éprouvé de B'Vacoom exigent un minimum d'effort de la part de l'opérateur. L'écran tactile de conception nouvelle offre une utilisation simple de la machine et de nombreux outils d'analyse, tels que le rendement quotidien. Parmi les fonctions de sécurité accrues, citons la protection par mot de passe des dispositifs de manipulation B'Vacoom contre toute utilisation non autorisée, entre autres. ■



## Glaston Série FC

HALL 3A  
STAND  
303

**L**a nouvelle version de la ligne de trempe de verre plat Glaston Série FC intègre des niveaux élevés d'automatisation et un contrôle intelligent du processus. Insight Assistant Pro offre une assistance intelligente en ligne de processus, tandis qu'Insight Reporting Pro permet aux utilisateurs de suivre toutes les tendances en ligne et d'améliorer les performances globales pour une planification stratégique à long terme. Une autre nouveauté est la technologie de contrôle actif des bords, activée par le profilage de refroidissement intelligent, qui s'adapte automatiquement à la taille de votre verre, éliminant ainsi les problèmes de soulèvement des bords. ■





Invisidoor est le nom du kit d'Argenta qui permet d'intégrer les portes intérieures entièrement dans la paroi, sans aucune technique visible. Pour les portes battantes, il est constitué d'un cadre en aluminium à intégrer dans le plâtrage, qui peut être équipé des charnières compatibles Argenta, invisible, Neo et de la gâche. À partir d'un profil universel à découper (en longueurs de 6 m pour des panneaux de porte de 40 et 44 mm d'épaisseur) pour portes s'ouvrant vers l'intérieur ou un autre pour les portes s'ouvrant vers l'extérieur, on peut réaliser le montant de la serrure,

celui des charnières, de même que le profil supérieur horizontal de son encadrement de porte. On peut découper tous les éléments en biais, à la mesure voulue, pour des portes intérieures jusqu'à maximum 4 000 mm en hauteur et 1 250 mm en largeur. Une équerre intérieure est fournie afin de permettre de réaliser des finitions d'angles impeccables et de manière simple.

Dans le profil en U de l'encadrement de porte, on peut glisser, à l'emplacement de son choix, les bacs autocollants contenant les charnières et la serrure. On peut ensuite parachever l'encadrement à l'aide d'un profil de finition en U que l'on découpe également à la dimension voulue et que l'on clique simplement dans le profil déjà installé. On peut étancher et poncer la jointure qui reste visible pour une finition parfaite.

Il est toujours possible, même après l'installation, de modifier la position d'une porte intérieure Invisidoor (à gauche ou à droite), sans devoir démonter tout le cadre. Ajouter une charnière supplémentaire est également possible après installation. ■

HALL 4  
STAND  
112

## Rob Punch : système coulissant discret pour portes vitrées

Les portes coulissantes toute hauteur en version vitrée sont une alternative intéressante pour les intérieurs contemporains de bureaux, lofts ou livings. Grâce au rail intégré discrètement au plafond, vous obtenez un ensemble encore davantage épuré tout en restant parfaitement démontable. Il existe également un profil supérieur pour montage au mur ou

dans une paroi (vitrée) et ceci pour des portes coulissantes allant jusqu'à 150 kg, avec des épaisseurs de vitrage de 8, 10 et 12 mm. Un profil de finition permet de compléter l'ensemble et le système permet de régler en permanence les portes vitrées coulissantes en hauteur. Tous les éléments sont en aluminium anodisé avec look inox, ce qui se marie parfaitement au

vitrage. Le système coulissant est disponible avec ou sans système softcloses. Ce système permet de freiner la porte en verre à l'ouverture comme à la fermeture pour éviter les chocs. Le montage de ce système softclose ne nécessite aucune découpe dans le vitrage, ce qui rend ce système coulissant encore plus facile à installer. ■



## Heroal : un espace d'habitation supplémentaire

HALL 7A  
STAND  
315

Ce système se distingue par un design rectiligne intemporel offrant des portées impressionnantes de 7 mètres sans support central ni renfort en acier, des possibilités de combinaison diversifiées grâce aux éléments de porte coulissante et d'ombrage entièrement intégrés ainsi qu'une mise en oeuvre particulièrement efficace. ■



## Un système de porte d'entrée primé

À la suite du partenariat unique avec *Les Couleurs, Le Corbusier*, Heroal a développé la porte d'entrée Heroal Les Couleurs, Le Corbusier. Cette porte d'entrée, qui repose sur le système Heroal D 72 éprouvé, permet à Heroal de proposer pour la première fois des panneaux de portes. La porte d'entrée réunit les meilleurs matériaux, un fonctionnement optimal et une flexibilité maximale, et séduit avant tout grâce à son design moderne allié

au nuancier unique Les Couleurs, Le Corbusier. La porte d'entrée est également personnalisable, disponible dans les nombreuses couleurs RAL ainsi qu'en aspect bois et béton haut de gamme, ce qui permet d'en étendre l'utilisation de décorations. La porte d'entrée a été distinguée par le German Design Award 2020 dans la catégorie "Excellent Product Design" et pourra être découverte au plus près sur le stand Heroal. ■

HALL 6  
STAND  
101 - 103

## Deceuninck : plateforme de profilés pour fenêtres et portes Elegant

Deceuninck sera présent sur le salon Fensterbau Frontale 2020, et y lancera en avant-première la nouvelle plateforme européenne de profilés pour fenêtres et portes Elegant, basée sur le principe unique d'iCOR.

iCOR est le premier système développé au monde permettant la combinaison et l'échange de différentes conceptions et technologies de profilés de fenêtres et de portes. Que le design soit élégant ou minimaliste, que les fenêtres soient affleurantes ou encastrées, renforcées de fibre de verre, équipées d'un renforcement thermique (Forthex), destinées aux constructions neuves ou à la rénovation, plusieurs profondeurs de dormants peuvent être combinées avec différents modèles d'ouvrants grâce à iCOR.

Ainsi, iCOR offre aux clients de Deceuninck une interchangeabilité sans précédent des combinaisons de profilés, tout en réduisant considérablement la complexité du stockage et de la production.

La nouvelle plateforme européenne de fenêtres et de portes dénommée Elegant est basée sur le système iCOR.

Cette plateforme s'inscrit dans la continuité du succès de la technologie de renforcement en fibres de verre longues, Thermofibra, qui sera désormais disponible pour un plus grand nombre de marchés européens. La technologie Thermofibra dans l'ouvrant, en association avec le renforcement thermique Forthex dans le dormant, offre une très grande stabilité des fenêtres et obtient des valeurs d'isolation thermique maximales.

Cette combinaison de technologies de renforcements, Thermofibra et Forthex, permet la fabrication de très grandes fenêtres, avec un poids nettement inférieur à celui de fenêtres standards renforcées en acier.

Des designs minimalistes, tels que celui de la gamme Elegant dont la feuillure de l'ouvrant est réduite à 7 mm, bénéficient de cette technologie. ■

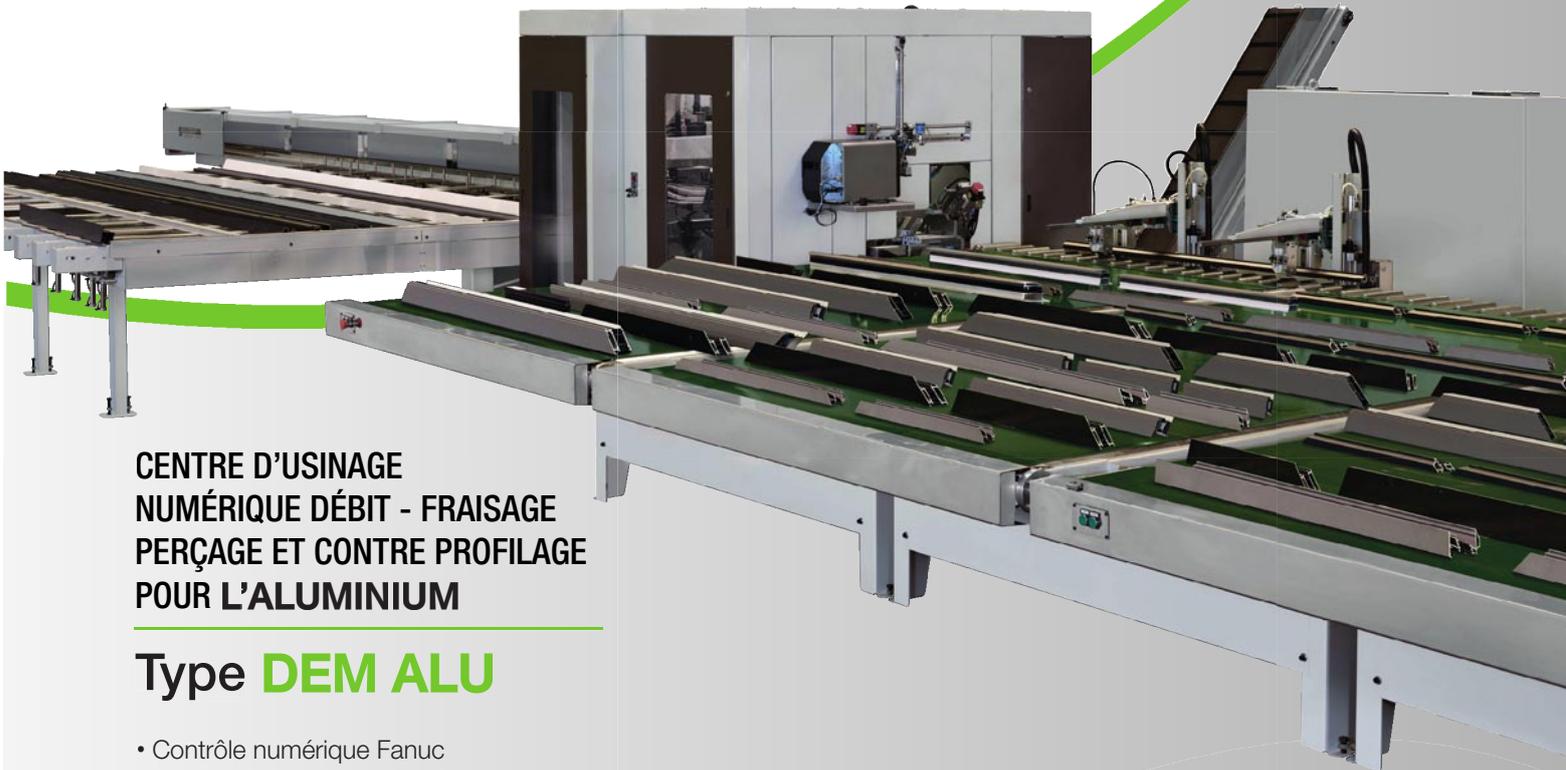
# FENSTERBAU FRONTALE

Visit us  
Hall 3 stand 3-202



## SOENEN HENDRIK®

LIGNES DE PRODUCTION NUMÉRIQUES POUR MENUISERIES PVC & ALU



### CENTRE D'USINAGE NUMÉRIQUE DÉBIT - FRAISAGE PERÇAGE ET CONTRE PROFILAGE POUR L'ALUMINIUM

#### Type **DEM ALU**

- Contrôle numérique Fanuc
- Magasin d'alimentation des profils complètement indépendant
- Système de fraisage avec moteurs haute fréquence
- Contre-profilage et délardage automatique des traverses
- Étiquetage automatique ou jet d'encre
- Magasin de stockage de grande capacité
- Machine pouvant travailler en toute autonomie
- Système unique de tenu des profils limitant les frottements et les risques de rayures

SUIVEZ-NOUS:



#### SOENEN HENDRIK

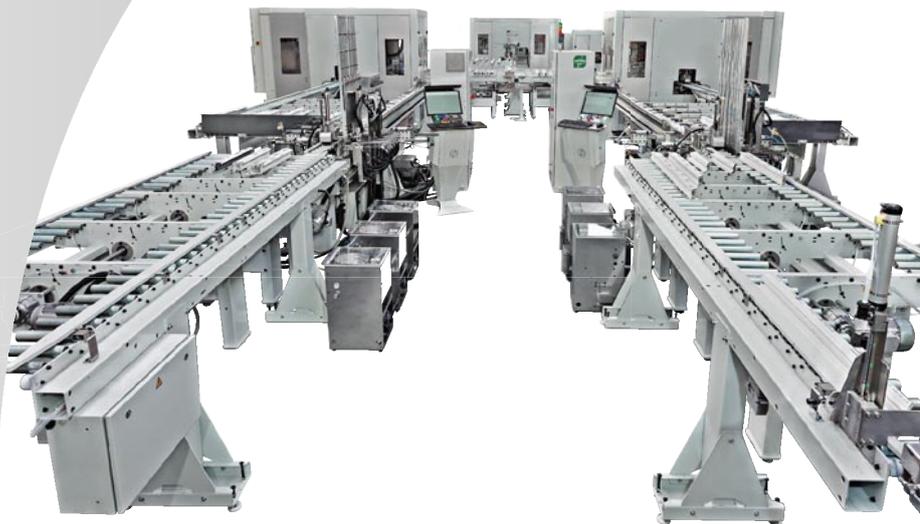
Gentseheerweg 63  
B-8870 Izegem Belgium  
Tel. +32 (0) 51 31 28 80  
sales@soenenhendrik.com  
www.soenenhendrik.com

#### SALES CONTACT

Jean-Marc Ramadier  
Tel. 06.42.12.22.35  
jra@soenenhendrik.com  
www.soenenhendrik.com

### CENTRE DE DÉBIT ET USINAGE POUR PROFILS PVC À HAUT RENDEMENT

#### Type **SU-12**



## Kemtech : diable élévateur transporteur de verre, modèle GT 2

HALL 3A  
STAND  
123

Le diable élévateur transporteur de verre est l'outil idéal pour le transport et le montage de tout vitrage d'un poids jusqu'à 180 kg. Afin de faciliter le travail, il est pourvu de roues de diamètre 400 mm. Les ventouses de sécurité à pompe manuelle sont de grand diamètre. Le palonnier porte-verre permet une rotation complète du verre et, de par sa conception

compacte, peut passer par des portes, même en charge. Avec son châssis coulissant à 4 roues, le transport du verre est d'une grande stabilité et de plus, il est pourvu d'un frein de parc.

La mise en action sur chantier se fait en quelques secondes. Grâce à sa conception modulaire, il se glisse dans presque tous les véhicules. ■



## Elévateur électrique 250 kg, modèle BD 400

L'élévateur électrique BD 400 a une capacité de 250 kg jusqu'à 4 m de levée. Sa construction est très compacte pour un transport aisé, même dans un break. Il permet le montage au plus près possible du mur. La mise en action sur chantier se fait en quelques secondes, et grâce à son moteur électrique avec variateur de vitesse la pose du verre est très précise. De nombreux accessoires sont disponibles comme fourche de levage, potence avec crochet... ■

## Orgadata : logiKal 11.4

Orgadata a commencé à publier une nouvelle version de son logiciel de fabrication de fenêtres, portes et façades LogiKal. Le programme LogiKal 11.4 permet par exemple de créer des éléments tels que les portes de secours et les portes anti-panique de manière encore plus sûre. En outre, les fabricants peuvent désormais définir les ferrures avec encore plus de précision et fixer leurs propres normes d'entreprise.



LogiKal 11.4 fournit également des bases de données de garde-corps vitrés. Le logiciel LogiKal est au service des fabricants de fenêtres, de portes et de façades pour la saisie des affaires, le calcul, l'offre, la commande, la conception, le lancement et la commande intelligente des machines CNC. ■

HALL 7A  
STAND  
526

## LogiKal MES

Avec LogiKal MES, Orgadata a développé un centre de contrôle pour la fabrication de fenêtres, de portes et de façades. Il numérise, contrôle et optimise le processus de production. Le système met en réseau le flux d'informations entre le bureau et l'atelier ainsi qu'entre les différents postes de travail. Cela permet au responsable de l'atelier de répartir les informations de manière ciblée. Chaque employé reçoit exactement les informations dont il a besoin à son poste via un terminal. Les fiches de travail ne doivent plus être imprimées, mais sont disponibles numériquement dans l'atelier. Cela permet d'avoir une vue d'ensemble de chaque étape de production. Il est possible de réagir de manière flexible aux écarts par rapport au plan à tout moment. Cela permet de gagner en temps et en clarté. La production sans papier permet



une documentation complète, tandis que le contrôle de production d'usine est également effectué. ■



## Iso-Chemie : plaque de construction Iso-top Winframer

La plaque de construction est fabriquée à partir de Thermapor, une matière isolante et hautement densifiée, qui constitue un support porteur pour une adaptation individuelle selon l'application autour de fenêtres, portes, coffres de volets roulants et autres éléments constructifs dans le bâtiment. Ils peuvent être adaptés individuellement sur les chantiers par le sciage ou frai-

sage selon les besoins dimensionnels et géométriques. La conductibilité thermique très performante permet d'éviter les points thermiques et augmente les performances thermiques en général. Avec une densité de  $150 \text{ kg/m}^3$  la plaque de construction permet une très bonne capacité de charge du poids d'une fenêtre ou porte. La plaque de construction est aussi suffisamment solide. ■

HALL 1  
STAND  
515

Iso-bloco Hybratec allie les caractéristiques de qualité des membranes de raccordement de fenêtres haut de gamme et les atouts des excellentes bandes d'étanchéité multifonctions. Comparativement aux bandes d'étanchéité pour joints multifonctions conventionnelles, elle séduit par des propriétés fonctionnelles supérieures à la moyenne. 100 % de fiabilité pour l'étanchéité à l'air, l'efficacité énergétique et l'étanchéité à la pluie battante. L'équipement constitué

de plusieurs couches de films formant barrière confère à la bande sur 3 niveaux une totale étanchéité à l'air à l'intérieur (valeur  $\alpha$  de  $0,00 \text{ m}^3/[\text{h}\cdot\text{m}\cdot(\text{daPa})\text{n}]$ ). Ainsi en a-t-on fini avec les déperditions de chaleur de convection ou apparitions de courant d'air incontrôlées sur les joints de raccordement de fenêtres. Une évacuation de l'humidité optimale est garantie grâce à l'intégration de films d'étanchéité adaptatifs de type firewall autonome. ■

## Iso-bloco Hybratec



### Une protection solaire intelligente – Facile !

L'utilisation des moteurs radio C12 dans divers systèmes de protection solaire, ce n'est pas par hasard.

- Utilisation pour les stores à bras articulés, les stores à cassette, les écrans, etc.
- Des fonctions activables comme la compensation de la toile, deux positions intermédiaires, utilisation d'un bouton poussoir en plus de la télécommande, la détection des blocages en ouverture et fermeture
- Et le plus Becker : L'auto-install, les fins de course se règlent automatiquement !

[www.becker-france.com](http://www.becker-france.com)

**FENSTERBAU  
FRONTALE**

Venez nous rendre  
visite à Fensterbau  
**Hall 7, stand 322**  
18. - 21.03.2020  
Parc d'exposition de  
Nuremberg

Becker France S.E.A  
24/32 Avenue de l'Epi d'Or  
94407 VILLEJUIF  
Tel. 01 56 70 46 46 | [contact@becker-france.com](mailto:contact@becker-france.com)



**BECKER**  
Ensemble tout simplement.



## Rotox : centre d'usinage et d'ébavurage EPA 575

HALL 3  
STAND  
355

- Avec 5 axes inter-polaires de chaque côté.
- Temps d'usinage réduit
- Reconnaissance automatique des profilés
- Programmation simplifiée par copiage ou en fonction teach-in
- Configuration d'outils variable avec jusqu'à 8 emplacements d'outils tels qu'une unité de perçage verticale et horizontale, des unités de tronçonnage horizontales et verticales montées sur ressort et une fraise contour par tête
- Ebavurage entièrement automatique des surfaces visibles, des angles extérieurs et des zones intérieures des profilés
- Haute qualité d'usinage grâce à des unités d'ébavurage montées sur ressorts avec compensation de tolérance des profilés
- Guidage plat précis pour tous les mouvements linéaires automatiques
- Tête fixe à droite ou à gauche sélectionnable
- Dépose manuelle ou en passage automatique. ■

## Soudeuse multi-têtes SMH 516

Pour le soudage simultané des 4 angles à 90° d'un cadre en PVC en poussée diagonale.

### CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES :

- Pré-équipée pour soudage haute température
- Réglage des couteaux de limitations 0,2-2 mm
- Écartement des presseurs de joints avant latéraux
- Cales de soudage dormant intégrées
- Guidages linéaires sur axes mobiles
- Changement de cales simple et rapide
- Miroirs facilement accessibles
- Évacuation automatique des cadres
- Changement rapide du téflon
- Pilotage d'une table de refroidissement
- Transmission des données vers une ébavureuse Rotox par commande PC

### OPTIONS :

- Chauffe et réglage des couteaux bas et haut
- Réglage automatique des couteaux 2 positions haut ou bas
- Couteaux de limitation pour profilés plaxés
- Équipement pour le soudage des « U »
- Soudage 2+2
- 2 unités motorisées de perçage des meneaux
- Extension pour profilés hauteur 40 jusqu'à 220 mm
- Évacuation pour soudage double cadres
- Dispositif de pressage de joints
- Lecteur code-barres
- Équipement pour le montage des socles alu avec butées pneumatiques mobiles
- Autres options sur demande. ■



# SKYFORCE

GARDE-CORPS POUR FENÊTRES

LE SYSTÈME DE L'INVISIBILITÉ

1.0 KN ENTRE TABLEAU

**ONLEVEL**

Budberger Straße 5 | 46446 Emmerich am Rhein | Allemagne  
+49 (0)2822 97514-0 | [info@onlevel.com](mailto:info@onlevel.com) | [www.onlevel.com](http://www.onlevel.com)

HOTEL MERCURE, AJACCIO - CORSICA



## Renson : Fixscreen Minimal

HALL 4  
STAND  
202

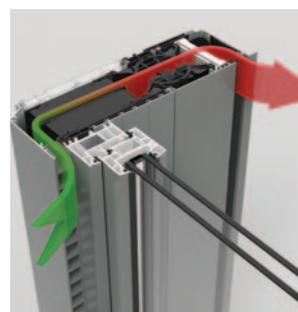
Dès avril 2020, le nouveau store avant-corps Fixscreen Minimal sera disponible dans toute l'Europe. Avec cette nouvelle version brevetée de l'actuel store de protection solaire Fixscreen, Renson met la barre encore plus haut en termes de design et d'intégration en toute discrétion. Il répond ainsi à la demande croissante pour un montage ultérieur de stores de protection solaire dans des constructions récentes et lors de travaux de réno-

vation, lorsqu'il n'est plus possible d'encaster les caissons et les coulisses dans la façade. L'impact minimal sur la façade, avec des coulisses d'à peine 20 mm de large, et la finition très épurée (sans vis apparente et avec des plaques de base et des guides pour coulisse en aluminium) permettent à ce store solaire de se fondre discrètement dans l'architecture du bâtiment, même lors d'une pose ultérieure. ■

## Endura Twist

L'Endura Twist est le système de ventilation décentralisé avec récupération de chaleur de Renson. Le système peut être installé sur mesure, selon la largeur ou la hauteur du châssis, horizontalement, verticalement, sur ou à côté du châssis avec une longueur minimale de 750 mm. Comme ce type de ventilation ne nécessite pas de conduits

d'amenée ou d'extraction d'air, il convient très bien pour des constructions neuves, et plus particulièrement pour des rénovations, lorsqu'il n'y a pas assez de place disponible pour l'encastrement de conduits aérauliques. De plus, l'Endura Twist se combine aux stores de protection solaire de Renson. ■





## Profine : proStratoTec

**P**rofine présentera pour la première fois le proStrato Tec, fenêtres de maison passive colorées, très stables, sans insert en acier. Le concepteur de systèmes utilise la tri-extrusion pour introduire le matériau high-tech Ultradur de BASF dans ses systèmes haut de gamme de 88 millimètres d'épaisseur.

HALL 7  
STAND  
555

Grâce à un procédé de fabrication innovant, le matériau est solidement intégré dans la structure du profilé, ce qui permet de renoncer complètement à l'utilisation de l'acier, même pour les profilés en couleur. Ceci peut être réalisé sans restriction de taille par rapport aux éléments blancs. Pour la première fois, le système offre ainsi la possibilité de réaliser la maison passive selon le standard Dr. Feist également en couleur.

Le recyclage et la valorisation complète sont effectués par profine. Outre proStrato Tec, le groupe profine présentera des extensions supplémentaires de son système 88 pour l'isolation thermique de haut niveau. ■

## Kömmerling Unity : le premier véritable système hybride en PVC et aluminium

**I**l existe de nombreux systèmes avec des capots en aluminium pour les profilés en PVC. Mais Kömmerling Unity est différent. C'est la première solution dans laquelle les matériaux PVC et aluminium ont été développés ensemble et en synergie comme un système hybride. Kömmerling Unity est le résultat des deux concepteurs de systèmes, profine et Stemeseder, qui apportent leurs compétences clés particulières.

Avec le système Kömmerling Unity le groupe profine réalise pour la 1<sup>re</sup> fois une forte liaison des deux matériaux tout en permettant leur dilatation. Ce système très économique peut être conçu de manière évolutive, le système 76 à joint central servant de base aux ouvertures OB et OF, et le PremiDoor 76 pour les portes levantes-coulissantes.

Autre particularité : Kömmerling Unity répond à toutes les exigences des futures normes pour l'étanchéité des éléments de construction en contact avec le sol. ■



## ENTRE PROS

## NOUS PARTAGEONS LES MÊMES EXIGENCES

### CONFORT, DESIGN, SÉCURITÉ

**Avec LAKAL, volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables et moustiquaires prennent une autre dimension !**

LAKAL poursuit inlassablement sa voie vers l'évolution. Jour après jour, avec une rigueur incomparable et une créativité continuellement renouvelée, nous concevons et fabriquons nos gammes de produits en adéquation avec les évolutions de la maison connectée et des normes environnementales.

**De quoi offrir à vos clients la sérénité et le confort optimal.**



grotti.fr - Photo: Shutterstock

# LAKAL®

LAKAL GmbH - Am Pitzberg 2 - 66740 SARRELOUIS - Allemagne  
Tél. : +49 6831 8948-350 - commandes-service@lakal.fr  
[www.lakal.fr](http://www.lakal.fr)

## Forel : façonneuse abatteuse d'arêtes EG

HALL 3  
STAND  
225

REPRÉSENTÉ  
PAR  
DUMATEK

**D**urant le façonnage, les plaques de verre sont entraînées et soutenues par un double chariot de ventouse, capable de positionner automatiquement les verres en fonction des dimensions à travailler.

La présence des deux groupes ventouses indépendants permet à l'abatteuse Art. EG d'augmenter la vitesse du process, en garantissant un travail de haute productivité.

Elle est munie de deux têtes opérationnelles en mesure de travailler simultanément.

Cela permet d'augmenter considérablement la productivité, en agissant parallèlement sur les deux plaques de verre, ou sur une seule plaque de grandes dimensions.

Dans le cas des verres rectangulaires, les deux têtes peuvent agir en mode d'auto-apprentissage : l'abatteuse EG, utilisant une série de photocellules de mesure, acquiert de manière automatique les dimensions et l'épaisseur de la plaque de verre sur laquelle elle devra agir, se réglant en conséquence. Elle peut également travailler les verres en forme à partir du moment où un côté du verre est rectiligne.



La vitesse de façonnage peut arriver à 300 mm/sec. Epaisseur du verre usinable de 3 à 20 mm.

Cette machine est disponible en 4 versions selon les dimensions du verre : de 4000 x 2000 mm HT à 6000 x 3300 mm HT. ■

## Plieuse de profil modèle

**L**a plieuse Art. PBA632 est équipée d'un dispositif exclusif qui permet d'éviter les déformations ou les ruptures des châssis, également lors de la réalisation de profils de grandes dimensions.

Le bras spécial Smart Arm, un brevet exclusif de Forel, accompagne et supporte le profil afin de garantir une productivité élevée sans risque pour le produit.

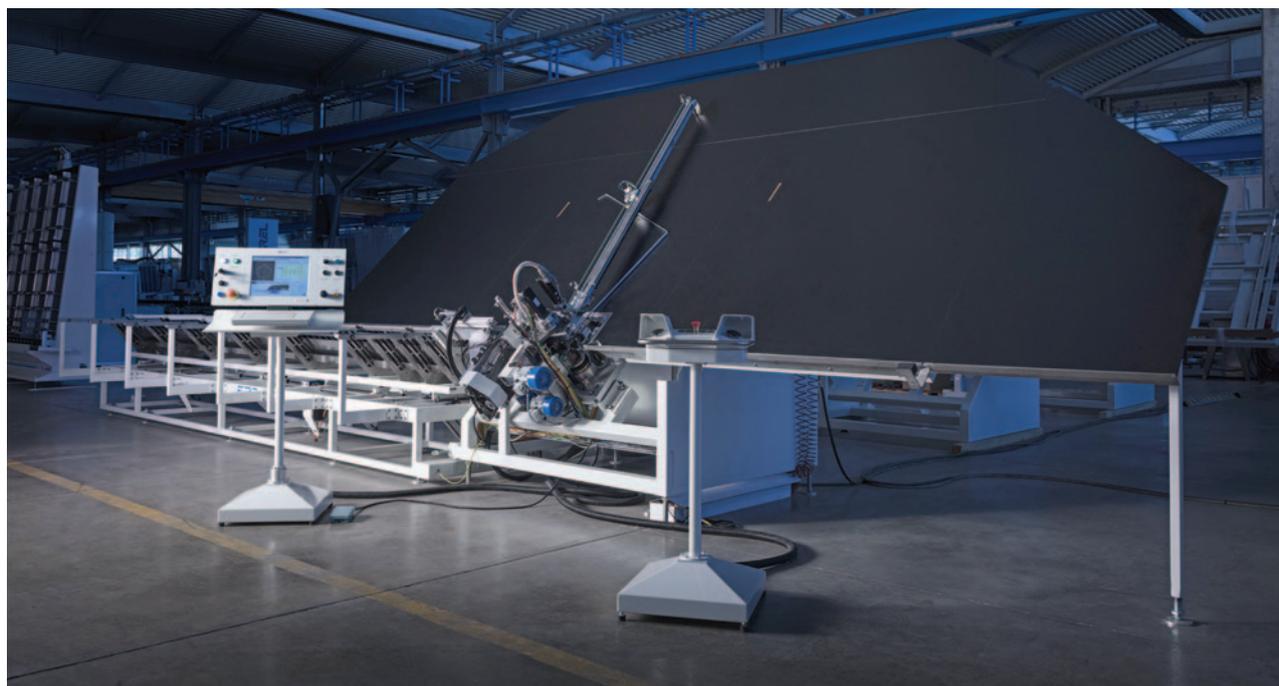
Smart Arm fait de la plieuse PBA632 la solution idéale pour le pliage des profilés Warm Edge, un type de châssis de plus en plus requis sur le marché.

La plieuse pour profilés automatique Art. PBA632 peut gérer différents types de profils, en calibrant parfaitement chaque pliage, via un logiciel dédié.

Elle est alimentée par un magasin à

12 positions qui optimise la manutention des profils et peut être utilisé pour la gestion des rognages.

La découpe est exécutée par une lame spéciale réalisée par Forel, capable d'assurer un travail précis et net mais également une longue durée de vie. La lame assure également une découpe efficace sur tous les types de profils (aluminium, plastique, etc.). ■



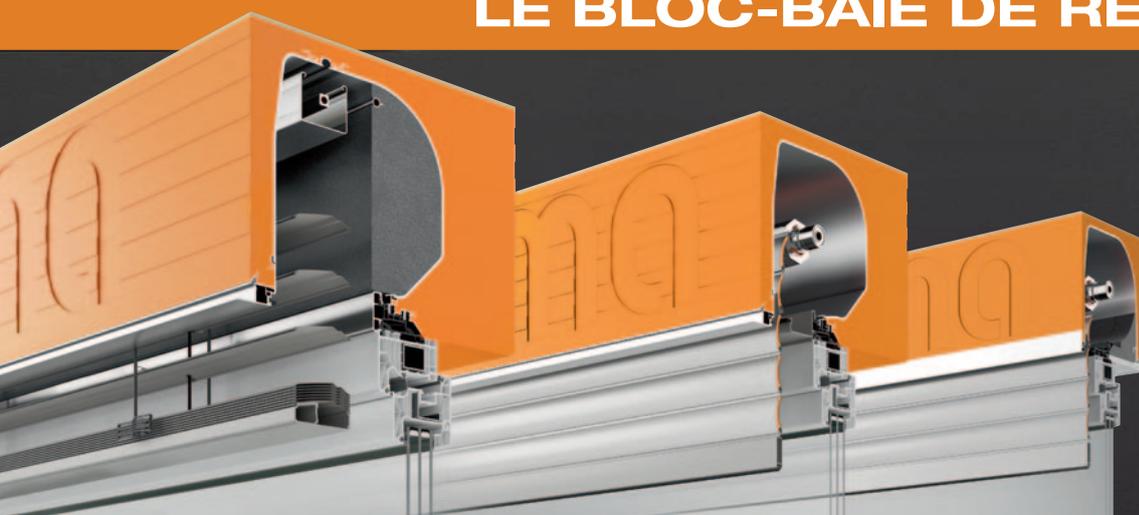


roma

VOLETS ROULANTS  
BRISE-SOLEIL  
STORES TOILES

# PURO ITE

LE BLOC-BAIE DE RÉFÉRENCE



- Compatible volets roulants et BSO
- Conçu pour l'ITE, pose en double mur, brique isolante monomur
- Solution esthétique et éprouvée, Roma bénéficiant de plus de 10 ans d'expertise dans ce bloc-baie
- Performance thermique optimale jusqu'à  $U_{ab}$  de  $0,4 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$
- Intégration simple et rapide du système sur le chantier
- Très large choix de taille de bloc-baie parmi plus de 20 tailles disponibles

Plébiscité  
par les  
professionnels,  
monteurs et  
architectes

VOLETS ROULANTS

BRISE-SOLEIL

STORES TOILES



ROMA France Sarl - 6 rue de l'innovation - ZI Nord - 67210 Obernai - Tél. 038887 1550 - E-mail : info@roma-france.fr

ROMA. Votre confort intérieur commence à l'extérieur.

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

HALL 7A  
STAND  
209

## Comenza : garde-corps GlassFit Flow SV-1401

Les systèmes de garde-corps GlassFit Flow SV-1401 de Comenza offrent une esthétique atemporelle et minimaliste, qui permettent de bénéficier d'une sécurité maximale sans limites et sans barrières visuelles en raison de leur design, de leur polyvalence et de leur facilité d'installation. Des projets hôteliers aux centres commerciaux ou aux maisons individuelles, le design exclusif dont disposent tous les systèmes Comenza leur permet de s'adapter facilement aux tendances de l'architecture contemporaine.

Grâce à sa transparence maximale et à sa conception soignée, qui minimisent l'usage de joints entre les panneaux, en les rendant quasiment invisibles aux yeux de l'utilisateur, le système de garde-corps SV-1401 devient la solution idéale quand on

cherche à obtenir un impact visuel minimal sur les façades de bâtiments résidentiels, de maisons individuelles, d'hôtels, etc. Un dispositif intérieur de nivellement interne du verre Level-In, qui élimine l'inconvénient majeur que représentent les dispositifs traditionnels à cale fixes, en rendant le nivellement économique, facile, rapide et sûr.

Comenza met à la disposition de tous ses utilisateurs les documents nécessaires, par exemple, les mémoires descriptives, les DWG, les coupes spécifiques, les objets BIM, les fiches techniques des ancrages, les essais et les certificats qui permettront d'effectuer une prescription parfaite de tous les systèmes de garde-corps Comenza. ■

## Profilés GlassFit Flow SV-1402

La gamme de profilés GlassFit Flow SV-1402 de Comenza permet son adaptation dans pratiquement toutes les situations possibles d'installation sur des chantiers qui requièrent un montage latéral.

Sur les terrasses et les balcons des chambres d'hôtel, des immeubles résidentiels ou des maisons individuelles, le modèle GlassFit SV-1402, dont le profil est fixé sur la face extérieure des planchers béton,

favorise la dématérialisation du garde-corps, ce qui permet d'obtenir une vue en continu et ininterrompue sur l'extérieur. Le SV-1402 s'intègre naturellement dans tout projet grâce à son design minimaliste et à son exécution linéaire et sobre, en particulier grâce aux supports mêmes des panneaux vitrés qui contribuent à renforcer l'expression formelle des porte-à-faux. Un système visuellement léger et exécuté avec une découpe précise qui,

ajoutée à la transparence maximale du verre, agrandit visuellement et spatialement les espaces intérieurs jusqu'à happer les espaces extérieurs et les vues sur les environs.

Cette nouvelle ligne de profilés fabriqués en aluminium anodisé est accompagnée d'une gamme complète d'accessoires, d'embouts et de compléments qui rendront l'installation des systèmes SV-1402 plus facile et plus sûre. ■





**L**e matériau composite haute résistance lancé en France par Rehau en 2015 est aujourd'hui un incontournable du secteur. Inspiré des matériaux utilisés dans les secteurs exigeants tels que l'industrie aéronautique et la Formule 1, le Raufipro est un matériau à base de polymères renforcé de fibres de verre : sa haute densité (3 fois plus rigide que du PVC) permet une plus grande liberté architecturale dans la dimension des fenêtres (jusqu'à 2,60 m de haut) tout en conservant une isolation thermique optimisée.

Pour les fabricants et poseurs, aucun grand changement n'est nécessaire pour intégrer le Raufipro dans leur gamme : le pro-

cessus d'assemblage est identique aux autres fenêtres en polymère, les châssis sont légers et faciles à poser. Ils sont adaptés pour le neuf et la rénovation, le tertiaire et l'habitat.

Le Raufipro permet la réalisation de profilés de fenêtres plus fins que le PVC, apportant autant de luminosité qu'une menuiserie en aluminium (sur la gamme Neferia le clair de vitrage est 15 % plus important qu'avec une menuiserie en PVC classique). Grâce à ces nombreuses caractéristiques techniques et notamment d'isolation thermique, le Raufipro contribue activement à limiter la consommation d'énergie nécessaire au chauffage (jusqu'à 76 % de moins). Excellent isolant phonique, il peut réduire le bruit extérieur jusqu'à 44dB (valeur brute).

Le Raufipro est aussi un matériau à la pointe de la tendance, parfaitement ancré dans l'air du temps grâce à un design qui s'adapte parfaitement à tous les styles. Les différents coloris et textures de l'offre de couleurs Kaleido (+ de 400 combinaisons et finitions possibles, intérieur et extérieur) répondent à toutes les envies de personnalisation des menuiseries, que l'on souhaite une ambiance scandinave, avant-garde ou pop.

Tous types d'ouvrants peuvent être réalisés, grandes surfaces vitrées, menuiseries droites ou cintrées, avec les profilés en Raufipro qui sont en plus dotés d'une finition HDF ce qui les rend plus résistants aux intempéries et faciles à entretenir (un chiffon suffit), assurant ainsi une longue durée de vie. Le Raufipro est un matériau 100 % recyclable avec de hautes performances énergétiques. ■

HALL 4A  
STAND  
123

## Poignées sécurisées

**R**ehau lance sa ligne de poignées pour les fenêtres, portes-fenêtres avec (y compris avec volets roulants) et portes d'entrée. Développées avec le leader du marché Hoppe, les poignées Rehau sont équipées de l'innovation SecuForte, gage supérieur de sécurité contre les intrusions et l'ouverture par les enfants. En position fermée ou oscillo-battante, le système se verrouille automatiquement : il est nécessaire d'appuyer sur la poignée pour l'enclencher avant de tourner normalement. Ce concept unique rend impossible toute manipulation depuis l'extérieur ou déplacement de la ferrure, même en cas de percement du vitrage. Si la poignée est arrachée, le socle reste en place et bloque l'ouverture. Certifiées RAL100, les tests assurent au moins 10 000 cycles de pivotement/basculement, une grande résistance à la corrosion ainsi qu'à la torsion et l'arrachage (100 Nm). En conformité avec les RT2012 et future RE2020, les inserts en mousse dans la plaque extérieure des poignées de porte d'entrée et portes-fenêtres renforcent l'étanchéité (classification EN12207 et EN12208). ■





## Satiné 5500

HALL 7A  
STAND  
204

Conçus pour arrêter les rayons du soleil avant qu'ils n'atteignent le vitrage, les tissus pour stores extérieurs de Mermet :

- Réduisent, l'été, de 5 à 15 °C la température d'une pièce dans un immeuble dont la façade est constituée de 50 % de vitres,

- Évitent, en hiver, la déperdition de chaleur et l'emploi du chauffage,

Disponible en 52 coloris dont 4 nouveaux coloris RAL pour une parfaite intégration dans les façades (RAL 7016, 9005, 9006 et 7048), et 4 largeurs (jusqu'à 320 cm), le tissu Satiné 5500 présente :

- Une excellente protection contre la cha-

leur : jusqu'à 96 % de l'énergie solaire rejetée en application extérieure.

- Une très bonne maîtrise de l'éblouissement, tout en optimisant l'apport de lumière naturelle (de 79 % à 96 % des rayons lumineux filtrés selon le coloris). Grâce à sa technologie de fils de verre enduits et à la régularité de son tissage, le tissu Satiné 5500 offre une excellente transparence et une parfaite adéquation aux mécanismes avec coulisses latérales de type ZIP.

Pour compléter la fonctionnalité du store transparent et garantir une harmonie de la façade, le tissu existe également dans une version totalement occultante : le Satiné 21154. ■



## Screen Nature Ultimetal

Inflammable, garanti sans fumée, le tissu Screen Nature permet aux stores intérieurs d'obtenir un niveau d'excellence inégalé tant en termes de santé que de sécurité.

Avec sa version métallisée, le Screen Nature Ultimetal révolutionne le marché de la protection solaire avec des performances thermiques et optiques rares pour un tissu obtenant un classement M0 (incombustible), Euroclass A2-s1,d0, sans PVC.

Avec la métallisation sur une face, il permet :

- D'allier une réflexion solaire de 74 % quel que soit le coloris retenu pour apporter une bonne protection thermique en intérieur, et ainsi obtenir un facteur solaire ( $G_{tot}$ ) de 0,12 selon le vitrage, soit 88 % de l'énergie solaire rejetée,

- D'offrir, dans le même temps, une très bonne maîtrise de l'éblouissement : jusqu'à 96 % des rayons lumineux filtrés

( $T_v$  : 4 %). L'apport de lumière naturelle est optimisé et la transparence reste excellente.

Véritable bouclier thermique transparent grâce à sa très faible émissivité de 10 %, le Screen Nature Ultimetal présente une avancée technique considérable où confort et design vont de pair. Il ne reste plus désormais qu'à faire son choix parmi les 7 coloris disponibles en grande largeur de 240 cm. ■





## Centre d'usinage aluminium Alu Baz Orbit C

**S**chirmer et M.E.S Sarl, présentent le centre d'usinage aluminium Alu Baz Orbit C. Ce centre d'usinage et de débit permet une plus grande flexibilité que son cousin le centre Alu Baz Composite. Il est équipé d'un changeur d'outil haute vitesse à 20 emplacements pour les deux broches d'usinages présentes dans la machine. Plus compact mais toujours aussi flexible que le centre Baz Composite, un passage de profil de section plus important est possible sur ce modèle. Cette nouvelle machine reprend tous les avantages du centre Composite comme le contre-profilage des profils, les cales automatiques ainsi que les presseurs numériques. Flexibilité, précision, dynamisme sont les adjectifs définissant ce nouveau centre d'usinage et de débit. ■



HALL 3  
STAND  
217

## Sunflex : toit de terrasse SF 125

**L**e nouveau SF 125 se distingue surtout par sa conception, qui fait reposer la majeure partie de son poids sur les poteaux qui le soutiennent. Une caractéristique qui n'est pas sans intérêt, lorsque la conception d'une maison ne permet pas au mur extérieur de supporter le poids d'un toit de terrasse. Côté chevrons, ceux situés aux extrémités font 125 mm de hauteur ; les chevrons intérieurs, eux, font 152 mm de hauteur car un canal y est prévu pour intégrer un système d'éclairage Led.

Comme les autres toits de terrasse Sunflex, le SF 125 pourra être associé à certains des systèmes coulissants du constructeur. Ceci afin de créer un espace de terrasse qui pourra, au choix, être complètement ouvert ou entièrement fermé. ■



HALL 7A  
STAND  
516

## Profilés alu SF 20

**C**lassique de Sunflex, le système SF 20 n'était jusqu'à présent disponible que dans une version : le tout verre. Désormais, le SF 20 est disponible dans une version supplémentaire.

La version possède des profilés verticaux décoratifs en aluminium, qui permettent d'obtenir un look vieux loft. Et ce en conservant l'aspect minimaliste caractéristique du système SF 20. En effet, les profilés ne constituent pas de cadre portant. De ce fait, ils peuvent bénéficier d'une épaisseur discrète : 30 mm seulement.

Si l'aspect est nouveau, le système est inchangé : les vantaux peuvent coulisser vers la droite comme vers la gauche,



il est possible d'avoir de 1 à 6 rails de guidages, le rail au sol est compatible avec les habitations PMR, le vitrage est constitué de verre de sécurité trempé traité à chaud, etc. ■

# OÙ SE FOURNIR EN VITRAGE ISOLANT ?

Des fabricants de vitrages isolants à votre service

## HÉRAULT



ZA La Peyrade  
34110 Frontignan  
**Tél :** 04 67 48 52 22  
**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

## ISÈRE



430, rue Aristide Bergès  
ZA Pré Millet  
38330 Montbonnot St Martin  
**Tél :** +33 (0)4 76 18 22 22  
**Mail :** devis@eurovitrage.com  
**Web :** eurovitrage.com

### Types de VI produits

Double et triple vitrage (thermique, acoustique, solaire)  
Rééquilibrage du vitrage isolant jusqu'à 2500 m d'altitude  
Grands volumes avec aide à la pose complexe  
Livraison possible par camion grue 19T ou 26T  
Verre feuilleté avec façonnage  
Miroiterie  
Négoce spécialisé (verre trempé, produit feu)  
Façonnage

### Adhésions

Cekal, Glassalia, CE, UDTVP

### Zones de livraisons

Auvergne Rhône-Alpes et Suisse

## PACA – ITALIE



Strada Ville, 48  
17014 Cairo Montenotte  
Savona – Italie  
**Tél :** 0039.019.50706  
**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 stores intégrés Screen Line Pellini. Grand volume 6000x3210. Camion grue et assistance à la pose sur chantier.

### Certifications

NF, ISO, CE

### Zones de livraisons

06, 20, 83, 13, 34, 69

## PYRÉNÉES-ATLANTIQUES



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 émissif, 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

## SAÔNE-ET-LOIRE



233 Route de Guichard  
71600 Hautefond  
**Tél :** 03 85 81 48 08  
**Mail :** contact@vit.fr  
**Web :** www.vit.fr

### Types de VI produits

Tout vitrage isolant (thermique, acoustique, sécurité, solaire, avec stores intégrés), feuilleté EVA, trempé, miroiterie, vitrage pare-flamme et coupe-feu, impression numérique, sablage

### Adhésions

Cekal – Glassalia – UDTVP – Les Verriers d'Aujourd'hui – Certifié ISO 9001 – ISO 14001 et OHSAS 18001 – CE trempé et CE niveau 1 pour les verres pare-flamme et coupe-feu en isolant.

### Zones de livraisons

Bourgogne Franche Comté, Auvergne Rhône Alpes, Centre, Ile de France, en tournée régulière, France entière sur demande.

## VENDÉE



10 Rue Georges Clemenceau –  
BP 245 85600 Treize Septiers  
**Tél :** 02 51 41 51 51  
**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

# FOREL

## ABATTEUSE D'ARETES VERTICALE ART.EG

18 - 21 MARS 2020  
NUREMBERG (DE)

**FENSTERBAU  
FRONTALE**

HALL 3 - STAND 225

**DUMATEK**

dumatek@dumatek.fr  
(+33) 06. 2764 9389



L'abatteuse d'arêtes verticale automatique Forel Art. EG enlève les angles découpés de la plaque de verre et élimine toutes les imprécisions du bord, de façon à préparer pour les travaux successifs en pleine sécurité. Est munie de deux têtes opérationnelles en mesure de travailler également simultanément. Cela permet d'augmenter considérablement la productivité, en agissant parallèlement sur les deux plaques de verre, ou sur une seule plaque de grandes dimensions. Dans le cas des verres rectangulaires, les deux têtes peuvent agir en mode d'apprentissage.

**REGARDEZ  
LA VIDEO!**



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

Suite au rachat de la totalité des parts de Bpifrance Participations

## Riou Glass redevient 100% indépendant

**L**e groupe Riou Glass, spécialisé dans la fabrication et la transformation de produits verriers, annonce le rachat des 22,39 % de son capital qui étaient détenus depuis 2012 par Bpifrance Participations. Cette opération avait permis à Riou Glass de faire l'acquisition de 50 % de l'usine Eurofloat, située à Salaise-sur-Sanne (Isère), lui permettant d'être le premier transformateur indépendant français à devenir producteur de verre plat. Assuré par le pool bancaire du groupe et arrangé par Crédit Agricole Normandie-Seine via sa banque d'affaires, cette opération permet ainsi à l'entreprise familiale de détenir à nouveau 100 % de son capital. Pour ce faire, Riou Glass a choisi d'être conseillé pour cette opération par les équipes de Fidal.



La famille Riou au complet, avec, de gauche à droite : Pierre, Christine, Christiane et Nicolas.

### Pierre et Christiane Riou passent le relais à leurs deux enfants Christine et Nicolas

« Nous nous félicitons du concours efficace de Bpifrance Participations au capital de Riou Glass, partenaire financier respectueux des valeurs de notre entreprise qui nous a permis de poursuivre notre développement ces dernières années. Cette opération marque, non sans une grande émotion, une nouvelle étape dans la transition opérationnelle de l'entreprise me laissant face à d'importantes responsabilités » souligne Christine Riou.

Cette opération marque également un changement au sein de la direction de Riou Glass. Pierre et Christiane Riou, fondateurs de l'entreprise éponyme, prennent du recul et passent le relais à leurs deux enfants Christine et Nicolas.

Christine Riou assure désormais le rôle de

vice-présidente et de directrice générale, entourée d'un comité de direction qui a été renforcé par l'arrivée de nouveaux collaborateurs.

« Ce rachat va nous permettre de poursuivre et d'accélérer le développement de Riou Glass en France et à l'international, et de continuer à proposer à nos clients des solutions toujours plus innovantes. Il appartient maintenant à Christine, dont j'ai pleinement confiance, d'écrire une nouvelle page de l'histoire de Riou Glass » précise Pierre Riou.

**1 000 collaborateurs répartis dans 17 usines transforment plus de 100 000 tonnes de verre par an**

Pour Louis Heslot-Guillot, directeur de la banque d'affaires entreprises de Crédit Agricole Normandie-Seine, cette opération illus-

tre l'importance du lien entre stratégie d'entreprise et accompagnement bancaire : « Nous avons pour souhait d'accompagner les dirigeants d'entreprise à toutes les étapes stratégiques de leur développement. Cela implique un partenariat bancaire et une proximité relationnelle dans la durée car la fine connaissance de l'activité du client et de sa stratégie nous permet d'avoir une plus forte valeur ajoutée en termes d'accompagnement. Nous sommes heureux d'avoir eu la confiance de Riou Glass pour cette étape déterminante ».

Créé en 1979, Riou Glass emploie 1 000 collaborateurs répartis dans 17 usines de transformation en France (dont 270 en Normandie). L'ETI produit et transforme plus de 100 000 tonnes de verre par an pour un chiffre d'affaires, production de verre plat inclus, d'environ 200 millions d'euros. ■

Extension de la production Evalam

# Le groupe Pujol acquiert l'entreprise galicienne Evasa

L'entreprise espagnole Grupo Pujol, propriétaire, entre autres de la société Hornos Industriales Pujol SA, leader mondial dans le secteur de la fabrication de fours de feuilletage de verre, a acquis 100 % de l'unité de production de la société Evasa, située à La Corogne en Galice. Cette acquisition, répondant à une stratégie de croissance verticale décroissante pour le groupe, donne une continuité à la fabrication espagnole d'EVA pour le verre feuilleté.

## Ajout de deux nouvelles lignes de production

Avec à ce nouvel investissement, la production d'Evalam – marque spécialisée et référence internationale d'Eva architectural appartenant également entièrement à Grupo Pujol –, sera augmentée, car il est prévu d'ajouter deux nouvelles lignes de production aux lignes existantes. Le site industriel va notamment se doter d'une ligne de 2,6 mètres de large qui transformera en 2020 l'usine de La Corogne en usine EVA avec la possibilité de fabriquer la plus grande largeur au monde.

Grupo Pujol augmentera, à cette occasion, la surface de ses installations de production de 50 %. 9 000 mètres carrés sont déjà destinés à la production et 8 000 mètres carrés supplémentaires sont destinés à de futures extensions dont le groupe pourrait avoir



besoin. Avec un effectif de 70 salariés, le groupe renforce sa position actuelle de leader sur le marché du verre feuilleté.

## Présence dans plus de 90 pays

L'intégration de l'unité de production est inscrite dans un ambitieux plan d'expansion de l'entreprise, basé sur une stratégie de croissance qui, pour le moment, l'a amenée à être présente dans plus de 90 pays. « Cela nous permettra de répondre à des degrés de satisfaction élevés face à une demande exigeante en termes de qualité et de sécurité des matériaux, que ce soit pour les produits actuels ou pour des développements futurs », explique-t-on chez Pujol.

Pour sa part, Jorge Pujol, PDG de Grupo Pujol, affirme que « ce nouvel investissement et l'intégration de l'unité de production au sein du groupe confirme l'ouverture d'un nouvel horizon d'opportunités de croissance qui nous consolidera encore plus si possible en tant que leaders parmi les fabricants du secteur. Compte tenu de la demande croissante, année après année, de nos intercalaires, l'intégration dans notre groupe de cette nouvelle unité de production était nécessaire pour maintenir l'excellence de la qualité de nos produits vis-à-vis de nos clients ainsi que nos ratios de service », conclut Jorge Pujol. ■



De gauche à droite : **Gonzalo Calvo**, dirigeant d'Evalam, **Jorge Pujol**, PDG du groupe Pujol, **Joaquín Pujol**, directeur commercial du groupe Pujol, et **Valentín González**, député de La Corogne.

Mise en œuvre de menuiseries Finstral avec des vitrages dotés d'intercalaires warm edge de Swisspacer

## Une façade vitrée isole un refuge dans le Tyrol du sud

Inspiré du style alpin, le refuge "Zin Fux", non loin de Sexten, dans le Tyrol du sud, se présente sous le signe de l'authenticité et de la modernité. Les deux étages de la construction à ossature bois, avec restaurant au rez-de-chaussée et ski lounge à l'étage, invitent les skieurs, randonneurs et adeptes du vélo de montagne à faire une pause ou à prendre une petite collation.

### Des façades entièrement vitrées face aux montagnes

Il suffit de franchir le seuil pour comprendre que le maître d'ouvrage, Johann Fuchs, comme les concepteurs, le géomètre Günther Bachmann et l'ingénieur-architecte Pavlina Sasinkova du bureau d'études Raumwerk installé à Innichen, ont parfaitement appréhendé l'esprit du lieu. La référence à l'architecture locale saute littéralement aux yeux, et le refuge s'ouvre sur trois côtés, avec des façades entièrement vitrées, sur l'idyllique paysage de montagne. On a même une petite fenêtre découpée dans la toiture qui



Martin Vitek

permet d'admirer le ciel du Tyrol du Sud ! L'arrière de la construction fait face à la forêt toute proche. À l'opposé, un généreux espace dégagé avec terrasse panoramique accueille les clients. Les concepteurs ont intégré dans l'ossature de la construction, ici mais aussi sur les deux grands côtés, de vrais troncs d'arbre qui ont été spécialement traités pour res-

ter en place durablement dans la façade. Tout autour du refuge comme à l'intérieur, les clients ont l'impression d'être en forêt.

### Fenêtres en aluminium et façades vitrées Finstral

Si les surfaces vitrées sont très grandes, il n'était pas question de renoncer au



Martin Vitek

confort, au bien-être ou à l'efficacité énergétique à l'intérieur. Les concepteurs ont donc opté pour des fenêtres en aluminium et des façades vitrées Finstral. Tous les éléments utilisés sont dotés de cadres fins et offrent une vue exceptionnelle sur le paysage alentour.

Les éléments de construction en verre de Finstral sont dotés, comme tous les modèles du fabricant de fenêtres installé en Tyrol du Sud, des intercalaires warm edge de Swisspacer : leur présence garantit une isolation efficace au bord du vitrage. Les ponts thermiques sont minimisés et on obtient une bonne efficacité énergétique pour la construction. Sans oublier que le risque de formation de condensation et de moisissures au bord du vitrage est lui aussi considérablement réduit.

### Le menuisier attentif aux propriétés de ses vitrages

Chez Finstral, on place haut la barre en termes de qualité : tous les produits lancés sur le marché ont été pensés dans le moindre détail et conçus de façon optimale. Les intercalaires warm edge constituent un composant majeur de la fenêtre parfaite selon Finstral.



Martin Vitek

### Intercalaires Swisspacer Advance pour ce chantier

Les vitrages du refuge "Zin Fux" sont ainsi équipés d'intercalaires Swisspacer Advance qui présentent une très faible conductivité thermique. Grâce à leur film étanche à la vapeur et au gaz, ils font en sorte que le gaz contenu dans l'espace entre les feuilles de verre ne puisse pas s'échapper et, inversement, que la vapeur d'eau ne puisse pas pénétrer. Ce qui renforce la fonctionnalité des fenêtres en termes d'économie d'énergie, empêchant le froid ou la chaleur de pénétrer à l'intérieur du refuge. ■

« La qualité nous a tout simplement convaincus, qu'il s'agisse de la performance énergétique, de la fabrication industrielle maîtrisée ou de l'esthétique parfaite, explique Florian Oberrauch, membre du conseil d'administration, responsable de la production et de la logistique de la société Finstral AG. C'est la raison pour laquelle tous les vitrages isolants que nous produisons depuis 2017 sont dotés, sans exception, d'intercalaires Swisspacer ».



### Avis technique 2-1/18-1794\_V1

GlassFit SV-1401  
Top



GlassFit SV-1402  
Side



GlassFit SV-1403  
Top F



GlassFit SV-1404  
Side Y



**comenza**  
Railing Passion

sales1@comenza.com  
Tel. 00 34 620 243 169  
[www.comenza.fr](http://www.comenza.fr)

Une verrière réalisée grâce au mécénat des Fondations Velux

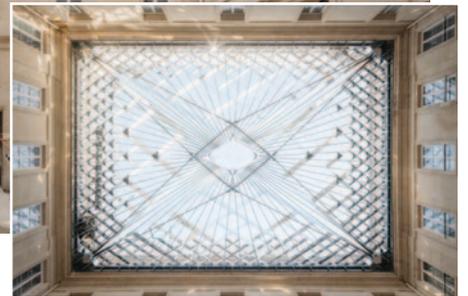
## La réalisation de la verrière de l'Hôtel de la marine vient de s'achever

À quelques mois de l'ouverture au public de l'Hôtel de la marine, place de la Concorde, en juillet prochain, le Centre des monuments nationaux et les Fondations Velux annoncent l'achèvement de la verrière transparente et lumineuse, imaginée par l'architecte Hugh Dutton, au-dessus de la cour de l'intendant, dans le prolongement de la cour d'honneur du côté de la rue Saint-Florentin. La réalisation de la verrière est financée par les Fondations Velux à hauteur de 800 000 euros sur un coût total de 2,5 millions.

### Faire rayonner la lumière naturelle à la manière d'un lustre ou d'un diamant

Cette verrière cristalline de 300 m<sup>2</sup>, située entre le 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> étage c'est-à-dire à la limite de l'étage ajouté au XIX<sup>e</sup> siècle, a fait l'objet d'une étude architecturale soignée de Hugh Dutton & Associés afin de restituer le volume initial de la cour. Son objectif : capter et diffuser la lumière naturelle jusqu'au sol de la cour de l'intendant, tout au long de la journée, afin d'abriter, en dessous, un espace d'accueil, de présentation et d'orientation des visiteurs.

L'architecte Hugh Dutton, en collaboration avec Christophe Bottineau, architecte en chef des Monuments historiques et sous la maîtrise d'ouvrage du CMN, s'est inspiré des pampilles des magnifiques lustres du XVIII<sup>e</sup> siècle, ainsi que de la géométrie des pierres précieuses taillées. Grâce à sa forme unique, cette verrière, véritable objet d'artisanat d'art, permet de faire rayonner la lumière naturelle à la manière d'un lustre ou d'un diamant, via des éléments de réflexion et de diffraction intégrés dans la structure. L'introduction de miroirs au-dessus de la verrière permet de refléter les rayons du soleil et créer des taches lumineuses dynamiques dans la cour de l'intendant. Une étude des réflexions a été menée afin de déterminer l'angle optimal d'inclinaison des miroirs. En hiver, les rayons rasants pénètrent peu dans la cour, notamment car ils sont interceptés par les étages ajoutés. La verrière se devait donc d'apporter davantage de luminosité



dans cette cour sombre et profonde. Rappelons que la cour a également fait l'objet d'une optimisation thermique par les ingénieurs du BET Choulet. Un modèle thermodynamique complet de la cour et de son contexte avait alors été construit afin de créer un microclimat qui tempère les températures extrêmes par apports minimaux :

- En été, une ventilation naturelle par double flux et apport d'air neuf par ouvertures. Les vitrages filtrent les rayons UV pour éviter l'effet de serre.
- En hiver, un chauffage par air chaud au niveau du public.

Résultat : un espace de transition qui crée des conditions de confort en consommant 2,65 fois moins qu'une solution de climatisation traditionnelle et qui rejette 3,5 fois moins de gaz à effet de serre.

### Stratégie lumineuse consistant en la superposition de matériaux réfléchissants

Faire entrer la lumière naturelle à l'intérieur des bâtiments est l'une des principales missions du groupe Velux depuis plus de 75 ans.

Le projet d'installation de la verrière de l'Hôtel de la marine s'inscrit dans le cadre de cet engagement de longue date. Le chantier d'aménagement de la verrière s'est déroulé sur cinq mois (de la mi-août 2019 à janvier 2020). Il a permis une intégration harmonieuse d'un élément architectural contemporain au sein d'un ensemble de bâtiments classés au titre des monuments historiques datant du XVIII<sup>e</sup> siècle. Son aspect sculptural s'inscrit dans la continuité des savoir-faire et des valeurs de l'œuvre architecturale d'Ange-Jacques Gabriel.

« Le projet d'aménagement de la verrière de l'Hôtel de la marine repose sur une véritable stratégie lumineuse consistant en la superposition de matériaux réfléchissants. Nos objectifs ont été de retrouver les proportions originelles de la cour de l'intendant en masquant les étages ajoutés aux cours du XIX<sup>e</sup> siècle, et d'apporter une lumière zénithale douce aux visiteurs dans un espace auparavant très sombre » a indiqué Hugh Dutton. ■



# Evalam

## 5 bonnes raisons de choisir **N-FLUENT**

- Moins de nettoyage des bords
  - Filtration UV
  - 85% de réticulation
- Stabilité à la réticulation
- Qualité européenne

# **N-FLUENT**

EVA POUR DES FINITIONS PARFAITES EN REDUISANT LES COÛTS DE NETTOYAGE DU BORD DE LA VITRE

Distributeur exclusif pour la France

 **Covadis**  
www.covadis.eu  
contact@covadis.es  
T.+33 (0)4 67 59 40 66

We're social  
**FOLLOW US!**  
@evalamoficial



**NOUVEAU**

Le bâtiment est le premier en Europe à disposer d'un système qui contrôle en même temps le chauffage, l'aération et l'acoustique

## Des solutions de verre astucieuses pour le siège de Scott Sports



**La protection anti-solaire dynamique** ainsi que le verre isolant triple Silverstar EN2plus assurent une lumière naturelle équilibrée et une température intérieure agréable.

Simon Ricklin

### PANNEAU DE CHANTIER

**Projet :** siège de Scott Sports

**Site :** Givisiez, Suisse

**Fin des travaux :** 2019

**Architecte :** Itten+Brechbühl SA

**Fabricant de verre isolant :**  
Glas Trösch SA, Bulle

**Produits :** Silverstar EN2plus  
Silverstar Selekt 74/42  
et VSG Swissdivide One  
Fireswiss Foam 30-19

Lorsque le fabricant de vélos Scott, originaire des États-Unis, a décidé de s'implanter en Europe au début des années 1990, il a trouvé l'emplacement adéquat en Suisse romande. Jusqu'à ce jour, l'entreprise est restée fidèle à la commune de Givisiez, près de Fribourg. Depuis peu, les collaboratrices et collaborateurs, qui avaient été répartis sur cinq sites au fil du temps, travaillent tous dans un même bâtiment flamboyant neuf et impressionnant. Le siège, dessiné par le cabinet d'architecture Itten+Brechbühl, peut accueillir 600 employés et renforce l'image de cette marque mondialement connue grâce à un concept architectural convaincant. Par son statut d'élément de design moderne, le verre y contribue également. Le verre utilisé pour la façade, les espaces intérieurs ainsi que pour les puits de lumière a été fourni par le spécialiste suisse Glas Trösch.

### Interaction thermique

De l'extérieur, le bâtiment massif et au plan rectangulaire en impose surtout par sa façade tridimensionnelle et par ses stores de protection solaire mobiles. Les éléments fabriqués en aluminium microperforé peuvent s'orienter automatiquement en fonction de la position de l'astre solaire et offrent ainsi à l'intérieur une excellente protection contre la chaleur et

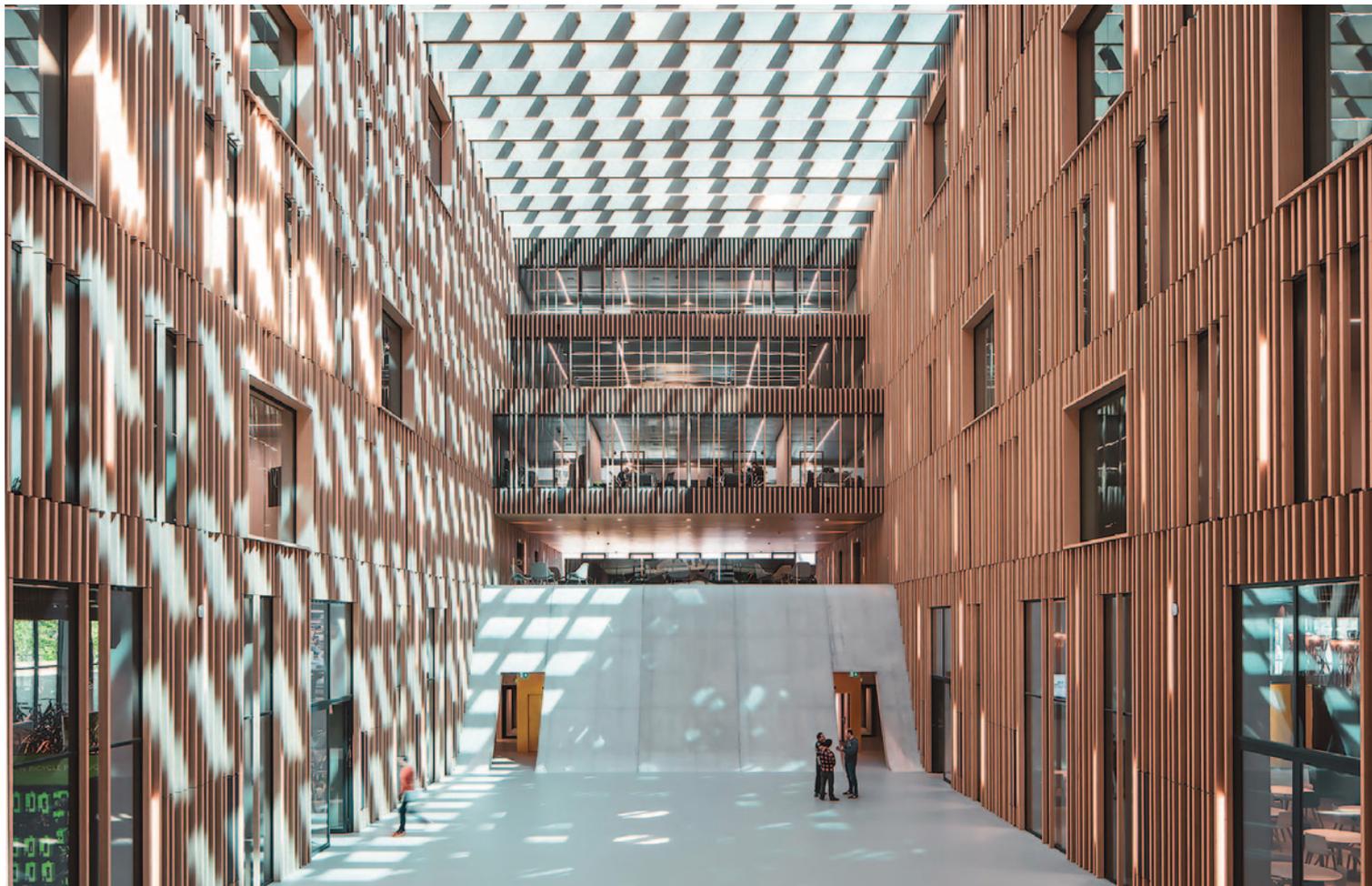
l'éblouissement. Scott Sports précise que ce bâtiment est le premier en Europe à disposer d'un système permettant de contrôler en même temps le chauffage, l'aération et l'acoustique. Des cellules photovoltaïques et la géothermie s'occupent de l'approvisionnement en énergie. Afin que la façade en verre réponde elle aussi aux exigences énergétiques les plus strictes, les architectes ont choisi le verre isolant triple Silverstar EN2plus de Glas Trösch. Les vitrages, s'étendant sur toute la hauteur du bâtiment, offrent une transparence maximale et permettent de tirer efficacement parti de la lumière naturelle sans réflexions lumi-

neuses dérangeantes à l'extérieur ou à l'intérieur. En outre, ils sont les garants d'un climat ambiant agréable tout au long de l'année. Grâce à un faible coefficient de transmission thermique (ou coefficient U) de 0,6 W/m<sup>2</sup>.K et à un coefficient de transmission énergétique globale (ou facteur solaire g) de seulement 51 %, l'isolation thermique est optimale pendant la saison froide tout en empêchant un excès de chaleur en été. Les triples vitrages utilisés contribuent, grâce à un revêtement thermique de qualité, à réduire sensiblement la consommation énergétique et les émissions de CO<sub>2</sub>.



**Le système de cloisons de séparation en verre Swissdivide One** à l'apparence filigrane garantit la transparence dans tout le bâtiment et permet à la lumière naturelle de pénétrer profondément dans l'édifice. À la demande du client, l'épaisseur du verre a été modifiée dans les espaces réservés à la direction pour répondre aux exigences les plus strictes.

Jochen Haer



Simon Ricklin

### Des impostes pour amener la lumière naturelle dans les escaliers

Le nouveau siège de Scott Sports est accessible par le sud, en passant sur un socle vitré surmonté par la façade en aluminium ondulée. L'espace intérieur s'ouvre alors sur un vaste atrium occupant toute la hauteur du bâtiment et baigné de lumière naturelle grâce au toit vitré. Des lamelles en bois verticales apposées sur la façade intérieure de cette pièce aérée offrent un jeu d'ombre et de lumière intéressant. L'atrium donne directement accès à la cantine, à la cafétéria ou à l'espace d'exposition des vélos Scott. De là, les bureaux situés dans les étages supérieurs sont quant à eux accessibles par des escaliers et ascenseurs. Des vitrages horizontaux signés Glas Trösch ont été utilisés pour éclairer les cages d'escalier en béton apparent sobre. Le système Composite Glazing, qui a été réalisé ici en verre isolant triple avec revêtement Silverstar Selekt 74/42 et verre de sécurité feuilleté, souligne une architecture à l'esthétique soignée grâce à l'utilisation de couleurs neutres.

### Des cloisons en verre séparent bureaux et salles de réunion

Dans un bureau paysager ouvert, le verre joue également un rôle important. Des cloisons de séparation de la gamme Swissdivide One structurent les espaces afin que l'atmosphère

de travail devant permettre aux collaborateurs de se concentrer ne soit pas sacrifiée sur l'autel de la transparence et de la transmission lumineuse. Les planificateurs avaient notamment demandé d'obtenir une apparence filigrane, un niveau élevé d'isolation acoustique et des solutions d'accès électronique pour les divers usagers. Et si les places de travail sont orientées vers la façade extérieure, une grande partie des quelque 50 salles de réunion donnent sur l'atrium. Des baies vitrées offrent ici une vue dégagée vers l'extérieur et vers l'intérieur. Le dégagement visuel n'est pas obstrué par les verres de protection incendie Fireswiss Foam 30-19 utilisés, pouvant atteindre trois mètres de large, grâce à l'utilisation de joints d'assise ne bloquant pas le champ de vision. Dans l'ensemble, le nouveau siège de Scott Sports illustre parfaitement la manière dont des solutions de verre très diverses répondent d'une part aux exigences techniques les plus élevées que doit respecter un bâtiment moderne tout en favorisant l'expression de l'art architectural en proposant des solutions esthétiques. Le bâtiment remplit également les exigences fonctionnelles. En effet, les éléments de verre de dimension impressionnante apposés à l'intérieur comme à l'extérieur permettent à de nombreuses pièces de bénéficier d'une abondante lumière naturelle, ce qui se répercute positivement sur le bien-être – et donc la performance de travail – des collaboratrices et collaborateurs. ■

L'atrium, qui occupe toute la hauteur du bâtiment, offre des jeux d'ombre et de lumière intéressants grâce à la lumière naturelle qui y pénètre et à des lamelles de bois structurées.

Une vue dégagée derrière des baies vitrées aux dimensions généreuses : outre une excellente qualité optique, les verres de protection incendie Fireswiss Foam 30-19 présentent également des capacités thermiques étonnantes contre les flammes, la fumée et le rayonnement thermique.



Simon Ricklin

# CLUB DES MIROITIERS

Ils proposent toutes sortes de produits verriers, demandez-leur un devis !

## VOTRE PUBLICITÉ ICI

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



**VARNET S.A.**

LA CLARTÉ ET LA TRANSPARENCE D'UN VÉRITABLE PROFESSIONNEL

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

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

## GLACE — TECH

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

ZA la Carrie 72 650 LA MILESE — E-mail: [glacetechn@wanadoo.fr](mailto:glacetechn@wanadoo.fr) — Site web: [www.glacetechn.fr](http://www.glacetechn.fr)

# First ECO

L'actualité des entreprises de votre région

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



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

**First  ECO**

L'essentiel de l'actualité économique  
en Ile-de-France



Nord-Pas-de-Calais et Picardie

Ile-de-France

Alsace et Lorraine, Franche-Comté  
et Champagne-Ardenne

Normandie et Bretagne

Pays de la Loire et Centre

Aquitaine et Midi-Pyrénées

Rhône-Alpes et Auvergne

PACA et Languedoc-Roussillon

Tél. 03 80 59 90 56 / [contact@firsteco.fr](mailto:contact@firsteco.fr) / [www.firsteco.fr](http://www.firsteco.fr)

NW5 / www.firsteco.fr / Acteur principal sur la voie publique



**LA RÉGIONALE DU VERRE**

**Paris XV<sup>e</sup> - Transformation et fourniture de tous types de produits verriers**

**LIVRAISON SUR CHANTIER - DÉLAIS RAPIDES**

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



**Glass Partners Solutions**  
Glass Professional Since 1984

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

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



**LIVRAISON RAPIDE DE TOUS PRODUITS VERRIERS**

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

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

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

- Transformation et Négoce de produits verriers.
- Verre coupe-feu et pare-flammes pour châssis bois et acier avec PV.
- 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](mailto:Glaverouest.contact@orange.fr)

---

25 RUE DE BELLEVILLE  
22400 COETMIEUX  
TEL 02 96 34 41 71  
FAX 02 96 34 46 51  
[Contact.glaverouest22@orange.fr](mailto:Contact.glaverouest22@orange.fr)

[www.miroiterie-glaverouest.fr](http://www.miroiterie-glaverouest.fr)






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

## LES TECHNIVERRIERS DE COPROVER

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





6, rue de Turenne, 76600 LE HAVRE  
Tél : 02.35.42.34.66 – Fax : 02.35.22.92.52  
Courriel : [miroiterie-launay@wanadoo.fr](mailto:miroiterie-launay@wanadoo.fr)  
[www.miroiterie-launay.com](http://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



Rencontres au Corum de Montpellier axées sur la stratégie métier et le management

## Profils Systèmes investit dans une deuxième ligne de laquage verticale

Une nouvelle ligne de laquage verticale, des "Rencontres" passionnantes avec ses clients, qui se transforment dorénavant en un rendez-vous biennal : Profils Systèmes investit à la fois dans le matériel et dans l'humain, ce qui colle à la philosophie bienveillante de l'entreprise. L'occasion de visiter l'usine héraultaise de ce spécialiste de la menuiserie alu "Made in France".

### Investir pour mieux répondre à la demande

Trente-trois ans après sa création, Profils Systèmes emploie plus de 400 personnes à Bail-largues, aux portes de Montpellier (34). R&D, filage, barettage, laquage, cintrage des profils etc., jusqu'aux services supports : tout le processus de fabrication est accompli sur cet unique site de production et de logistique. Les investissements se sont accélérés ces dernières années, avec notamment une presse d'extrusion de 2200 tonnes, installée début 2000, puis une chaîne de laquage verticale, en 2003. En mars prochain, c'est une deuxième chaîne de laquage verticale qui entre en fonction, permettant d'augmenter progressivement la capacité de production de profils jusqu'à son doublement ; au prix d'un investissement de huit millions d'euros et au terme d'un an de travaux.

Le nouveau bâtiment, de 5 000 m<sup>2</sup>, porte à 50 000 m<sup>2</sup> la surface totale des locaux.

« Pour créer cette structure, qui abrite la nouvelle ligne de laquage, il a fallu déplacer les bassins de rétention des eaux de process et construire une nouvelle centrale de traitement des effluents », commente le directeur général adjoint Aymeric Reinert, qui précise : « nous ré-agençons quelques ate-



liers périphériques autour de cette nouvelle unité de laquage, qui est nécessaire pour répondre au développement de l'entreprise. Elle va aussi permettre d'améliorer le service au client, notamment en réduisant les délais de fabrication. » Le DGA annonce par ailleurs d'autres investissements dans les mois à venir, sans toutefois dévoiler la teneur des futures installations.

### Échanges nourris autour de la stratégie métier et du management

La visite de l'usine et de ses nouveaux équipements n'est qu'un épisode de la journée dédiée aux clients que Profils Systèmes organise pour la deuxième année consécutive. Riches en partage d'expériences, en enseignements et en innovations, les Rencontres du 30 janvier 2020, au Corum de Montpellier, étaient axées sur la stratégie métier et le management, un thème cher à Christophe Derré. L'iconoclaste fondateur et dirigeant de Profils Systèmes a su donner à ses confé-



### LA DIMENSION ENVIRONNEMENTALE, NOUVELLE DONNE DANS LE MÉTIER

Chez Profils Systèmes, la RE 2020 se prépare en travaillant surtout le volet environnement : l'entreprise applique la démarche Alu+C- initiée au niveau des syndicats GFA et SNFA. Son alu présente un contenu en carbone bien inférieur à la moyenne européenne (qui est 6,7 t de CO<sub>2</sub>/t d'aluminium). L'énergie nécessaire à son extrusion a été largement abaissée (avec un poids carbone de moins de 0,5 t CO<sub>2</sub>/t alu filée). Quant au recyclage, déjà très efficace dans la filière alu, il doit être mieux valorisé. Comme Christophe Derré, Aymeric Reinert y croit fermement : « C'est ce qui nous permettra d'avoir une certaine longueur d'avance sur les fabricants étrangers ».

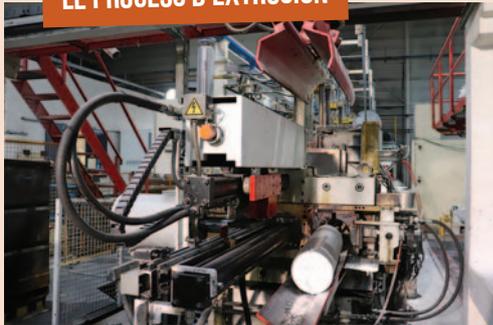
## VISITE DE L'USINE DE BAILLARGUES EN IMAGES



### LE PROCESS D'EXTRUSION



Chaque billette en alliage 6060 qualité bâtiment, à faible contenu carbone, est chauffée à 450 degrés avant d'être coupée en tronçons et d'entrer dans la presse.



Sous une poussée de 2200 tonnes, elle est transformée en deux profils de 100 m de long, qui sont coupés en deux. Pincés par les deux extrémités, ceux-ci sont étirés de 10 à 15 cm afin de libérer les tensions, puis recoupés à la longueur marchande. Ils sont chauffés à 180 degrés pendant quatre heures pour acquérir les caractéristiques mécaniques nécessaires.



Les chutes de profilés comme les chutes de billette sont **recyclées en externe**. 70 % de tout l'aluminium créé jusqu'à présent dans le monde sont toujours en circulation. Refondre l'aluminium recyclé ne nécessite que 5 % de l'énergie utilisée lors de la production d'aluminium primaire.

### L'ATELIER DE RÉGLAGE



Les filières en acier nécessaires à l'extrusion des profils sont **réglées manuellement** : limées et fraisées avec minutie, elles sont testées pour obtenir le profil parfait.



Environ **4000 filières différentes** sont stockées à l'usine. Profils Systèmes utilise 3 500 références différentes.

### LE BARETTAGE



Pour réaliser la rupture thermique, des **barettes de polyamide** sont insérées entre les profils intérieur et extérieur, puis ceux-ci sont sertis.



L'une des deux machines utilisées pour le **barettage**.

➔ Suite



**Les Rencontres** ont rassemblé plus de 250 entrepreneurs clients de Profils Systèmes.

rencontres une intensité particulière, avec la présence d'invités de qualité : sous le signe des valeurs du sport, avec l'intervention d'Olivier Krumbholz, entraîneur de l'équipe de France féminine de handball, et de Jean-Pierre Feuillant, vice-président de la Fédération française de handball, avec laquelle l'entreprise a signé un partenariat de cinq ans. Mais aussi avec le concours, tout aussi ludique qu'instructif, d'un illusionniste-conférencier bien connu du monde de l'entreprise : Régis Rossi a illustré l'intelligence émotionnelle et ses atouts pour porter un nouveau regard sur l'art managérial et la communication relationnelle.

Christophe Derré revendique une stratégie disruptive, qu'il a développée au cours des

échanges de la matinée. Il la résume ici : « Pour lutter efficacement contre la concurrence de nouveaux entrants "low cost" sur le marché ces dernières années, Profils Systèmes vise l'excellence à tous les niveaux, ce qui nécessite la formation des poseurs, des personnels d'atelier et des commerciaux. Il nous faut aussi être disruptifs, à la fois dans le service, qui est notre atout par notre proximité géographique et culturelle, et dans l'innovation produits, en faisant "autrement". Nos nombreux nouveaux produits répondent à l'évolution sociétale. »

### Les grandes tendances produits

À Aymeric Reinert le soin de développer les nouvelles tendances produits et ce qui les a inspirées : la perspective de la RE2020, avec ses exigences de performance et d'impact environnemental ; la connectivité galopante, qui impacte tous les aspects de la vie quotidienne ; et encore et toujours, les évolutions architecturales et sociétales, à l'écoute desquelles Profils Systèmes reste très attentif. Balayant le large spectre des produits, Aymeric Reinert a pointé les innovations majeures. Le renouvellement des gammes de fenêtres, initié il y a trois ans, se poursuit, avec notamment une offre de fenêtre connectée, de nouvelles applications de design comme un coulissant minimaliste, ou encore de nouvelles solutions de pose pour s'adapter au développement de l'ITE. Plus généralement, les principaux paramètres travaillés sur l'ensemble des produits sont :

- les performances thermiques, qui peuvent toujours être améliorées ;



De gauche à droite : **Olivier Krumbholz, Christophe Derré, Jean-Pierre Feuillant et Aymeric Reinert.**

- le design minimaliste, avec notamment des poignées sans embase et dévotées, et des quincailleries invisibles ;
- les grandes dimensions, pour répondre aux demandes croissantes de lumière naturelle ;
- la connectivité, via une motorisation, qui permet la consultation de l'état à distance et un capteur anti-intrusion.
- la fusion intérieur-extérieur, avec le développement de gammes outdoor de plus en plus sophistiquées. ■

## FOCUS SUR UNE PERGOLA "PAS COMME LES AUTRES"

Profils Systèmes est l'un des premiers gamistes à avoir développé la pergola en 2013. Aujourd'hui, ce marché, qui se développe bien, a des besoins complémentaires. Pour y répondre, de nouveaux produits ont été présentés à Batimat et sont en cours de commercialisation, comme la pergola rétractable. Pilotable à distance, éclairée, la pergola est devenue très technique. Mais il lui manquait une dimension esthétique différenciante, que Profils Systèmes s'empresse d'investir !

Thibaut Chanut, de Dank Architectes, a présenté le travail accompli sur un tout nouveau produit représentatif de cette volonté de se différencier sur ce marché concurrentiel : Wallis & Outdoor Design by Dank Architectes, qui sera commercialisée dès mars prochain, concrétise le concept



**Thibaut Chanut**, de l'agence de Dank Architectes (à droite) et **Christophe Derré** annoncent Wallis & Outdoor Design by Dank Architectes.

objectif est aussi de mieux intégrer la pergola, pour qu'elle fasse corps avec la maison. Parmi les 6 collections, tirées du nuancier Terra Cigala, il est probable que chaque style trouvera pergola "à son pied".

Outdoor & Gamme NOS développé avec le cabinet d'architecture lyonnais. « L'idée est d'anticiper de nouvelles tendances, de nouveaux usages. Cette évolution de la pergola bioclimatique permet de personnaliser le produit par l'usage des couleurs, des nuances et de leur répartition aléatoire. Nous nous sommes inspirés de teintes et d'effets de lumière naturels pour travailler le tablier de lames, qui gère l'ambiance comme un feuillage filtre les rayons du soleil. Cela va donner du mouvement et de la vie à l'atmosphère sous la pergola. » L'ob-

## VISITE DE L'USINE DE BAILLARGUES EN IMAGES

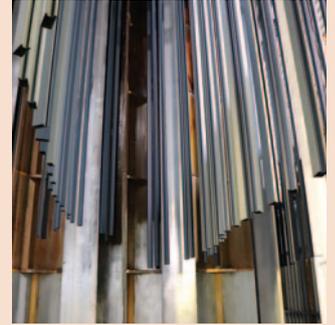
### LE LAQUAGE



**Les profils sont peints dans deux chaînes de laquage.** Ici, l'unité de laquage verticale installée en 2003 et améliorée au fil du temps : les profils, percés, sont accrochés pour être suspendus verticalement.



**Après une attaque acide puis alcaline,** ils sont peints dans la cabine de laquage ; puis passent ensuite dans un four à 180 degrés pour fixer la poudre colorée.



Le process a évolué pour permettre de **changer de teinte** plus de 60 fois par jour.



**La chaîne de laquage horizontale,** elle, est en fonction depuis 1996. Le procédé demande lui aussi un bain de pré-traitement, avant le laquage et la cuisson. Son rendement est inférieur au système de laquage vertical.

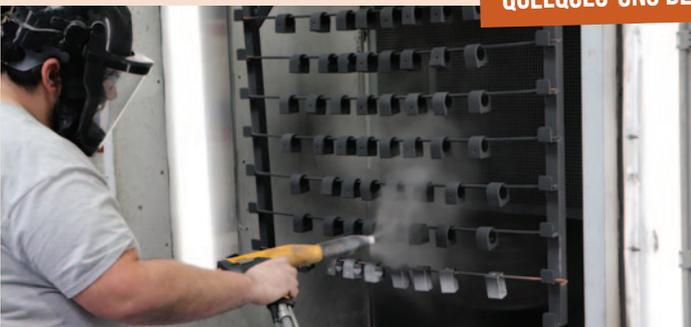


**Le nouveau bâtiment :** dans ses 5000 m<sup>2</sup>, une nouvelle unité de laquage verticale est en cours d'installation, équipée de matériel italien SAT et de pistolets Gema.



Elle sera environnée de **plusieurs ateliers périphériques,** plus resserrés que dans la configuration actuelle, ce qui optimisera les déplacements des profils. Dès leur sortie du four, ces derniers seront aiguillés vers les ateliers via des convoyeurs. Cette modernisation ne réduit pas pour autant le nombre d'opérateurs.

### QUELQUES-UNS DES ATELIERS PÉRIPHÉRIQUES



**L'atelier des accessoires :** achetés à des fabricants, les accessoires sont laqués ici, manuellement, aux couleurs des profils.



**L'atelier de sublimation :** la sublimation offre de multiples possibilités esthétiques avec les garanties et la durabilité de la finition laquée ; elle sera par exemple marbrée, plus ou moins texturée, faux bois, etc. Après un premier laquage, le profil est enveloppé d'un film recouvert de la peinture finale ; le mettre sous vide permet de transférer uniformément la couche colorée sur le profil. Elle est fixée par une cuisson à 180 degrés.



**L'atelier de résinage :** Profils Systèmes est le seul gammiste français à utiliser ce procédé, qui apporte une très bonne rigidité en même temps qu'une parfaite rupture de pont thermique. Une résine polyuréthane est coulée dans la gorge du profil, destiné à fabriquer des seuils de porte.



**Une fois le profil déigné,** l'épaisseur de résine apparaît sur les deux faces.

Interview de Thierry Luce, président de Lorillard, sur la stratégie industrielle qu'il entend mettre en œuvre au sein du groupe Lorillard

## « Dépasser les 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021 »

Quelques mois après le rachat de HP Fermetures, Thierry Luce nous expose ses projets et sa vision du développement du groupe. Rappelons que le groupe Lorillard avait en effet acquis la société Fermetures Henri Peyrichou, implantée à Saint-Martin-de-Seignanx (40). Ce projet permettait de conserver 134 collaborateurs sur les 171 encore présents lors de la mise en place de la procédure de redressement judiciaire.

Les chiffres à retenir de cet entretien : l'objectif de dépasser les 200 millions d'euros d'ici 2021 et des moyens ambitieux pour y parvenir ; des investissements à hauteur de 21 millions d'euros sur trois ans et 32 millions d'euros sur cinq ans quasi entièrement dédiés à l'outil productif des usines du groupe. En 2020 Thierry Luce prévoit notamment d'investir 7,7 millions d'euros dont 5,5 millions d'euros pour la seule activité bois.

Commençons par votre actualité récente. Qu'est-ce qui vous a prioritairement intéressé pour vous être porté candidat au rachat de HP Fermetures ?

**Thierry Luce :** « Pour notre groupe, c'est une véritable opportunité d'avoir acquis cette société, dont nous avons conservé la marque "HP Fermetures & Menuiseries" et repris 134 salariés sur les 171 que comptait l'entreprise. En effet, cette acquisition nous permet de développer notre présence commerciale dans le grand Sud-Ouest et de renforcer notre activité BtoB sur le territoire. HP Fermetures & Menuiseries, c'est un chiffre d'affaires pour 2019 d'un peu plus de 20 millions d'euros, dont 75 % en activité BtoB. Cet apport d'activités va également nous permettre de "rééquilibrer" nos deux activités "chantier" et "vente aux particuliers". Sur les 180 millions d'euros de chiffre d'affaires du groupe, nous nous retrouvons ainsi avec 80 millions d'euros réalisés en distribution et 100 millions d'euros en fourniture et pose ».

Votre stratégie est donc de positionner le groupe à parts égales entre le chantier et le BtoB ?

« Oui, c'est important à mes yeux. En BtoB, nous voulons ainsi développer l'activité de Lorebat Diffus ainsi que la marque Molenat qui est positionnée sur le négoce de matériaux. Nous avons embauché Jocelyn Richard (ex CAIB), en fin d'année dernière, qui connaît parfaitement ces marchés. Donc ça fait un peu de sang neuf chez nous. Nous



Site de production et siège social de la Société HP Fermetures à Saint-Martin-de-Seignanx (40)

avons également recruté Jean-Christophe Péron qui s'occupait du réseau Terre de Fenêtres du groupe Maugin et qui vient avec pour mission de développer notre réseau Lorraine. Nous avons une volonté d'avoir un maillage du réseau un peu plus important avec une vraie présence sur le plan national ».

Est-ce que ce serait aussi l'opportunité de développer votre activité chantiers dans la zone de chalandise de HP Fermetures & Menuiseries où Lorillard n'était pas présent ?

« Bien évidemment. Nous allons développer dans le grand Sud-Ouest notre savoir-faire chantier issu de Lorillard avec les

“ Nous allons développer dans le grand Sud-Ouest notre savoir-faire chantier issu de Lorillard.



**Pour rester un des leaders français de la menuiserie bois, nous avons décidé d'augmenter nos capacités de production quotidienne de 25%.**



**Thierry Luce**, président de Lorillard, aux côtés de **Frédéric Taddei**, directeur de la publication de Verre & Protections mag

moyens du groupe qui seront développés sur place. Notre objectif, à trois ans, est de réaliser un chiffre d'affaires de dix millions d'euros et de le porter à 15 millions d'ici cinq ans alors que cette activité chez HP Fermetures & Menuiseries ne représente actuellement que trois millions d'euros. Et pour cela, il faut que nous appliquions les modes de fonctionnement et les moyens du groupe Lorillard. Nous avons donc embauché le 20 janvier dernier un nouveau responsable d'exploitation, Bertrand Hubert, un ancien dirigeant de Glaverouest Aluminium Agréé Technal. Nous avons aussi besoin d'embaucher des métreaux et conducteurs de travaux pour renforcer les équipes en place. Pour la partie BtoB de HP, nous allons également tout faire pour regagner des parts de marchés, raison pour laquelle nous avons recruté une nouvelle directrice commerciale, Sonia Mougey (lire en page 20). Elle a la responsabilité des équipes commerciales itinérantes et sédentaires avec l'objectif à court terme de redonner confiance aux équipes et à nos clients et partenaires du réseau 1001 Baies.

#### **HP Fermetures & Menuiseries va-t-elle commercialiser des produits issus des autres usines du groupe ?**

« Oui, et c'est logique car la base de notre croissance externe est de renforcer les synergies entre les différentes entités du groupe Lorillard qui compte aujourd'hui six sites de production. Je vous donne un exemple : nous allons commercialiser l'offre bois produite chez Molenat à coté de Rodez aux clients HP ce qui va certainement nous obliger à passer la production sur notre site en deux équipes ; de même notre nouveau cou-

lissant Twinea 2 en composte sera aussi proposé aux clients ».

#### **Pour revenir au groupe Lorillard, quels sont vos projets pour les prochaines années ?**

« Nous avons de grandes ambitions pour porter notre chiffre d'affaires, actuellement de 180 millions d'euros pour l'exercice 2019, à plus de 200 millions d'euros. Nous avons mis en place un plan industriel représentant un investissement de 32 millions d'euros sur cinq ans, dont 21 millions d'euros seront réalisés sur les trois prochaines années. Ces investissements industriels seront, pour les mener à bien, accompagnés d'embauches de profils et de compétences bien précis. Nous venons de recruter deux ingénieurs Arts & métiers et Cnam pour nous aider à déployer ces investissements sur nos sites industriels, tout cela sous la houlette de Hubert Mart, notre directeur industriel, qui est arrivé dans le groupe en provenance de chez Lapeyre il y a un an. Son savoir-faire en termes de process (Lean Manufacturing) va aider notre groupe à prendre une autre dimension ».

#### **Sur quelles activités ces investissements vont-ils précisément se porter ?**

« Cette année, nous allons investir 7,7 millions d'euros dont 5,5 millions d'euros pour la seule activité bois (les investissements bois en 2019 étaient déjà de 3,3 millions d'euros, ndlr). Pour rester un des leaders français de la menuiserie bois, nous avons donc décidé d'augmenter nos capacités de production quotidienne de 25 % avant la fin de l'année, et pour y arriver nous devons améliorer notre productivité. Pour notre usine Bourneuf, les travaux d'agrandissement commencent en

mars, nous venons d'obtenir le permis de construire, et nous allons investir 2,6 millions pour l'accroissement de la surface de production. Nous investissons 1 million d'euros dans l'usine Molenat, dont je veux doubler la production en passant en deux équipes. Nous investissons également 1,5 million d'euros pour notre activité bois à Chartres. Pour l'aluminium, nous allons aussi procéder à des achats de machines pour notre usine de Chartres pour un montant de 1,5 million d'euros suite aux 2 millions d'euros que nous avons investis en 2019 avec, entre autres une nouvelle ligne de production de 33 mètres de longueur dotée d'un centre débit-usinage avec sortie automatique des profilés, étiquetage automatique, etc. J'ajouterais que nous allons aussi investir dans l'automatisation de la mise en place des ferrures ».

#### **Dernière question, ces investissements et vos ambitions indiquent donc que vous êtes actuellement confiant. Quelle est votre vision du marché ?**

« En une phrase : nous sommes effectivement confiants, à commencer par nos actionnaires, qui ont validé nos plans d'investissements. Si nous sommes un peu "sur la défensive" concernant le PVC pour lequel nous souhaitons conserver notre position sur le marché, nous sommes clairement sur un développement de nos parts de marché pour les matériaux bois et aluminium. En conclusion, pour le groupe Lorillard, tous les investissements que nous venons d'évoquer représentent un réel bouleversement dans notre stratégie car nous investissons désormais dans l'industrie, la production pure, hors croissance externe et sur des montants importants en court et en moyen terme ».

La marque fait évoluer son organisation et recrute

# Wicona trace sa feuille de route pour 2020

**L**e début d'année 2020 est, pour Wicona, l'occasion de faire le bilan de l'année passée et surtout de donner les lignes précises de sa feuille de route pour les mois à venir.

En 2019, Wicona a poursuivi sa progression notamment avec la commercialisation de ses solutions en aluminium recyclé Hydro Circal pour ses systèmes de façades et menuiseries, affichant la plus faible empreinte carbone au monde. Cet aluminium nouvelle génération, constitué d'au moins 75 % d'aluminium post-consommation, issu de façades et de fenêtres démontées puis intégralement recyclées a permis à l'entreprise d'enregistrer une croissance plus rapide que celle du marché (lire également notre article en page 72). L'année 2020 est synonyme de stabilité et de dynamisme pour Hydro Building Systems France avec l'arrivée de son nouveau vice-président, Rafael Fuertes qui expliquait récemment « Nous poursuivrons nos efforts sur la sécurité et le développement durable, deux enjeux inscrits dans la philosophie de notre entreprise et dans l'ADN de nos offres innovantes » (lire aussi en page 14).

## Wicona veut profiter des opportunités offertes par le Grand Paris et les JO de Paris 2024

En ce début d'année, la marque fait évoluer son organisation et annonce le recrutement de trois personnes, portant à 52 le nombre de collaborateurs rassemblés au sein de la division commerce (sur les 220 collaborateurs en France) qui comprend les services commercial, prescription, technique, projet/ingénierie et le service relation clients.

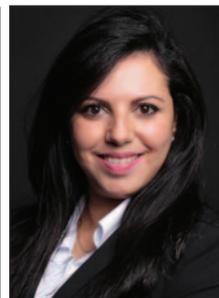
« L'industrie du bâtiment connaît en effet de profondes transformations : intégration des enjeux environnementaux, nécessité de favoriser des solutions écoresponsables, accélération de la digitalisation, cycles d'innovation toujours plus courts..., explique Thierry Gouix, directeur commercial de Wicona France. C'est un



**Thierry Gouix**, directeur commercial de Wicona France.



**Vincent Bès** a été nommé directeur régional ouest.



**Sanae El Beqqal**, ingénieure d'affaires, va renforcer l'équipe prescription



**Patrice Bouilly** est responsable technique régional, basé à Lyon.

marché volatil, de plus en plus complexe et technique qui requiert de nombreuses compétences, mais qui offre de belles opportunités, notamment avec les projets en cours et qui vont se développer dans le sillage du Grand Paris et des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024, dont le village sera la vitrine de la France, de son savoir-faire et de ses ambitions durables, inclusives et responsables. En la matière, Wicona a de nombreux atouts à faire valoir avec ses systèmes de façades et de menuiseries bas carbone et/ou recyclé », poursuit-il.

Afin de relever ces défis, Wicona a donc mis en place une nouvelle organisation guidée par trois principes majeurs :

- poursuivre la promotion des systèmes en aluminium certifié recyclés contenant au minimum 75 % d'aluminium post-consommation ainsi que des barrettes en polyamide recyclé pour ouvrir la voie à

- des conceptions urbaines bas carbone,
- mettre en place une organisation centrée sur le client afin de l'accompagner dans les évolutions métier et secteur en cours,
- accentuer son appui sur les grands projets.

## Évolution organisationnelle et recrutements pour plus de proximité avec les clients et partenaires

La première concrétisation de cette évolution organisationnelle se traduit par la mise en place de deux directions des ventes régionales afin de renforcer le lien et la présence des équipes avec les clients et les partenaires. Ainsi, Vincent Bès a rejoint Wicona en début d'année 2020 en qualité de directeur régional ouest. Il travaille de concert avec Pascal Forest, directeur des ventes Est. Leurs rôles : assurer le lien entre les équipes commerciales terrain et le service prescription,

dirigée par Kaïsse Kamal. L'équipe prescription se voit également renforcée avec l'arrivée de Sanae El Beqqal, ingénieure d'affaires basée à Paris qui aura notamment pour mission de positionner les solutions aluminium Wicona sur les projets qui devraient changer le visage de l'Île-de-France dans les



La **Wiclina 75 Max** est fabriquée à partir d'aluminium recyclé Hydro Circal

prochaines années. Enfin, Patrice Bouilly, responsable technique régional, basé à Lyon a rejoint l'équipe afin de répondre à une demande croissante sur les projets spéciaux avec des créations sur-mesure.

### Rencontres prospectives destinées à sa communauté Référent Vertical

Après avoir dispensé ces dernières années des formations techniques sur le volet énergétique avec les différentes réglementations thermiques visant à rendre les bâtiments moins énergivores, Wicona proposera cette année des rencontres prospectives destinées à sa communauté Référent Vertical, rassemblant des prescripteurs partenaires. Parmi les thèmes évoqués, les enjeux de construction bas carbone et de l'économie circulaire. Ces réunions seront d'ailleurs co-animées par Upcyclea, seul organisme français accrédité par le C2CPII pour l'évaluation de produits "Cradle to Cradle". Dans cette démarche de proximité, des formations de sensibilisation aux enjeux du développement durable dans le bâtiment ainsi que sur la sécurité seront dispensées aux clients de la marque afin qu'ils puissent à leur tour s'emparer de ces sujets majeurs.

### Côté produit : priorité au recyclé

Si depuis 2019, la marque commercialise l'aluminium recyclé Hydro Circal, notamment pour les systèmes de façades (Wictec) ainsi que certaines menuiseries telles que la Wicline 75 Max, sans surcoût pour le client, en 2020 l'ensemble des nouvelles solutions de menuiseries et façades intégreront cet aluminium recyclé. Ce dernier fera également partie intégrante des projets spécifiques développés par Wicona.

Dernièrement, la nouvelle fenêtre à translation Wicslide 150 PS (Pull & Slide), commercialisée en gamme, est également proposée dans cet alliage. Rappelons que ce matériau, certifié, constitué d'au moins 75 % d'aluminium post-consommation, issu de façades et de fenêtres, démontées puis intégralement recyclées, présente la plus faible empreinte carbone au monde : environ 2,0 kg de CO<sub>2</sub> (1,5 – 2,3 kg de CO<sub>2</sub>) par kg d'aluminium ; une valeur six fois inférieure (soit 84 %) à la moyenne mondiale constatée dans le secteur de l'extraction primaire.



### Cap sur les façades par éléments

Sur le marché des façades, Wicona est convaincue que les systèmes de façade par éléments sont appelés à devenir un nouveau standard de l'enveloppe du bâtiment tant ses atouts sont nombreux. La préfabrication des cadres vitrés en atelier assure une qualité de fabrication, une fiabilité renforcée des systèmes et de la performance du bâtiment, un gain de temps significatif à la pose et réduit les nuisances sur chantier (sonores, déchets, etc.). Directement livrées sur site, il est possible avec la nouvelle façade cadre Wictec 50 EL d'installer jusqu'à 250 m<sup>2</sup> de façade par jour et par binôme ! Cette nouvelle référence sera disponible en gamme à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2020. Sur ce segment, l'ambition de Wicona est triple : accompagner cette véritable évolution des méthodes de travail ; démocratiser l'accès à ce nouveau mode constructif ; adresser un marché élargi, immeubles de grande hauteur mais également le diffus (petit tertiaire). ■

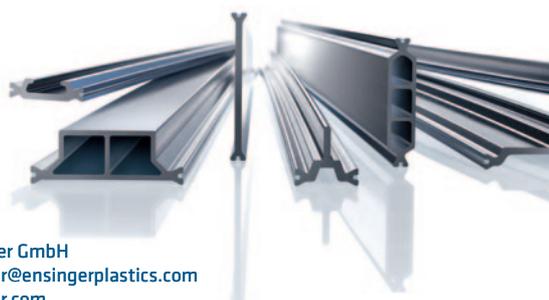


insulbar®

Ensinger 

## insulbar® LI – La nouvelle star du milieu de terrain !

Voici la nouvelle barre isolante qui allie intelligemment économie d'énergie et rentabilité : insulbar® LI – elle permet de réduire les valeurs U<sub>f</sub> sans changer de géométrie ou de concevoir de nouveaux systèmes plus optimisés. Passez-y dès maintenant et profitez-en immédiatement !



Ensinger GmbH  
insulbar@ensingerplastics.com  
insulbar.com

Le nom de la marque devient "Installux" et s'accompagne désormais de la signature "Aluminium & Partenaires"

## Installux fait évoluer son identité visuelle

**A**utrefois dénommé "Aluminium Installux", l'entreprise devient "Installux - Aluminium & Partenaires" et se dote d'un nouveau logo.

« En 2020, Installux confirme son parti pris, en faveur de la défense du savoir-faire de menuisier aluminium, engagé depuis de nombreuses années, explique l'entreprise. Sa mission : « Défendre le savoir-faire des fabricants aluminium, comme un héritage à préserver, valoriser, transmettre et réinventer ».

Afin d'accompagner cette ambition, l'entreprise a donc fait évoluer légèrement son identité visuelle. Côté graphique, la forme et la police du logo sont rajeunies. Le nom de la marque, lui, devient Installux, tout court, mais s'accompagne désormais d'une signature Aluminium & Partenaires.

Une manière de réaffirmer sa volonté d'associer ses clients artisans-fabricants à la réussite de la marque et de continuer à les accompagner au quotidien dans le développement de leur activité.

### Journée clients "Next"

Une nouvelle identité qui s'est retrouvée, fin 2019, au cœur d'une journée client intitulée Next comme "créer la Nouveauté, motiver l'Engagement, optimiser l'eXperience clients et susciter la Transformation".

À leur arrivée, chaque invité d'Installux s'était vu remettre une pièce d'un puzzle



aimanté qu'il lui fallait poser à sa place sur un support géant. Petit à petit, une image s'est révélée à tous : il s'agissait de découvrir le nouveau logo Installux Aluminium & Partenaires.

« Une symbolique pour exprimer que chaque client est une pièce maîtresse de l'aventure, que chaque client participe activement à la réussite de la valorisation de l'ambition portée par Installux et rendue possible par l'adhésion de ses partenaires », explique Séverine Orange, responsable communication du groupe Installux.

Lors de cet événement, les participants ont eu l'opportunité de découvrir un intervenant "hors normes" en la personne de Jean-Louis Étienne. Explorateur, il est connu pour ses expéditions en Arctique et Antarctique, à

but scientifique et pédagogique, dont la médiatisation permet de sensibiliser au rôle que jouent les régions polaires sur l'équilibre et le climat de la Terre. « À l'heure où l'urgence climatique se précise, où les normes évoluent à l'image de l'apparition de la réglementation E+C- sur notre marché, son intervention venait à point nommé pour inspirer et motiver les chefs d'entreprises présents », ajoute Séverine Orange.

### Création du "Campus aluminium"



Durant l'événement Next, les invités ont participé à des ateliers en petits groupes. L'un d'eux était orienté autour de la formation. Une troupe théâtrale s'est inspirée de vraies problématiques exprimées par les clients présents pour créer de belles improvisations. Une façon humoristique de mettre en commun les besoins de chacun et faire émerger les similitudes.

Difficultés de recrutement, de gestion des ressources humaines, d'appréhension des nouvelles technologies, de gestion des jeunes générations, etc. Que de sujets pour lesquels les clients d'Installux ont besoin d'être accompagnés.

Un accompagnement sur-mesure qui prendra également forme avec la création du "Campus aluminium" afin d'accompagner ses clients dans le développement de leurs compétences et le recrutement. Leur



seront proposés des parcours de formation créés sur-mesure pour un accompagnement personnalisé et une vision 360°. Les premières formations se dérouleront dès le deuxième trimestre 2020. Notons que Campus aluminium dispose du statut "référencé" en tant qu'organisme de formation dans Datadock.

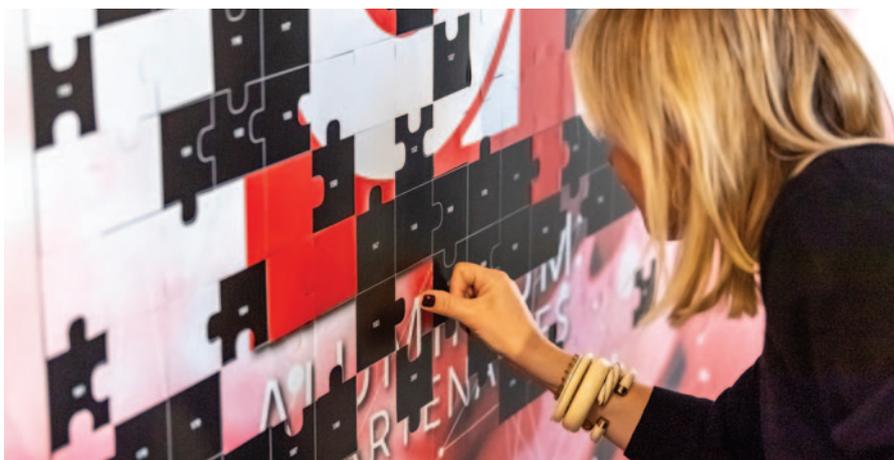
« L'industrialisation et le mouvement vers le prêt-à-poser transforment le marché du secteur de la menuiserie aluminium de manière drastique. Le savoir-faire du sur-mesure dans la menuiserie aluminium et la proximité dans l'accompagnement projets, doivent se renforcer et s'associer aux différents enjeux qui nous font face : de nouveaux modes de consommation, des acheteurs connectés, des nouvelles technologies... », explique-t-on chez Installlux.

### Contribuer au développement de la filière Smart Building

Installlux vient d'intégrer la Smart Building Alliance (SBA) en tant que membre d'honneur. La SBA fédère à ce jour plus de 300 entreprises représentantes de l'ensemble des corps de métiers liés au bâtiment et aux acteurs de la Smart City, pour penser et définir le Smart Building d'aujourd'hui et de demain. Une façon de contribuer au développement de la filière Smart Building et de tirer la valeur du bâtiment vers le haut.

« Les transitions énergétiques, environnementales, technologiques, démographiques et urbaines constituent autant de défis que d'opportunités d'actions pour les acteurs des villes de demain, explique l'entreprise. Ces enjeux font état de l'importance de développer des systèmes urbains intelligents qui permettront d'opérer le passage à la ville intelligente et durable... Le bâtiment, centre de vie, est au cœur de cette transition. En participant à cette alliance, Installlux s'engage dans la réflexion en faveur de la transition numérique et de la transition énergétique au service de tous les usagers ».

Si la journée clients Next a été l'occasion pour tous les participants de découvrir les innovations Installlux de 2020, c'était également la manière de les découvrir qui a été pensée de manière innovante. L'idée était de créer une immersion totale dans l'innovation et le Smarthome grâce aux nouvelles technologies : hélices holographiques, réalité virtuelle et tactile, pilotage des fonctionnalités grâce à des enceintes connectées, etc. Une expérience ludique, dans l'ère du temps, pour donner envie à ses clients de s'approprier les technologies embarquées et pour les préparer de façon dynamique aux lancements produits prévus par Installlux en juin et décembre 2020. ■



Chaque invité d'Installlux s'était vu remettre une pièce d'un puzzle aimanté.



Une troupe théâtrale s'est inspirée de vraies problématiques exprimées par les clients présents.



L'explorateur Jean-Louis Étienne est intervenu lors de la journée clients Next.





### Nouvelle rubrique

*Cette nouvelle rubrique "Usines 4.0" a pour but de nous plonger, non pas dans des scénarios de science-fiction industrielle, mais au contraire de présenter la façon dont les entreprises mettent, dès aujourd'hui, en place les technologies et les organisations qui feront les usines de demain.*

*Nous considérons que l'industrie 4.0 n'est pas seulement un chiffre qui précéderait le 5.0, mais plutôt une chaîne de valeurs dans laquelle on retrouve la connectivité, l'assistance aux opérateurs, la production adaptative, les produits intelligents et bien évidemment la RSE et le développement durable.*

Une démarche environnementale globale pour accompagner la croissance

## Sepalumic : concilier écologie et productivité

Le groupe Sepalumic a installé en 2005 à Genlis, à proximité de Dijon, son usine de fabrication, dont l'actuel directeur d'exploitation est Thomas Gimaret. L'industriel a démarré l'été dernier un ambitieux plan de modernisation et d'extension de son activité, qui est organisé en deux phases pour un investissement total de 30 millions d'euros.

L'enjeu des travaux de la première phase est la modernisation du flux existant de fabrication, en optimisant les conditions de travail et en réduisant le risque de TMS (Trouble musculo-squelettique) tout en améliorant la rentabilité et en réduisant les coûts de production.

La deuxième phase est consacrée à la création d'une nouvelle extension de 13 000 m<sup>2</sup>, qui va abriter une deuxième ligne de laquage vertical et une unité d'extrusion.

Une des spécificités de la démarche de l'industriel est sa volonté d'être éco-responsable sur plusieurs thématiques en particulier énergétique, à la fois en réduisant la consommation et en créant une méga-centrale solaire avec stockage. Son objectif est de devenir à terme 100 % autonome en électricité.



Thomas Gimaret, directeur d'exploitation du site de Genlis, met en avant la stratégie d'audace responsable de l'industriel.

### Première phase de modernisation

Démarrée à l'été 2019, la première phase de transformation de l'existant se termine en novembre 2020. Cette grande étape de travaux se déroulant en site occupé, une petite extension de 1 000 m<sup>2</sup> a été construite en juillet 2019, portant la surface totale du site

à 26 000 m<sup>2</sup>. Elle aide à organiser le chantier en accueillant temporairement les flux de fabrication en travaux. En tout dix millions d'euros d'investissement sont prévus dont plus de 80 % en matériel dont des robots pour semi-automatiser certaines tâches et des systèmes de stockage automatique. En particulier si la phase amont est déjà automatisée avec un transstockeur, la partie aval après laquage va être à son tour automatisée. Un système robotisé conçu sur mesure va aiguiller les profilés en sortie du laquage vers, d'un côté le sertissage et l'assemblage, et de l'autre vers la préparation de commande et le chargement automatisé dans les camions de livraison.

**Perspective de la future extension de 13 000 m<sup>2</sup>,** qui abritera une deuxième ligne de laquage et l'unité d'extrusion avec la presse hybride. La maîtrise d'œuvre du chantier a été confiée à un duo rennais, l'agence d'architecture Atelier Phi et le bureau d'études FM Ingénierie.





**Transstockeur de marque Dimassima.** Le local a été construit sur mesure avec 15 mètres sous plafond et 18 mètres pour les transstockeurs avec dérogation du PLU.



**Ancienne ligne de sertissage** avec machine Müller et d'assemblage, qui se faisait avant laquage. Le process a changé, maintenant plusieurs opérations sont réalisées après laquage dont le sertissage, mais aussi l'ajout du joint, le montage, le brossage, etc.

### Une deuxième phase d'extension

L'enjeu est différent avec le lancement de la deuxième phase qui doit démarrer cet été 2020 et durer deux ans (lire également Verre & Protections Mag n° 113, page 112). Une nouvelle extension de 13 000 m<sup>2</sup> est prévue. Une deuxième unité de laquage vertical va être créée afin d'internaliser le tiers restant de la production qui est actuellement externalisée. La grande nouveauté est la création d'une ligne d'extrusion sur site qui permettra d'internaliser une partie de l'extrusion. Vingt

millions d'euros d'investissement sont prévus au total dont la moitié pour la ligne d'extrusion avec l'achat d'une presse hybride "SMS HybrEx" plus économe en électricité. La relocalisation à Genlis d'une partie des activités de laquage et d'extrusion va en outre entraîner moins de transport et participer à réduire le bilan carbone du produit fini. Au global, le personnel du site devrait augmenter de 40 à 50 personnes, tout en conciliant un accroissement de la qualité et de la productivité avec une réduction du risque d'accidents.



### Être plus vertueux en énergie

Le sujet le plus ambitieux porte sur l'énergie. Sur 2019, la consommation du site de Genlis était de 8 GW en gaz et de 3 GWh en électricité. La stratégie énergétique sur le site se décline en deux axes majeurs, la réduction de la consommation avec une modification du mixte pour faire baisser la proportion de gaz et l'investissement dans un ambitieux projet de production d'électricité solaire photovoltaïque.

Réduire la consommation est illustré par l'achat de la première presse hybride en France, un modèle SMS HybrEx de 2 800 tonnes de poussée pour des billettes de diamètre 8"5. Plus coûteuse qu'une presse équivalente hydraulique, sa consommation énergétique se voit réduite d'au moins 30 % grâce à l'usage de moteurs électriques brushless avec variateurs. Seule la poussée demeure hydraulique.

Concernant le gaz, une économie peut être réalisée en récupérant jusqu'à la dernière calorie l'énergie dégagée par le four pour le chauffage des billettes d'aluminium. Ces calories récupérées peuvent servir à chauffer d'autres process ou le bâtiment. Un partenariat a été établi avec le fabricant afin d'adapter dans ce sens la technologie du four.

### Vers l'autonomie en électricité

La production d'énergie renouvelable va se concrétiser par la création d'une centrale solaire d'une surface de sept hectares et demi de panneaux solaires PV pour une puissance estimée de 5,2 MWc. Prévu pour 2022, ce projet en est encore au stade des études et un mixte toiture et sol est à l'étude.

C'est Val Énergie, une entreprise qui fait partie du même groupe Valfidus que Sepalumic, qui gère le dossier et qui va investir et exploiter la centrale.

« En investissant dans l'électricité solaire, nous nous garantissons ainsi un prix constant et maîtrisé de l'énergie sur au moins deux décennies alors que le prix de l'électricité fourni par le réseau va certainement continuer à grimper », confie Thomas Gimaret.

**Poste d'accrochage des barres** en entrée de la ligne verticale de laquage

La question majeure de l'intermittence et de la variabilité de la production solaire sera traitée par un double stockage de l'électricité, journalier et inter-saisonnier. Trois phases vont se succéder pour mettre en place cette méga-centrale solaire. D'ici 2022, les panneaux PV vont être installés et la production excédentaire non auto-consommée sera vendue sur le réseau.

Ensuite pour 2023, un stockage court terme sera mis en œuvre avec des batteries Li-Ion d'une capacité de 6 MW. L'usine deviendra autonome en électricité mais uniquement sur la période estivale.

Avec le stockage long terme, la troisième phase permettra d'atteindre une autonomie complète sur l'année sur la base d'une consommation électrique qui va doubler par rapport aux chiffres 2019. Une piste étudiée pour ce stockage inter-saisonnier est l'hydrogène généré par une pile à combustible.

### Multi-axes environnementaux

La démarche de l'industriel pour améliorer le process sur le plan environnemental est multi-axes (eau, matériaux, énergie, etc.) et s'avère vertueuse économiquement. Globalement 80 % de leurs déchets sont recyclés ainsi que 100 % des chutes d'aluminium. Utilisée en grande quantité pour le process de laquage, l'eau est récupérée et traitée dans une petite station d'épuration interne avant d'être rejetée. Des travaux ont été effectués en 2019 pour pouvoir réutiliser l'eau nettoyée et la consommation d'eau sur l'ensemble du process a été divisée par deux économisant 18 m<sup>3</sup> d'eau chaque jour.

Un autre sujet est le film plastique étirable utilisé pour protéger les barres et profilés d'aluminium. Des études sont en cours pour le remplacer par un film plus fin et plus technique et ainsi économiser 25 tonnes de plastique par an.

Par ailleurs, les laizes qui séparent les barres entre elles dans le conditionnement industriel dit en civières, sont passées entièrement en plastique recyclé.

### La carte de l'innovation

L'usine de fabrication du groupe a été créée en 2005 à Genlis, à proximité de Dijon. Les 120 personnes travaillant actuellement sur le site, en comptant les intérimaires, fabriquent des profilés et des accessoires de menuiserie qui sont vendus dans le réseau Sepalumic, pour un volume de production annuelle d'environ 9 000 tonnes d'aluminium. « Sepalumic a toujours été pionnier dans l'innovation. En 2005, nous avons été les premiers à avoir un transstockeur en France, puis les premiers à faire du laquage sans chrome de l'aluminium puis les premiers à mettre des pompes à membranes pour le laquage », conclut Thomas Gimaret. ■



Ligne de laquage vertical de marque SAT, suivie du séchage, poudrage et polymérisation. Une deuxième ligne de laquage du même fabricant est prévue dans la nouvelle extension.



L'eau utilisée pour le process de laquage est envoyée dans une petite station d'épuration (STEP) pour être nettoyée et réutilisée. Des travaux ont été effectués en 2019 pour pouvoir réutiliser l'eau nettoyée. Ainsi la consommation d'eau sur l'ensemble du process a été divisée par deux par rapport à l'année précédente, ce qui fait 18 m<sup>3</sup> d'eau économisés chaque jour.



Locaux de stockage aval, avec ici les produits emballés prêts à l'expédition. Ce process va être automatisé avec des transstockeurs et robots de manipulation. Le pilotage du projet est interne avec des spécificités comme la conception de ce système d'aiguillage automatisé des profilés mais aussi la nomenclature pour le suivi des pièces et le logiciel d'ERP (Enterprise Resource Planning) qui est développé en interne.

# LA FENÊTRE HYBRIDE

## VERS L'HABITAT NOUVELLE GÉNÉRATION



Créateur de la menuiserie HYBRIDE, Minco valorise votre habitat avec des fenêtres respectueuses de l'environnement  
Eco-conçues à partir de matériaux biosourcés, l'association du bois à l'intérieur et de l'aluminium à l'extérieur est la meilleure combinaison : économies, performances, environnement et confort.

**La fenêtre HYBRIDE, performante et durable**

Nantes | FRANCE | [www.minco.fr](http://www.minco.fr)



**minco**<sup>®</sup>  
La fenêtre  
HYBRIDE

Avec un regroupement de ses deux usines dans les quatre ans

# Objectif 4.0 pour Blanchet



Jacques Blanchet, PDG du groupe.

**A**près une réorganisation significative pour entrer dans une nouvelle ère, l'entreprise Blanchet spécialiste de la menuiserie aluminium et acier, de la charpente métallique et de la métallerie basée à Montbrison (42), prépare son avenir dans un environnement de mutation accéléré. Elle organise son évolution numérique et industrielle avec pour objectif de regrouper ses sites de production en un seul lieu.

## Agrandissement de l'usine historique

Le groupe Blanchet dispose de deux sites de fabrication au sein de la zone industrielle de Montbrison, à une vingtaine de kilomètres de Saint-Étienne (42).



Sarah Ducreux

Son site historique de la zone de Vaure, qui accueille le siège, les ateliers charpente et la métallerie, va être transféré dans les quatre ans sur le site de la ZAC des Granges, qui abrite déjà la menuiserie aluminium, la menuiserie acier, la vitrerie, la tôlerie, le bureau d'études et l'unité de production. « Le site des Granges compte 60 000 m<sup>2</sup> de terrain et est très proche de

l'autoroute », explique Sarah Ducreux, responsable communication du groupe. « Il est donc idéal pour accueillir nos autres activités, moyennant bien sûr la construction de nouveaux bâtiments ». Blanchet dispose actuellement de 17 000 m<sup>2</sup> d'ateliers de production sur ses deux sites. L'idée, avec ce regroupement, est de réduire cette surface à 14 000 m<sup>2</sup> en industrialisant et en rationalisant la production.

## Mutation numérique et réorganisation des process

Blanchet Groupe a déjà commencé sa mutation numérique, qui est prévue sur trois ans. Elle a pour cela noué un partenariat avec Visiativ, une société lyonnaise spécialisée, dont le programme TNGV (Transformation numérique grande vitesse) va lui permettre d'insérer le numérique dans tous ses process, de la conception (plans) à la pose, en passant par l'administratif.

« L'information sera centralisée et plus accessible par tous grâce à la GED (Gestion électronique des documents) et à la plateforme numérique partagée (Workplace) mises en place », poursuit Sarah Ducreux. « Au niveau de la production par exemple, chaque information qui sortira du bureau

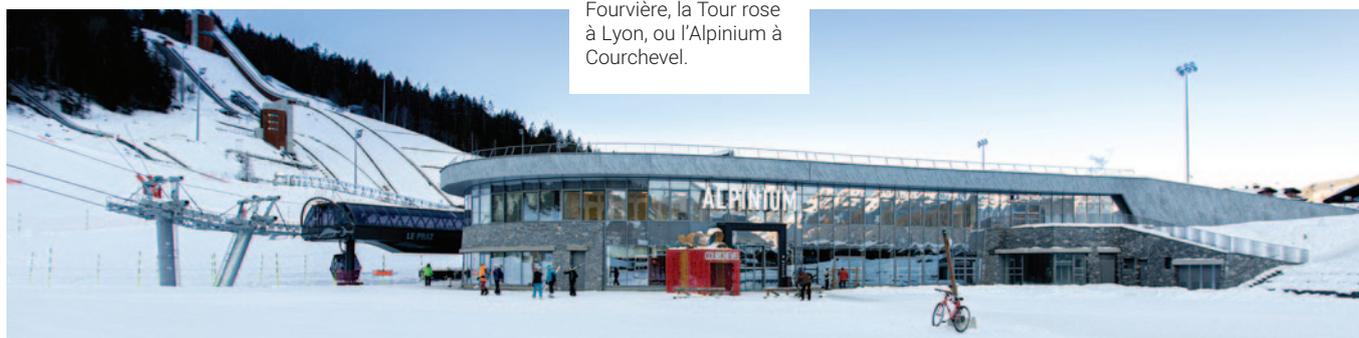
d'études sera instantanément visible sur les machines, sans avoir à ressaisir les plans », se réjouit-elle.

En parallèle, le groupe s'est lié avec Bpifrance et son programme "Accélérateur PME industrielles", qui va l'aider dans la réorganisation des flux et le regroupement des deux sites. L'entreprise va aussi prochainement investir dans de nouvelles machines, dont un banc d'usinage à commande numérique, et a récemment acquis une nouvelle poinçonneuse pour son atelier de tôlerie.

Pour accompagner tous ces changements, l'entreprise de 140 salariés souhaite attirer de nouveaux talents au sein de ses effectifs : elle cherche activement des conducteurs de travaux, des commerciaux, des opérateurs pour ses ateliers, des métreurs, des poseurs, mais aussi des personnes au sein de son bureau d'études.



Parmi les **chantiers récents** de Blanchet, on peut citer la maison Carré de la Fondation Fourvière, la Tour rose à Lyon, ou l'Alpinium à Courchevel.





Sebastien Clavel

## Ouverture d'une agence commerciale à Paris en vue des JO 2024

Précisons que Blanchet Groupe est actif sur plusieurs métiers, dont le principal est la menuiserie aluminium et acier, qui représente 50 % de son chiffre d'affaires. Il travaille avec plusieurs gammistes pour l'aluminium, dont Schüco et Wicona.

L'entreprise est aussi une spécialiste de la métallerie, de la charpente métallique, de la couverture et de la restauration de monuments historiques. Citons par exemple la maison Carré de la Fondation Fourvière, la Tour rose à Lyon, l'Alpinium à Courchevel, le groupe scolaire Rosa Parks, le zénith de Saint-Étienne, le château de Bagnols, le théâtre antique de Vienne, le palais de justice de Lyon...

Blanchet dispose de plusieurs agences commerciales dotées de bâtiments logistiques, à Saint-Étienne, Lyon et Grenoble et elle souhaite en ouvrir une prochainement en région parisienne avec des équipes de pose, en prévision des Jeux Olympiques 2024, pour lesquels elle a commencé à étudier les appels d'offres.

Toutes ces mutations ont pour but une augmentation du chiffre d'affaires, qui reste stable depuis dix ans, autour de 26 millions d'euros. L'ambition est de le porter à 30 millions d'euros d'ici quelques années. ■

Blanchet dispose actuellement de **17 000 m<sup>2</sup> d'ateliers de production** sur ses deux sites.

## UNE DÉMARCHÉ SOCIÉTALE

Les Jeux Olympiques 2024 font écho à la démarche sociétale de Jacques Blanchet, le PDG du groupe, qui a décidé de prendre sous l'aile de l'entreprise deux athlètes Handisport jusqu'aux JO. Il s'agit d'**Anne-Frédérique Royon**, cavalière et championne de para-dressage et de **Charlélie Arnaud**, un pongiste de 24 ans. Ce dernier va d'ailleurs être prochainement formé pour intégrer les rangs de Blanchet.



La dernière étude TBC Innovations montre une croissance de seulement +1% en volume

# 2019, une année contrastée pour le marché des fenêtres en France

**T**BC Innovations vient de publier une nouvelle étude de marché sur les fenêtres en France, dossier que l'entreprise actualise tous les ans depuis 2006. Grâce à une étude quantitative menée en janvier 2020 auprès de 400 acteurs, TBC a mesuré et analysé les ventes de fenêtres sur l'année 2019.

Comme chaque année depuis plus de 13 ans, TBC Innovations s'est associée à son partenaire de longue date, institut spécialisé dans les sondages téléphoniques, pour réaliser cette étude quantitative auprès de 400 acteurs de la pose et de la commercialisation de fenêtres en France.

Cette étude propose les chiffres clés du marché des fenêtres en France : comprenant notamment le volume de fenêtres posées en 2019, la répartition par matériaux, par performance thermique, par type de finition... Les consultants TBC analysent les évolutions prospectives du bâtiment et leurs impacts sur le marché, et proposent ainsi des scénarios d'évolution du marché à l'horizon 2023.

## Toujours au-dessus de la barre des dix millions de fenêtres installées

L'année 2019 a été contrastée pour les professionnels du secteur de la fenêtre en France. TBC Innovations estime un marché

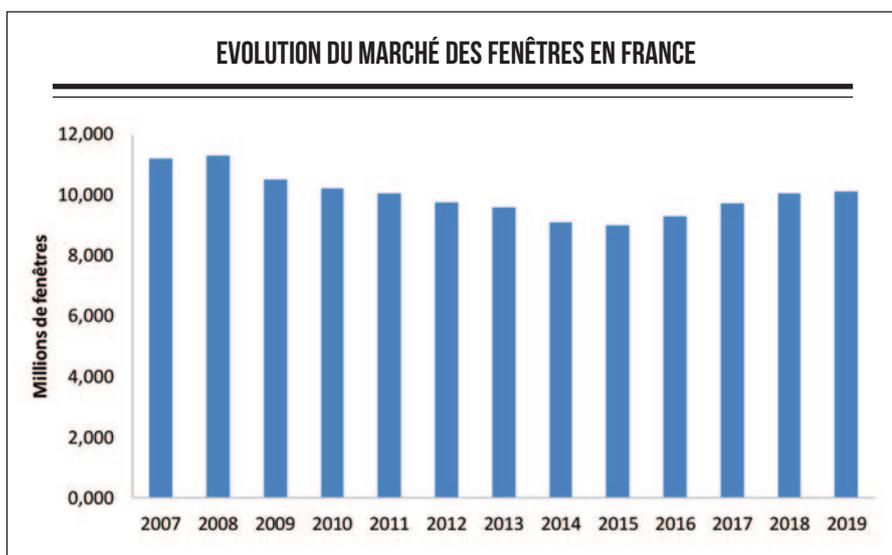


des fenêtres en croissance à plus de 1 % en volume par rapport à 2019.

Le nombre de fenêtres installées en 2019 dépasse toujours les 10 millions d'unités.

## Fin de l'embellie pour la pose de fenêtres en neuf

Depuis 2018, la conjoncture s'est dégradée pour les mises en chantier de construction neuve comme en témoigne la base statistique Sit@del2 du SDES - service des données et études statistiques.



## Méthodologie de l'étude TBC Innovations

400 acteurs ont été interrogés, après avoir été sélectionnés par tirage aléatoire, en respectant des quotas par zone géographique. Les interviews se sont déroulées en janvier 2020 et ont porté sur l'activité de l'année 2019.

250 entreprises de pose et fourniture-pose : menuisiers poseurs indépendants, menuisiers assembleurs partenaires de réseaux de gammistes PVC et/ou aluminium, concessions d'enseigne et agences, entreprises partenaires de réseaux de fabricants industriels ou de groupements d'achats.

100 distributeurs : négoce matériaux, GSB généralistes, GSB menuiseries et réseaux spécialisés

50 acteurs de la conception de bâtiments neufs : constructeurs de maisons individuelles et promoteurs.

Le sommaire de cette étude est disponible sur [www.tbcinnovation.fr/le-marche-des-fenetres-en-france-en-2019/](http://www.tbcinnovation.fr/le-marche-des-fenetres-en-france-en-2019/)

Après un recul de -7 % des mises en chantier de logements en 2018, l'année 2019 confirme cette tendance baissière.

Les mises en chantier de maisons individuelles pures sont en recul de -1,7 % de janvier à décembre 2019 pour atteindre 120 600 maisons commencées. Les mises en chantier de maisons groupées sont en croissance de +3,7 % sur la même période et représentent 42 800 maisons.

Le niveau de mises en chantiers en logements collectifs en 2019 est aussi en baisse, avec 246 900 logements commencés, soit un recul de -1,7 % pour 2019.

Même si la pose des fenêtres arrive en décalage de six mois à un an après le démarrage des chantiers, le ralentissement de la construction de logements neufs impacte le marché des fenêtres sur le segment neuf résidentiel. Après 3 ans de croissance soutenue, ce débouché observe une décroissance en 2019. L'embellie des années précédentes s'éloigne.

### Dynamisme en dents de scie sur la rénovation

La rénovation demeure le premier débouché du marché des fenêtres en France.

Les professionnels interrogés lors de l'enquête TBC en janvier 2020, confirment avoir connu une année 2019 contrastée concernant la demande pour des changements de fenêtres et de baies.

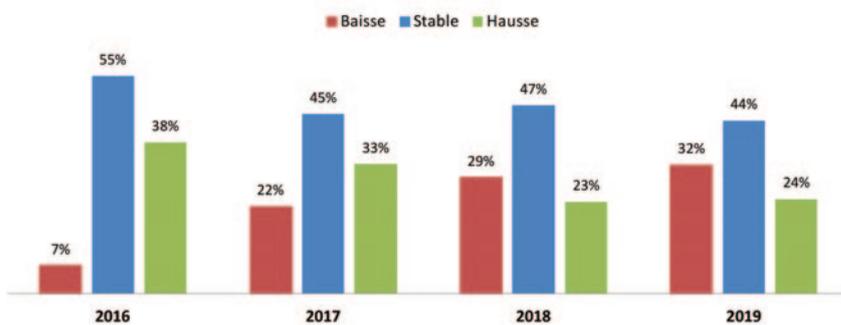
L'année 2018 avait connu une croissance à plus de 2 % sur la rénovation de fenêtres, avec un effet d'aubaine lié à l'arrêt du CITE en juin 2018. De multiples projets de changements de menuiseries ont été anticipés par les particuliers. Selon les professionnels du secteur la demande sur le premier semestre 2019 a été plus atone, elle a repris des couleurs sur le second semestre.

Ils conviennent que l'activité en rénovation de fenêtres reste une opportunité et que les difficultés rencontrées sont conjoncturelles et liées aussi aux mouvements sociaux récurrents.

En effet, le nombre de transactions immobilières dans l'ancien a atteint un niveau record en 2019 avec 1,059 millions de ventes. C'est 100 000 transactions de plus qu'en 2018, soit +10,4 % (source CGEDD d'après DGFIP et bases notariales). Ces transactions immobilières sont souvent vectrices de travaux de réaménagement. Le changement de fenêtres en fait partie.

Sur l'ensemble de l'année 2019, la croissance reste dynamique sur l'activité de rénovation de fenêtres.

### POUR CETTE NOUVELLE ANNÉE, COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DE VOTRE ACTIVITÉ SUR LES FENÊTRES POSÉES EN RÉNOVATION ?



### Prudence et incertitude des professionnels pour l'avenir

Lors de l'enquête menée en janvier 2020, les 400 professionnels ont été aussi interrogés sur leur perception de l'évolution de leur activité sur la rénovation de fenêtres en 2020 :

- 24 % des professionnels interrogés envisagent une progression sur la rénovation de fenêtres
- 44 % envisagent une année 2020 stable
- 32 % prévoient une année 2020 en baisse sur la rénovation

En comparaison aux enquêtes menées par TBC Innovations dans les quatre dernières années, les professionnels sont plus pessimistes qu'optimistes sur le débouché de la rénovation de fenêtres pour l'année 2020.

### L'attrait des couleurs

La tendance est toujours aux profilés colorés pour les fenêtres. Les professionnels interrogés en janvier 2020 par TBC Innovations ont encore observé une progression des fenêtres colorées, que ce soit en aluminium ou en PVC.

41 % des fenêtres aluminium et PVC installées en 2019 ne sont pas blanches !

En termes de coloris préférés, les couleurs sombres sont toujours très présentes avec en tête le gris anthracite RAL7016 et le noir sablé. Dans certaines régions les professionnels soulignent une progression de la demande pour des couleurs plus claires telles que le gris clair, le sable, les grèges.

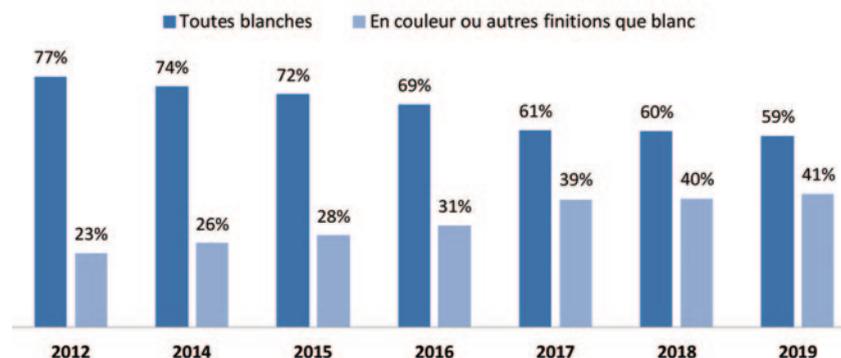
Si le blanc reste le choix le plus utilisé en PVC et même en aluminium, la part de marché des fenêtres toutes blanches recule au profit des fenêtres colorées.

### PVC et aluminium se partagent le marché des fenêtres

En volume de fenêtres posées, le PVC demeure le premier matériau sur le marché des fenêtres en France en 2019.

L'aluminium consolide ses positions, et s'impose comme le second matériau du marché en volume. En valeur, les fenêtres aluminium ont le leadership et sont le premier matériau du marché en 2019. ■

### ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DES FENÊTRES PVC ET ALUMINIUM PAR COULEURS DE PROFILÉS



Chaque fenêtre rhabillée en usine par Lorillard pour que tout soit à fleur et paraisse aligné

## Bois, verre et béton se fondent pour la façade d'un internat francilien

**C**onstruire un internat n'est jamais chose banale, ce type de bâtiment s'inscrivant dans la catégorie des ERP à savoir des établissements recevant du public et soumis, pour la sécurité de chacun, à des contraintes réglementaires très strictes, s'imposant au moment de la construction et au cours de l'exploitation.

Dans le cas spécifique de l'internat du lycée Gaston Bachelard à Chelles (77) en région parisienne, la complexité du chantier dépasse le cadre de cette seule réglementation et s'exprime autant dans la conception architecturale que dans la conception-fabrication et conduite du chantier. Retour sur un chantier qui a commencé en mai 2018 !

### Une architecture tenant plus du bâtiment de luxe que de l'internat fonctionnel

Démarrés en mai 2018, les travaux de construction de l'internat seront finalisés en mars 2020. Le chantier pourrait sembler long, à qui pense l'internat sous sa forme classique : un bâtiment accueillant à dimension fonctionnelle et courante. Mais c'est sans compter l'intervention de l'architecte Pascale Guedot (équerre d'argent 2010) qui, en la matière, a fait le choix d'un parti pris rare et singulier. Sa conception porte l'empreinte d'un design aux influences nord



européennes, tenant plus du bâtiment de luxe que de l'internat fonctionnel, soit, un geste architectural d'ampleur. Construit en 1965, le lycée Gaston-Bachelard occupe un terrain de 90 000 m<sup>2</sup> accueillant également le lycée Louis-Lumière.

Il se compose de trois espaces articulés autour du noyau des accès, et de deux patios rectangulaires formant ainsi un U. Relié par des passerelles créant la jonction entre les deux bâtiments, l'internat a donc été conçu comme un ensemble de trois bâtiments connectés.

Les chambres sont équipées de châssis bois

et de stores extérieurs afin d'assurer une continuité avec les façades du bâtiment d'enseignement.

### Une seule surface mêlant trois matériaux : béton, bois et verre

Quand on regarde le bâtiment finalisé, on ne perçoit pas la complexité technique, car tout a été soigneusement dissimulé. Les difficultés répondant aux normes ERP – traitement de réactions au feu – s'effacent derrière l'aspect homogène et harmonieux du bâtiment : face à cette façade épurée, l'interrogation du complexe n'émerge pas, face aux



Parties pleines des ouvrants en mélèze et parties vitrées intégrées au béton.



Store extérieur occultant et châssis bois.



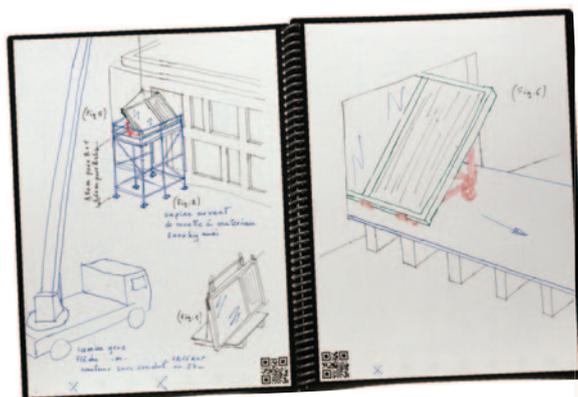
parties vitrées et panneaux, on se demande où sont les ouvrants ? Ainsi, en posant les yeux sur la façade de l'internat de Chelles, l'impression première est celle de lignes pures et d'une seule surface mêlant trois matériaux, le béton, le bois et le verre, qui semblent se fondre. La façade en béton et les fenêtres constituent donc l'élément architectural principal du bâtiment. La partie pleine en mélèze et la partie vitrée, intégrées au béton, indiquent le code architectural qui joue sur une inversion.

**Les menuiseries pensées pour que se confondent les parties pleines ouvrantes et fixes**

L'habillage des façades se compose de panneaux préfabriqués en béton architectonique de teinte gris clair et de bardage en bois de mélèze. Cette construction a nécessité une surface de menuiserie très conséquente à haute isolation thermique. De l'extérieur, la façade porte une couleur béton brut et un veinage de coffrages de dimensions différentes, le tout rythmé par des bandeaux horizontaux filant tout autour, à chaque niveau. Entre béton et coffrages se déploient de petits poteaux béton (370 en vertical).

De l'intérieur, un ébrasement en bois vient encadrer la menuiserie et tout

recouvrir. Le tout, menuisé, présente donc le même aspect esthétique harmonieux : ventilations, stores, milliers de coffres étanches à dimension variée, tout est caché, au service d'une esthétique épurée. Cette épure esthétique relève pourtant d'un caractère complexe d'ouvrages composés, longuement conceptualisés en bureau d'études : un temps d'étude incompressible pour une finition parfaite et assurer une sécurité optimale des internes. Ainsi, de l'intérieur, ne perçoit-on que la partie vitrée ou la partie qui s'ouvre, mais rien d'autre : tout le reste est dissimulé par du placo et aucun store n'est visible. Pour réaliser cette prouesse technique, il a fallu penser les menuiseries pour que les parties pleines ouvrantes et fixes se confondent. Dans ce cas précis, la partie ouvrante n'est



Croquis du B.E. de Lorillard pour la conception des échafaudages et chariots

**PANNEAU DE CHANTIER**

**Financement :** région Île de France.

**Architecte :** Pascale Guédot (équerre d'argent 2010)

**Montant des travaux :** 1,609 millions d'euros HT

En l'état à fin octobre 2019 (soit à 80 % de la réalisation du chantier): 137 plans ou carnets de plan mobilisant le bureau d'études pendant 3100 heures.

**1700 heures de travail** pour le conducteur des travaux.

**450 heures** pour le chef de chantier.

**3736 heures** pour la société de pose.

**287 ensembles menuisés.**

**17 blocs portes extérieures.**

Un ensemble de hall mur-rideau en bois mélèze.

**172 m<sup>2</sup> de plafond bois.**

**125 m<sup>2</sup> de bardage vertical** en tasseaux de bois mélèze.

Ensemble blocs intérieurs et toisons vitrées **coupe-feu et pare flamme.**

**144 stores occultant** électriques radio pour les chambres.

**51 stores solaires** pour les parties communes (salles communes, foyers, salles de travail, etc.).

**100 m<sup>2</sup> d'habillage mural** de hall en mélèze.

**1300 mètres linéaires d'ébrasements intérieurs** en périphérie des fenêtres.



La partie ouvrante n'est pas la partie vitrée : **les ouvrants sont pleins.**



Coffre, ventilation, store, etc. **Tout sera caché** dans le doublage.

pas la partie vitrée : les parties ouvrantes sont pleines et les parties vitrées sont fixes. Panneau et découpe sont réalisés dans la même plaque, seul est perceptible le trait de la scie. La partie ouvrante (découpée dans le panneau) et le veinage s'alignent parfaitement pour que le tout paraisse plein et fixe. Tous les bois sont en mélèze naturel et l'ébrasement, de même teinte, vient récupérer le doublage.

Au-dessus de cet ébrasement, le coffre (portant propriétés aérauliques) et la ventilation, sont cachés dans le doublage. De même, le store descendant devant la partie fixe côté intérieur, est rendu invisible.

### Chaque pièce, de dimension différente, a été pensée et dessinée en bureau d'études

Toute la difficulté posée au bureau d'études de Lorillard était donc de cacher la complexité technique et de rendre invisible le savoir-faire : pas d'habillage ni champ plat, ajout de joints creux, placo rencontrant la menuiserie avec une infinie précision, construction spécifique de porte bois, couronnes ERP particulières, châssis coulissants sur mesure atteignant des dimensions de dix mètres de long pour correspondre aux plans hors standard, conception de profils spéci-

#### Usage des menuiseries



Production de menuiseries hors-standard.



**Pose des menuiseries**  
à l'aide du chariot à vérins



fiques et d'assemblage, création d'ouvrants pompiers plus larges avec des systèmes de poignée ouvrant dans les deux sens, et systèmes de libération instantanée des serrures en cas d'alarme incendie, etc. ... Chaque pièce, de dimension différente, a été minutieusement pensée et dessinée en bureau d'études, travaillée au millimètre près : un défi pour le bureau d'études et l'atelier de produire des menuiseries hors standard signées Lorillard !

Tout ce travail préparatif représente des mois d'étude et de phasage avec l'architecte, pour arriver à ce que tout s'assemble, en respectant les plans originaux. Pour les équipes de Lorillard, il ne s'agissait pas seulement de réaliser de simples fenêtres mais plutôt de répondre aux exigences singulières de Pascal Guédot. Chaque fenêtre standard a donc été totalement rhabillée en usine, pour que tout soit à fleur et paraisse aligné comme le voulait l'architecte : un préfabriqué d'usine à simplement déposer sur le chantier et s'emboîtant au millimètre sur place. Ces réalisations multiples dépassent l'idée que l'on peut se faire du sur-mesure. Cloison en béton pour ouvrage de 160/180, cloisons différenciées pour que l'ébrasement s'ajuste au bâtiment, pré-construction des poteaux, calcul thermique de panneaux, usinage des menuiseries laine de roche, tasseaux servant aux alignements, bavettes aluminium, créments particuliers, systèmes à levage, tout a été assemblé ou découpé en usine.

De même, tous les produits annexes propres à la fenêtre (quincaillerie, systèmes de verrouillage, bardage...) ont été répertoriés et assemblés en atelier afin que celle-ci puisse être livrée préassemblée.

Conçus en usine, les panneaux de bois préfabriqués ont également permis un gain de temps considérable au moment de la pose.

Car ces créations ont aussi nécessité une mise en œuvre particulière, complexe et délicate, ajustement et finition ne pouvant se faire que sur place.

**Le BE a dû développer un système industriel spécifique pour l'approvisionnement et le montage dans la conduite des travaux**

Tous les éléments réalisés pour ce chantier s'avérant hors standard, le bureau d'études a dû développer un système industriel spécifique pour l'approvisionnement et le montage dans la conduite des travaux soit : un concept industriel unique et propre à ce chantier, s'adaptant aux dimensions des ouvrages prémontés en atelier et ce, pour éviter la création d'un atelier sur place. Pour acheminer ces ensembles inhabituels par leur dimension et leur poids (exp : fenêtre de 2m30 par 2m30 pour 250 à 300 kg), et

permettre leur installation dans les meilleures conditions tout en assurant un nombre maximum de poses en une seule et même journée, le bureau d'études a conçu et fabriqué des échafaudages et un chariot, spécifiquement adaptés au chantier. Les ensembles-fenêtres, non manœuvrables à la main, furent préalablement parés d'anneaux en acier, afin d'être livrés à l'aide d'une grue. Par ailleurs, ne pouvant pas passer par les entrées en béton, les fenêtres étaient transportées sur le chariot qui permettait de les incliner à 45 degrés, afin d'être passées en diagonale par les ouvertures. Puis elles étaient acheminées à l'intérieur du bâtiment, et descendues le long d'une rampe en bois, au bon niveau, en face de leur baie.

Les fenêtres étaient alors redressées, par le biais d'un vérin préalablement fixé sur le chariot, permettant une pose avec des réglages en hauteur différenciés. La fenêtre n'avait plus alors qu'à être vissée ! ■



Le patio

Mise en œuvre de menuiseries Minco Extrem 66 en triple vitrage

## Du passif à grande échelle dans l'éco-quartier de la Fleuriaye

**À** Carquefou, près de Nantes, un grand quartier mixte tertiaire résidentiel a vu le jour avec de grandes ambitions environnementales. Quatre programmes de 320 logements passifs ont déjà été construits par trois promoteurs Vilogia, Samo et Bouygues immobilier et deux agences d'architecture implantées à Nantes, Pellegrino Associés Design Workshop (PADW) et Magnum architectes & urbanistes.

Dressés en un seul geste entre 2014 et 2018, les seize bâtiments présentent une certaine cohérence avec des volumes compacts en R+3, des toitures à deux pentes recouvertes en orientation sud de panneaux solaires et un soin apporté au traitement paysager des espaces communs.

Pour rappel, l'obtention du label Passivhaus passe par une réponse au test d'infiltrométrie n50 inférieure à 0,6 vol/h et des besoins de chauffage inférieurs à 15 kWh/m<sup>2</sup>.an. Enfin les menuiseries mixtes fournies par Minco sont équipées en très grande partie de triple vitrage, à part quelques exceptions comme les étages supérieurs de la résidence étudiante de Soléo et plusieurs façades sud de Tempo et Parc de Flore.

### Menuiseries à ouvrant caché avec bois pin intérieur et capotage alu

L'ensemble des menuiseries ont été fabriquées sur mesure dans l'usine de Minco à Aigrefeuille-sur-Maine, située à proximité



Le programme Soléo de Vilogia est composé de 110 logements qui mixent logements conventionnés, accession sociale, location accession (PSLA) et des logements Izidom pour jeunes actifs.

de Nantes. Le modèle est Extrem 66 de la gamme Lumia, une menuiserie à ouvrant caché avec bois pin intérieur et capotage alu. « Le dormant de section 66 par 70 mm apporte de la rigidité avec la résistance mais aussi de la performance thermique. Toutes les essences de bois, chêne et pin, que nous utilisons sont certifiées PEFC et d'origine française », assure Freddy Thomlin, responsable marketing et communication chez Minco. La composition du triple vitrage est SGG Planitherm Lux 4/18/4/18/4 Plani-

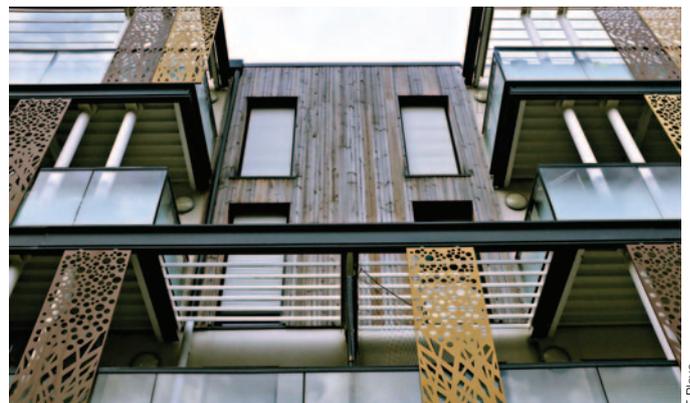
therm Lux. La lame d'argon 90 % est équipée d'un intercalaire à bords chauds Swisspacer Ultimate. La performance obtenue est  $U_w$  de 0,8 W/(m<sup>2</sup>.K) pour un  $U_g$  de 0,6 W/(m<sup>2</sup>.K).

### Veiller à l'étanchéité

Le promoteur Bouygues Immobilier a développé avec Magnum Architectes deux îlots, Parc de Flore et Tempo de chacun 70 appartements en accession libre. La performance thermique des murs est obtenue avec le



Le programme de l'éco-quartier comprend aussi de nombreuses maisons passives, comme celle de Jean-Claude Kerléo, avec fenêtres Lumia de Minco, en triple vitrage, murs en aggro coffrant isolé et étanchéifié.



Résidences Passivé'O de l'agence d'architecture PAWD et du promoteur Samo avec coulissants ajourés et dorés et du bardage bois sur laine de verre.



Wigwam Ingénierie

choix du produit Thermibloc de Xelis qui est un bloc en béton de bois à bancher, dont le coffrage perdu sert d'isolation extérieure. La vêtiture est en zinc pour les façades tournées vers le cœur d'îlot paysager et en bois douglas pour les autres.

La sobriété est de mise pour ces menuiseries avec du pin incolore et un capotage alu de teinte grise (7035).

Leur pose en tunnel a été confiée au sous-traitant Jean-Claude Loiseau de Saint-Michel-Mont-Mercure (85) qui a réalisé l'étanchéité entre la menuiserie et le gros œuvre avec de l'ISO-Bloco One de ISO-Chemie, une mousse imprégnée d'étanchéité multifonctions certifiée passif.

### Une manipulation complexe

Les deux autres îlots, Passivé'O et Soléo, ont été confiés à l'agence d'architecture PAWD de Gilberto Pellegrino. Passivé'O du promoteur Samo (groupe SNI) est en deux bâtiments avec au total 68 logements en locatif social. Les façades se distinguent par des brise-soleil coulissants dorés. Les deux bâtiments Soléo du promoteur Vilogia abritent 110 logements en accession maîtrisée ou libre. Les deux îlots ont été construits par la même équipe réunissant l'agence PAWD et l'entreprise Eiffage, avec un mode constructif similaire, des voiles de béton porteur isolées par l'extérieur avec de la laine de verre sous bardage et du PSE collé sous enduit.

Les menuiseries ont été posées par l'entreprise Loiseau Menuiserie-Charpente située

à Chantonay (85). Créée en Vendée en 1906, cette entreprise familiale qui compte actuellement 25 employés, s'est taillée une réputation au milieu des années 80 dans la construction bois et paille. Son président Olivier Loiseau confie que « le triple vitrage bois demande de la vigilance à la pose. Son poids demande de manipuler les baies vitrées de manière adaptée, avec des ventousiers et des chariots électriques avec grue ».

Un autre point important est le choix du caisson du volet roulant, ici de marque Sofermi, qui doit être performant sur les plans thermique et acoustique afin de répondre aux besoins du passif.

Spécialisé dans le conseil en environnement appliqué au bâtiment, le bureau d'études Wigwam Ingénierie est intervenu comme sous-traitant d'Eiffage sur les deux programmes, Passivé'O et Soléo.

« Le mode constructif choisi est assez standard avec de la menuiserie en applique extérieure du voile béton. L'étanchéité à l'eau réalisée au niveau du linteau permet de traiter aussi l'étanchéité à l'air. La jonction entre le dormant et le voile béton s'est faite côté extérieur avec une membrane collante Fentrim de Siga », confie Brice Guénégo, ingénieur énergie et enveloppe du bâtiment chez Wigwam. Les tests d'infiltrométrie réalisés à la livraison montrent une valeur moyenne n50 de 0,4 vol/h. Si les performances énergétiques du projet sont au rendez-vous, le bilan carbone du projet aurait pu être amélioré en encourageant l'usage de matériaux biosourcés. ■

**Toutes les façades du programme Soléo sont isolées par l'extérieur**, avec des menuiseries mixtes de chez Minco, essentiellement en triple vitrage. Ici isolant de 25 cm en laine de verre sous bardage pour Soléo.



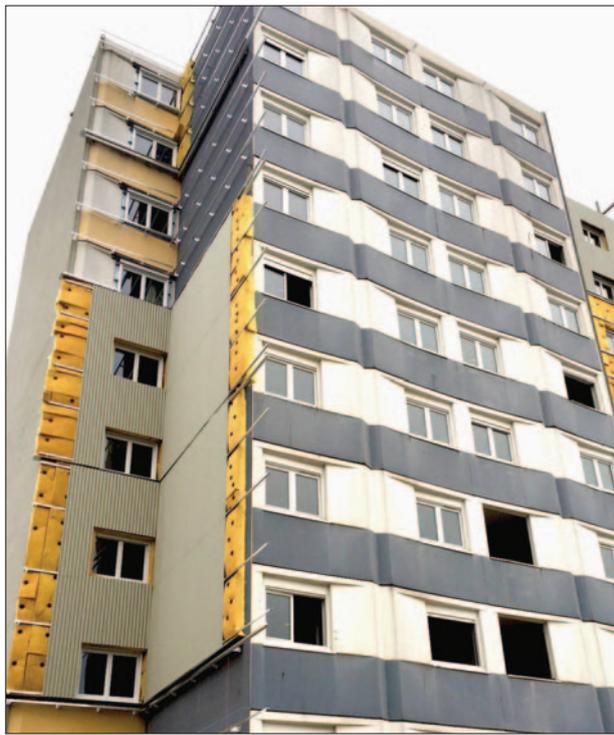
F.Ploye

Résidences Passivé'O et Soléo : les menuiseries sont en **pin avec lasure Pannacotta** et capot alu de teinte gris anthracite (7016).

Un exemple de conception, fabrication et accompagnement sur-mesure

# 450 précadres Louineau pour rénover une résidence étudiante à Limoges

**C**onstruite dans les années 1970, la résidence étudiante Camille Guérin à Limoges (87) a connu sa première rénovation en 2017. Le Crous, maître d'ouvrage du bâtiment, a fait appel à l'agence GDV Architectes Urbanistes pour réhabiliter totalement ces logements, impliquant une requalification de son enveloppe. Elle a imaginé des façades à l'esthétique contemporaine réfléchissante et proposé une isolation thermique par l'extérieur (ITE). La structure en béton préfabriqué se caractérisait par une forme en biais, qui conférait du volume au niveau



Cyril Badet - Louineau

des menuiseries existantes. Cette peau singulière impliquait une réflexion sur la mise en place des nouveaux châssis en PVC. Les travaux devaient également s'effectuer en quelques mois pour une livraison des bâtiments (353 chambres) à la rentrée des étudiants en septembre.

Deux enjeux prioritaires, qui ont conduit Delage Menuiseries à se rapprocher de Louineau pour la conception et la fabrication de 450 précadres sur-mesure de la gamme Prefix. Un modèle préconçu qui s'adapte totalement en longueur, en largeur et en profondeur.

## Les précadres intègrent la reprise des biais afin d'obtenir une enveloppe totalement plane

Véritable apporteur de solutions, l'entreprise vendéenne s'appuie sur son savoir-faire de plus de trente ans pour répondre aux défis techniques et esthétiques de chaque projet, en neuf comme en rénovation. Pour la résidence étudiante de Limoges, son bureau d'études a conçu les précadres en intégrant la reprise des biais afin d'obtenir une enveloppe

totalement plane. Au-delà de la contribution esthétique, le choix des précadres Louineau constituait une solution technique fiable en rénovation. Elle garantit une continuité d'étanchéité avec les nouveaux châssis et le bardage polycarbonate aux reflets changeants. Pré-montés en atelier sur les menuiseries, les précadres permettaient également de respecter le délai court de la maîtrise d'ouvrage.

Débutés en janvier 2017, les travaux se sont achevés quatre mois après, en avril.

## Gérer l'interface maçonnerie/précadre

La peau extérieure des bâtiments et leurs lignes courbes, devaient être recouvertes d'un bardage plan. Les inclinaisons à gauche, à droite, en haut et en bas des menuiseries étaient toutes différentes, nécessitant une adaptation des précadres Louineau.

« Nous avons défini notre précadre en 3D, en fonction du support, afin de simplifier la mise en place de l'étanchéité à l'eau et à l'air entre cette solution et le gros œuvre », explique Guillaume Dufaix, responsable R&D de Louineau.



## UNE ÉTUDE PRÉCISE EN AMONT DU CHANTIER

Comment fixer les menuiseries à la façade qui intègre une nouvelle isolation thermique par l'extérieur? Quelle solution est la plus appropriée pour une mise en œuvre simple, fiable et rapide? Avant de commencer les travaux, une phase d'étude de six mois a été pilotée par Louineau en 2016. Ce travail préparatoire entre son bureau d'études, l'entreprise de pose Delage menuiseries et le façadier SMAC, était essentiel pour mener efficacement et rapidement le chantier. Il a permis d'identifier les besoins de chacun et d'anticiper les problématiques de mise en œuvre, notamment en réalisant des relevés ou en simulant en 3D la gestion des angles par ordinateur. Une phase "prototype" chantier a permis d'obtenir une vision technique, transformant l'étude théorique en pratique.

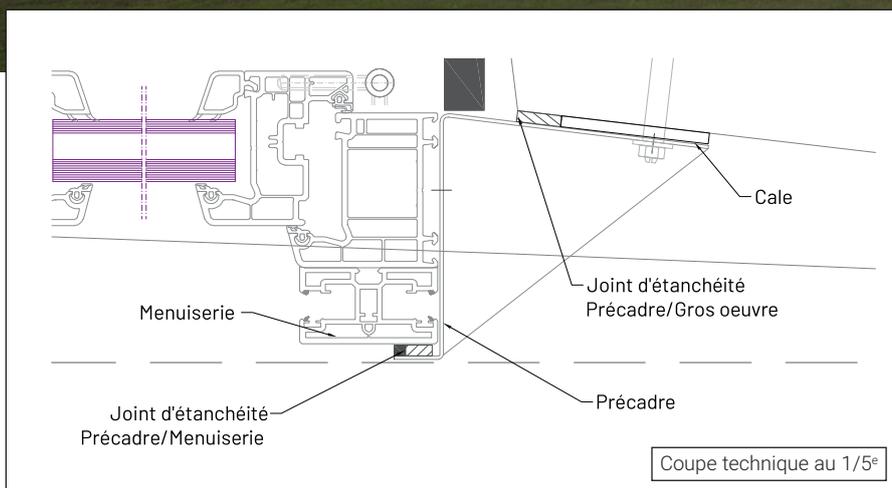
## Pré-monter en atelier

Livrés à l'entreprise de pose Delage Menuiseries (Saint-Junien - 87), les précadres sont fixés directement sur les fenêtres. Chacun d'eux était identifié par une étiquette spécifique pour faciliter le repérage et l'intégration sur les menuiseries. Afin de simplifier la répartition sur le chantier, les ensembles "précadres/châssis" reprenaient les informations: quelle façade, numéro d'étage et sens de pose? Le pré-montage en atelier assure un gain de temps et une mise en œuvre optimale sur cette rénovation.

« L'objectif était d'industrialiser au maximum la pose de menuiseries afin de réduire



Cyril Badet - Louineau



## PANNEAU DE CHANTIER

**Projet :** résidence étudiante Camille Guérin du Crous de Limoges

**Architectes :** GDV Architectes Urbanistes - La Rochelle (17)

**Entreprise de pose :** Delage Menuiseries - Saint-Junien (87)

**Début et fin du chantier :** décembre 2016 à septembre 2017

**Produits Louineau mis en œuvre sur le chantier :** 450 précadres Precfix (mécano-soudés en acier galvanisé) sur-mesure conçus et fabriqués par Louineau.

- Reprise des biais des façades dans la conception et la fabrication des précadres afin d'obtenir une enveloppe totalement plane.

- Solution technique fiable en rénovation garantissant une continuité d'étanchéité avec les nouveaux châssis et le bardage.

- Pré-montage en atelier sur les menuiseries pour une mise en œuvre rapide et de qualité sur le chantier.

**Particularité du chantier :** travail d'études et d'accompagnement de Louineau afin de faciliter le quotidien de l'entreprise Delage Menuiseries et du façadier SMAC.

au minimum les aléas de chantier. », souligne Guillaume Dufaix.

La cadence des équipes sur chantier était également maîtrisée. Quelles que soient les conditions météorologiques, elles pouvaient travailler. Une fois sur le chantier, les poseurs installaient directement l'ensemble "menuiserie/précadrement", sans avoir besoin de recourir à d'éventuels ajustements.

En parallèle, une seconde équipe déposait les anciennes menuiseries mises en œuvre en intérieur. Le bâtiment restait ainsi fermé, un critère primordial pour ce chantier réalisé sur la période hivernale et permettant aux différents corps d'états (électriciens, plaquistes, plombiers...) de travailler dans les chambres.

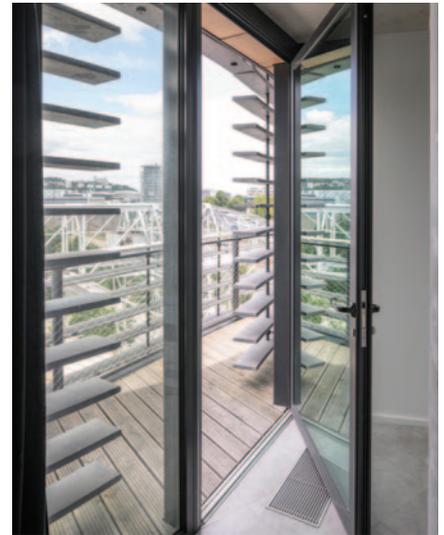
Delage Menuiseries a effectué la mise en œuvre colonne par colonne afin que les bardes puissent intervenir en simultané. ■



Cyril Badet - Louineau

Mise en œuvre des fenêtres Speci'Al K de Kawneer par la société de menuiseries Alquier

## 595 châssis posés à l'arrière de brise-soleil pour "voir sans être vu"



Réalisé par l'architecte Rudy Ricciotti pour le promoteur immobilier Cardinal, le Pavillon 52 est un bâtiment aux formes courbes et énigmatiques situé en bord de Saône dans le quartier Confluence à Lyon. D'une superficie totale de 7 500 m<sup>2</sup> sur six étages, ce bâtiment, certifié Breeam niveau Good, se compose d'un empilement de blocs à géométrie variable, constituant chacun un niveau, revêtu d'une mantille de béton faisant office de filtre solaire.

Pour répondre aux contraintes de performances thermiques, esthétiques et économiques du projet, la société de menuiseries Alquier a fabriqué et installé les fenêtres aluminium Speci'Al K de Kawneer. Situées à l'arrière du brise-soleil constitué par les lames de béton fibré haute performance, elles offrent un clair de vitrage optimisé permettant de laisser passer un maximum de lumière naturelle.

### Un coefficient thermique Uw inférieur à 1,5 W/m<sup>2</sup>.K

Tout en courbe, le Pavillon 52 affiche une architecture audacieuse : une mantille de béton, qui s'enroule autour de l'édifice, fait office de brise-soleil et limite ainsi le recours à la climatisation, des panneaux photovoltaïques en toiture, un système d'éclairage intelligent, une production par pompe à chaleur avec échanges thermiques sur la nappe phréatique, des menuiseries aux per-

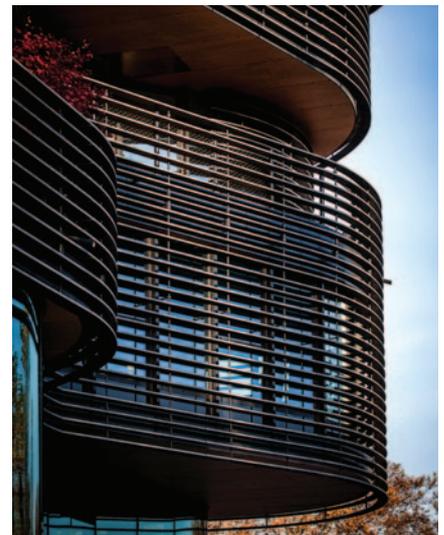
formances thermiques élevées, plancher chauffant...

« Pour répondre au cahier des charges et notamment pour respecter le coefficient thermique relativement bas imposé ( $U_w < 1,5 \text{ W/m}^2.K$ ), nous avons préconisé, fabriqué et posé les fenêtres aluminium à ouvrant visible Speci'Al K de Kawneer, explique Armand Moukhibirian, dirigeant de l'entreprise Alquier en charge du lot menuiseries. Avec un  $U_w$  de  $1,3 \text{ W/m}^2.K$ , elles présentaient un coefficient thermique qui correspondait aux attentes sans être hors de prix ».

### Dormant de 62 mm et vitrage de 32 mm d'épaisseur

Au total ce sont 595 châssis composés d'ouvrants à la française doté d'un vantail sur allège fixe de 1,35 m de large sur 3,15 m de haut qui ont été installés. Conformément aux normes d'accessibilité PMR, des portes-fenêtres avec seuil extra-plat de 20 mm permettent d'accéder facilement à la terrasse du 6<sup>e</sup> étage.

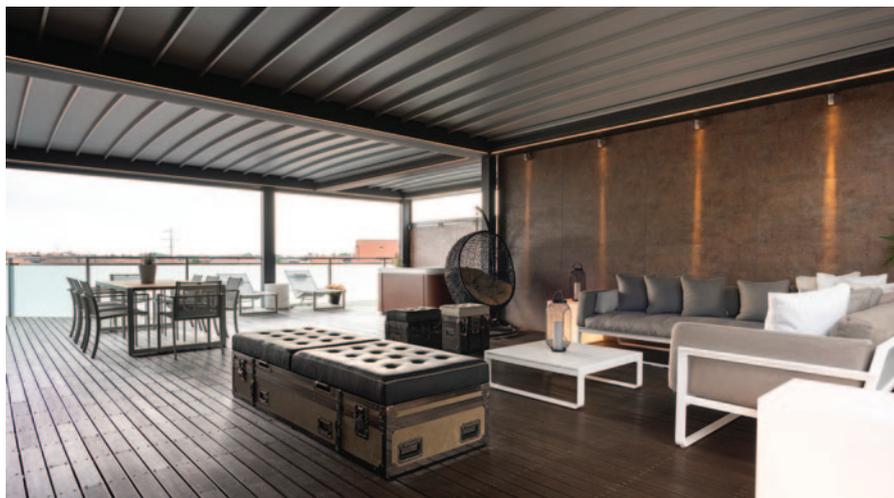
26 portes d'entrée Kanada un vantail de 1,35 m de large sur 2,7 m de haut, avec ouverture vers l'intérieur ou vers l'extérieur, réparties sur chacun des étages, complètent l'ensemble. Avec un dormant de 62 mm et un vitrage de 32 mm d'épaisseur pour ce projet, les fenêtres Speci'Al K offrent un clair de vitrage optimal pour laisser passer un maximum de lumière naturelle tout en offrant des performances thermiques et acoustiques élevées. ■



D'un point de vue esthétique, le design droit des châssis et la teinte gris anthracite retenue (RAL 7016 Satiné) se fondent dans l'architecture du bâtiment.

Trois pergolas différentes et des meubles créés sur mesure

# KE rénove un “roof top” de style industriel dans l'arrière-pays milanais



Un penthouse dans l'arrière-pays milanais avec une terrasse immense, dans un contexte ultramoderne : tels sont les ingrédients de ce projet.

Trois pergolas en toile rétractable (modèle Isola 3 de KE), équipées de fermetures en PVC Cristal et d'un éclairage Led sur le périmètre, ont trouvé leur place dans le contexte architectural moderne du bâtiment. La couleur anthracite de la structure et la toile en gris clair Vintage – à vocation textile – s'harmonise parfaitement avec les revêtements en Corten choisis pour les parois, avec la lumière tamisée des spots et avec l'ameublement de style industriel.

L'atmosphère reflète le goût raffiné du propriétaire – passionné d'architecture – et l'attention pour les détails sur mesure, qui se traduit par la pose de trois pergolas différentes et des meubles créés sur mesure.

Le KE Store 3s Milano S.r.l. a été choisi par le client après avoir consulté de nombreux revendeurs qui n'avaient pas réussi à satisfaire ses attentes.

La vaste surface de la terrasse a permis de créer plusieurs ambiances : une zone “bien-être” avec vasque à hydromassage et douche externe, une zone “living” avec des divans et des fauteuils et une zone “repas” avec une table à douze places.

Des rideaux en PVC Cristal sur tout le périmètre des pergolas permettent une utilisation de l'espace en cas de pluie, de vent ou en hiver et le projet conçu est une vraie continuité de la maison. C'est plus particulièrement le cas pour la zone “bien-être” de la terrasse qui devait avoir la possibilité d'ouvrir la partie du plafond située au-dessus de la vasque à hydromassage, en laissant éventuellement couvert le reste de la pergola. ■



## LA GAMME DE PERGOLA MISE EN ŒUVRE

**Gennius Isola 3** est une pergola à toile dotée d'une structure en aluminium, disponible en version autoporteuse et adossée à un support

- Dimensions maximales 550 cm de largeur x 700 cm en saillie
- Hauteur de la bande de contour : 23 cm
- Système autoporteur de dimensions 550 cm x 700 cm avec 4 colonnes
- Adossé à un support de dimensions 550 cm x 700 cm avec 2 colonnes
- Entièrement modulable en largeur et en saillie avec différentes possibilités de réalisation.

En option :

- Kit éclairage Led blanc à variateur sur le périmètre interne
- Kit d'éclairage à Led RVB à variateur sur le périmètre externe
- Rideau à rouleau latéral Vertika intégré jusqu'à 6 mètres et complètement dissimulé dans le périmètre
- Rideau en draperie sur le périmètre interne
- Vitres coulissantes panoramiques
- Vis en acier inoxydable non visibles.

### Pergolas installées :

Deux pergolas Isola 3 de KE avec stores verticaux Vertika en PVC Cristal motorisés sur tout le périmètre et éclairage Led sur le périmètre. Dimensions pergolas : 550 x 656 cm chacune.

Une pergola Isola 3 de KE avec stores verticaux Vertika en PVC Cristal motorisés sur tout le périmètre et éclairage Led sur le périmètre. Dimensions pergola : 550 x 248 cm.

Télécommande Somfy Nina connectée à la domotique de la maison.



# PANORAMA

# vérandas & pergolas

Véritables icônes de la vie en plein air, pergolas et vérandas ne cessent de gagner en confort et en fonctionnalités. Verre & Protections Mag vous propose un panorama de l'offre actuelle.



## Installux : Galaxie 32 TH

Idéale pour l'habitat contemporain, aussi bien en neuf qu'en rénovation, le couissant Galaxie 32 TH d'Installux associe le meilleur de la technique et de l'esthétique. La facilité de mise en œuvre et la richesse de son design permettent de répondre en parfaite cohérence à des projets de construction et de rénovation haut de gamme.

Grâce à son système de levage et à une prise de vitrage importante, le couissant Galaxie 45 TH d'Installux bénéficie de grandes performances ther-

miques et acoustiques. Composé de profilés aluminium amincis pour gagner des centimètres de vitrage, ce concept affirme ses lignes au design carré minimaliste, et peut accueillir des baies allant jusqu'à 7 m<sup>2</sup> par vantail. Il permet de proposer des espaces confortables avec des baies offrant un maximum d'apport de lumière naturelle et d'ouverture sur l'extérieur.

Ce début d'année 2020 voit la gamme s'enrichir de l'application couissant à galandage d'angle. ■



**Caractéristiques :**

- Remplissage : plaque autoportante avec pente intégrée de 2,5%
- Étanchéité : systèmes de profilés alu spécifiques pour chéneaux conformes aux normes d'étanchéité.
- Dimensions : jusqu'à P 4500 x L 6000 x H 3000 mm
- Éclairage : 3 systèmes d'éclairage LED sont proposés avec variateur :  
La centrale de gestion permet de gérer deux sortes d'éclairage dont une avec variateur.
  - Rampes à Led
  - Strip Led
  - Spot à Led
- Fermetures : parois vitrées ou opaques, fixes ou coulissantes

**Profils Systèmes : Gazebo Wallis&garden**

**P**rofiles Systèmes a créé Wallis&Garden, un nouveau lieu de vie esthétique, fonctionnel et de très haute qualité. Généralement installé dans le jardin, Wallis&garden abritera une cuisine d'été, un salon, un spa... en vous protégeant du soleil, du vent, de la

pluie ou des regards. Véritable prolongement de votre aménagement intérieur, cet espace deviendra un élément indispensable de votre jardin pour votre confort. Le gazebo Wallis&Garden est disponible en configurations carré, rectangulaire ou trapèze. ■

**Abri alu Wallis&Park**

**L'**abri aluminium Wallis&Park est une solution idéale pour abriter les véhicules. Économique et esthétique, il permet d'abriter voitures, motos, vélos, trottinettes, camping-

car, de stocker son bois, ses outils de jardin... La structure aluminium de cet abri les protégera des intempéries, des chutes de branches, des résines d'arbres mais aussi du soleil. ■

**Caractéristiques :**

- Dimensions : disponible jusqu'à L 4500 x P 4500 x H 3000 mm ou L 3300 x P 6000 x H 3000 mm
- Poteaux :
  - Poteaux alu 135 x 135 mm autoportants fixation invisible ou visible
  - Poteaux alu de 105 x 105 mm (Abri Wallis&Park adossées à un mur)
  - Poteaux déportés
  - Fixation par platines inox spécifiques pour une résistance accrue dans le temps
- Résistance : charge de neige de 60Kg/m<sup>2</sup> selon les zones
- Système de récupération d'eau de pluie
- Chéneau périphérique avec une descente d'eau dans un angle au choix
- Options : 3 systèmes d'éclairage Led sont proposés avec variateur : la centrale de gestion permet de gérer deux sortes d'éclairage dont une avec variateur.
  - Rampes à Led
  - Strip Led
  - Spot à Led



## Pergola bioclimatique Solisysteme

Certifiée Origine France Garantie, la pergola bioclimatique à lames orientables jusqu'à 160°, est la solution idéale pour se protéger des aléas climatiques tout en profitant du meilleur de l'extérieur. Les 4 fonctions à retenir : protection : protège du soleil et abrite totalement

l'espace en cas d'intempéries. Aération : produit une ventilation naturelle, évitant ainsi l'effet de serre tout en restant à l'ombre. Régulation : ajuste la température des pièces attenantes en maîtrisant les rayons du soleil. Luminosité : règle l'intensité de la lumière naturelle. ■



### Caractéristiques :

- Module intégrable dans tous types de structures (Reference ou Elegance)
- Manuelle ou motorisée
- Résistance au vent testée en soufflerie climatique (CSTB) jusqu'à 180 km/h
- Evacuation des eaux de pluie (CSTB), testée jusqu'à 230 mm/h
- Résistance à la charge (apave), testée jusqu'à 300kg/m²
- Garantie 10 ans sur l'aluminium (lames) - Garantie 3 ans sur les mécanismes

## Module Arlequin

Création signée Solisysteme, la pergola Arlequin est un concept simple, ludique et unique en son genre, permettant de jouer avec l'ombre et la lumière. Cet abri solaire est composé de panneaux de couleurs et de cadres, pouvant être déplacés à

l'aide d'une baguette adaptée. Il existe 2 possibilités : une protection complète en déployant tous les panneaux, ou bien une ouverture totale en regroupant tous les panneaux, offrant ainsi l'accès à un ciel ensoleillé. ■



### Caractéristiques :

- Module intégrable dans tous types de structures (Reference ou Elegance)
- Manœuvre manuelle
- Panneaux Arlequin : couleurs : 22 RAL pour les panneaux aluminium et 19 RAL pour les panneaux toiles
- Garantie 3 ans sur les panneaux et les pièces mécaniques

## Klozip Open Sol de Soprofen

I déal en neuf comme en rénovation, Klozip Open Sol de Soprofen est réalisable sur-mesure jusqu'à 3 000 mm de hauteur et 800 mm de largeur par vantail. L'absence de profilés verticaux entre les vantaux offre une vision panoramique sur l'extérieur. Pour offrir une ouverture totale, les vitrages coulissent au sol avec une grande fluidité, pivotent ensuite pour s'ouvrir sur toute la largeur et se replient individuellement. À l'esthétique épurée d'une grande discrétion, la baie vitrée Klozip Open Sol est également performante. Conçue avec des vitrages en verre trempé (8, 10 ou 12 mm d'épaisseur) qui assurent une isolation phonique, elle bénéficie d'une bonne résistance au vent et garantit une excellente protection contre la poussière et la pollution. Quelles que soient les configurations, le vitrage se monte entre le plafond et l'allège, le garde-corps ou le sol pour protéger efficacement des aléas climatiques les balcons, terrasses, pergolas et vérandas, sans dénaturer la vue. Pour respecter l'architecture existante, les profilés aluminium qui maintiennent les vitres peuvent être laqués dans toutes teintes RAL au choix. Certifiés Qualicoat et Qualimarine, ils sont dotés d'une excellente stabilité dans le temps et d'une résis-



tance à toute épreuve. D'une grande modularité, Klozip Open Sol a comme caractéristique le fait d'être coulissant d'un côté ou de part et d'autre, repliable vers l'intérieur ou l'extérieur, doté d'un seuil encastable, ajout d'une porte jusqu'à 1 000 mm de large. ■

## Rénoval : gamme Panorama



Rénoval a développé une technologie exclusive pour permettre au plus grand nombre de s'offrir cette nouveauté : une gamme de vérandas plus accessible bénéficiant des montants les plus fins du marché. Après 3 ans de travail, la gamme Panorama a été développée autour d'un principe de design to cost. L'objectif est de combiner des prix attractifs avec un cahier des charges techniques ambitieux : finesse, encore plus de lumière, faire oublier la partie aluminium. Les poteaux d'angle ont été biseautés pour les rendre invisibles à l'intérieur de la véranda : le

consommateur final profite alors jusqu'à 10 % de surface vitrée en plus par rapport à une véranda classique. L'épaisseur des chéneaux et des coffres a été particulièrement soignée et le toit est personnalisable, proposé en version épine ou tubulaire. Autre point fort : la véranda est évolutive afin de répondre à tous types de budgets. On peut décider demain d'ajouter des options comme des volets roulants, des chéneaux moulurés, un éclairage intérieur, un éclairage extérieur sans toucher à la structure de la véranda. La conception technologique de la véranda Pano-

rama permet d'optimiser le temps de pose. Notre système de sablière exclusif a été spécifiquement conçu pour installer facilement des volets et le coffre qui s'y rapporte : la pose de volets ne demande ainsi qu'une demi-journée, sans aucune modification de la structure.

La véranda Panorama est un produit à la carte, pour une entrée de gamme esthétique, avec un esprit moderne, cubique épuré, ou tout autre style. La nouvelle gamme Panorama offre un véritable univers de possibilités pour les utilisateurs selon leurs envies et leur budget. ■

## Soko : pergola bioclimatique à lames orientables

La pergola bioclimatique à lames orientables Soko bénéficie des mêmes profilés de structure que ses vérandas, ceci permettant d'offrir un haut niveau de personnalisation.

Totalement modulables, elles s'adaptent à chaque projet architectural grâce aux multiples configurations possibles :

- En îlot au milieu du jardin ou adossée au mur de la maison ;
- Simple module jusqu'à 6 m sans poteau intermédiaire ou double module ;
- Lames parallèles ou perpendiculaires à la maison ;
- Orientation des lames à souhait de 0° à 135° par télécommande ;
- Éclairage intégré dans les lames ou en périphérie ;
- Store screen latéral ou châssis vitré fixe ou coulissant allant jusqu'à 4 vantaux ;



- Choix illimité de coloris, différents choix de finitions de corniche
- Ajustement de la position des poteaux ;
- Puits de lumière vitré ou bandeau opaque intégré à l'extrémité de la pergola ;
- Capteur pour orienter les lames automatiquement en fonction des conditions météo.

Il est également possible de combiner la véranda et la pergola afin de profiter pleinement de deux espaces de vie. ■

## Pergola bioclimatique à toit ouvrant

Soko présente sa pergola bioclimatique à toit ouvrant. Composée d'une structure mobile en toiture, elle permet d'adapter sa position selon l'envie et en fonction des conditions météorologiques. Tout en gardant une vue sur l'extérieur grâce à ses panneaux panoramiques transparents, elle permet de se protéger en cas d'intempéries ou de s'ouvrir sur le ciel pour des moments en plein air. ■

### Caractéristiques :

- En îlot au milieu du jardin ou adossée au mur de la maison
- Dimensions sur mesure, jusqu'à 5 m sans poteau intermédiaire
- Toit polycarbonate transparent traité anti-UV ou dibond opaque
- Ouverture centrale coulissante de la toiture, motorisation possible
- Brise-soleil en toiture, plein ou à motifs ajourés
- Éclairage Led intégré
- Store de protection solaire et/ou coulissant de verre en façade

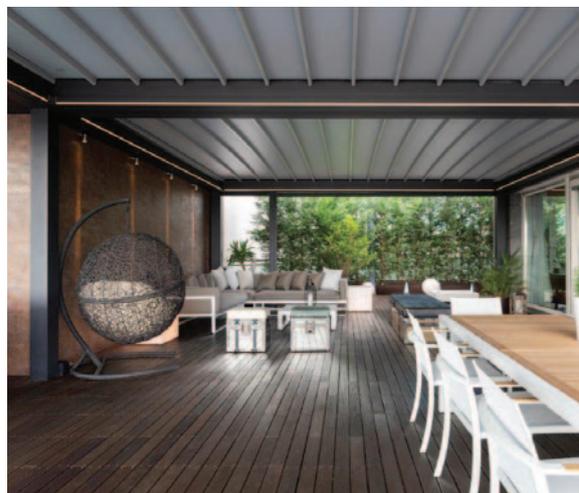


## KE Outdoor Design : Gennius Isola 3

La Gennius Isola 3 est une pergola à toile avec structure en aluminium, disponible en version autoporteuse et adossée à un support. Une de ses applications chantier est à lire en page 161. ■

### Caractéristiques :

- Dimensions maximales 550 cm de largeur x 700 cm en saillie
- Hauteur de la bande de contour : 23 cm
- Système autoporteur de dimensions 550 cm x 700 cm avec 4 colonnes
- Système adossé à un support de dimensions 550 cm x 700 cm avec 2 colonnes
- Système entièrement modulable en largeur et en saillie avec différentes possibilités de réalisation.
- En option : kit éclairage Led blanc à variateur sur le périmètre interne, kit d'éclairage à Led RVB à variateur sur le périmètre externe, rideau à rouleau latéral Vertika intégré jusqu'à 6 mètres et complètement dissimulé dans le périmètre, rideau en draperie sur le périmètre interne, vitres coulissantes panoramiques
- Vis en acier inoxydable non visibles



# À vivre

Architecte : Mathieu Châtenet (Paris) /  
Linda Coeuret et William Hayet (Montpellier)  
Fabricant installateur : Alu-Tech (34)

Asteroid pour Profils Systèmes - 02 / 2020  
Photos : Richard Spang



Pergolas bioclimatiques  
...l'Art de Vivre

Essais au vent type rafale 238km/h Rapport CSTB N° EN-CAPE15-200C-vo - Pergola 4x4m - 2 poteaux adossés à un bâtiment



[www.profiles-systemes.com](http://www.profiles-systemes.com)



Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

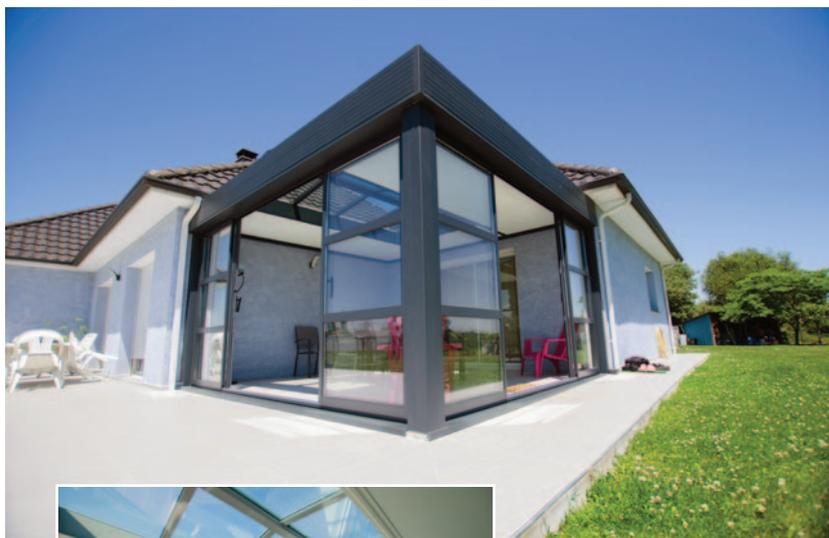
**Profils**  
SYSTEMES  
L'alu, la vie!

## Espace Lounge : véranda à toiture plate Zenith

La véranda Zenith se dessine sous des lignes épurées et offre un apport de lumière naturelle maximal. Dotée d'une isolation thermique exceptionnelle, Zenith est la véranda où il fait bon vivre en toutes saisons.

Un drain de sécurité incliné et une triple barrière étanche sont intégrés directement dans les panneaux qui composent la toiture. Ce système permet d'évacuer les eaux de pluie et de condensation afin de conserver une pente naturelle de seulement 1 %. Zenith est dotée d'une structure 100 % aluminium à rupture de pont thermique. La véranda offre un excellent confort thermique grâce aux panneaux isolants autoportants de 167 mm d'épaisseur, pour une toiture 4 fois plus isolante.

Ces panneaux composites autoportants de 167 mm d'épaisseur qui équipent la toiture plate assurent également une haute résistance mécanique et vont permettre de concevoir des surfaces vitrées latérales plus hautes mais également d'accueillir en toiture un puits de lumière XXL. ■



## Pergola Lounge

La pergola modulable Lounge s'adapte, en toute élégance, aux différents besoins de son utilisateur. On peut ainsi en avoir l'usage : en version îlotée ou adossée.

100 % aluminium et inox, la structure de la pergola Lounge offre une haute résistance aux aléas climatiques. Les éléments sont thermolaqués et bénéficient des certifications Qualicoat et QualiMarine.

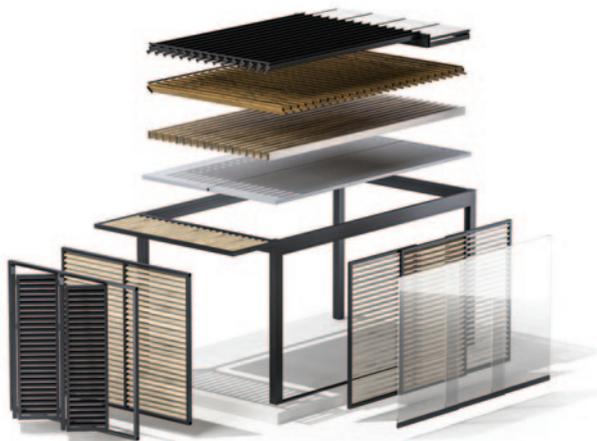
Un système exclusif d'assemblage renforcé, développé par Espace Lounge, a été pensé pour que les installateurs puissent monter faci-

lement la structure. En toiture, des panneaux de haute rigidité, en 60 mm d'épaisseur, viennent parfaire la résistance de l'ensemble.

La pergola Lounge offre une largeur sur-mesure et une profondeur maximale de 6 mètres.

Les lignes épurées de la structure confèrent de la personnalité et du cachet à la pergola et valorisent tout autant la maison. Les plus de 800 teintes, au choix, vont permettre de personnaliser le style de la pergola. ■





## Nouvelle pergola aluminium **Sepalumic**

**S**epalumic lance au printemps 2020 une nouvelle version de sa pergola aluminium.

Initialement proposée à lames orientables et/ou avec l'option Espace clarté, cette pergola offre désormais un panel de possibilités et de configurations grâce à différents types de toitures et fermetures. Tout cela en conservant une seule et même structure de base, idéale pour faciliter la fabrication et la pose par nos clients professionnels. Une offre ainsi plus riche qui permet à Sepalumic de proposer des solutions d'abris compatibles avec tous types de projets aussi bien pour les besoins des particuliers que pour le secteur tertiaire (siège d'entreprise, café/hôtel/restaurant, établissement public...).

### Structure et lames orientables améliorées

La nouvelle pergola bioclimatique Sepalumic à lames orientables est perfectionnée pour assurer une performance toujours plus importante. Les améliorations techniques résident dans la motorisation désormais cachée, dans l'intégration des LED dans les lames et des coulisses de stores dans les poteaux, également dans la réduction de jeux entre les lames et l'ossature qui permet une meilleure étanchéité de l'eau et de l'air ainsi qu'un meilleur apport solaire.

### Multiplés solutions de toiture

En conservant la toiture à lames orientables, Sepalumic étoffe son offre en proposant d'autres solutions de toitures toujours plus esthétiques et performantes. Lames orientables, lames fixes, Espace Clarté (pergola avec puits de lumière), panneaux pleins et coursives peuvent donc être ajoutés sur une seule et même structure de pergola. De plus, une multitude de combinaisons sont possibles : puits de lumière + lames fixes, panneaux pleins + lames orientables, vitrage au centre + toiture pleine, etc. Profiter du soleil, s'abriter de la pluie, ventiler, protéger. ■



## Pergola SO! de **Winsol**



**L**es pergolas bioclimatiques SO! Chic et SO! Design bénéficient de finitions impeccables, d'une structure résolument aboutie sans vis et sans rainures apparentes.

Leur utilisation est intuitive grâce notamment à la motorisation brevetée Winsol qui s'utilise via une application très simple et qui permet d'orienter les lames intelligemment non seulement en fonction de la luminosité mais également en fonction de la température et de l'intensité du vent. Plus besoin d'intervenir, les lames s'exécutent automatiquement.

Trois coloris sont proposés en standard : blanc, noir et gris anthracite. Tous les laquages sont possibles en option. ■

**PERGOMATIK** 135°  
par Tellier Protec



- Adaptation à une façade avec un angle jusqu'à 135°
- Rotation des lames jusqu'à 90°\*
- Motorisée

\*Selon configuration



Concepteur et fabricant de pergolas bioclimatiques

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

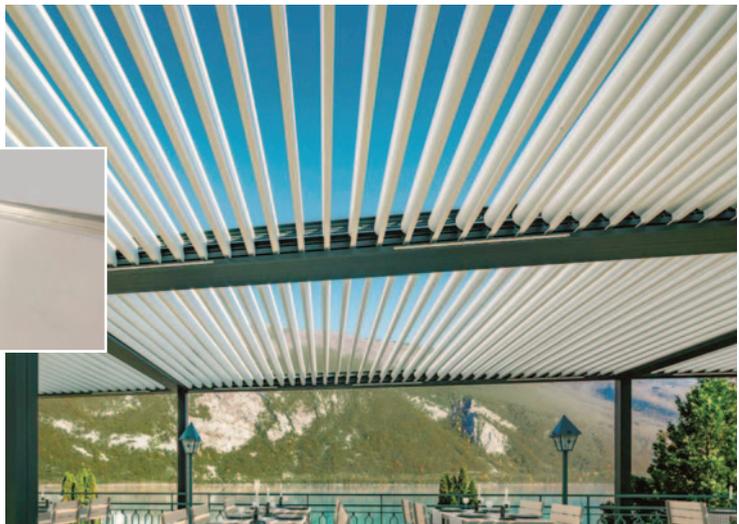
## Technal : véranda Esthétique de toiture plate Tourmaline

La véranda Esthétique de toiture plate Tourmaline dissimule l'inclinaison de la toiture derrière un système de réhausses au design minimaliste. Une impression de "trompe-l'œil" qui offre aux propriétaires l'aspect d'une extension toit-terrasse. ■



## Nouveau design de lame pour la pergola en aluminium Suneal

Avec pour volonté d'apporter toujours plus de choix esthétiques aux particuliers, architectes et propriétaires d'hôtels et de restaurants, Technal enrichit aujourd'hui son offre avec un nouveau design de lame extra-plate. Droit et épuré, il offre un rendu totalement monolithique en position fermée, qui sied aux architectures contemporaines. Cette lame extra-plate vient compléter les modèles déjà existants : plat pour un aspect quasi lisse, et courbe pour une touche d'originalité. Toutes s'intègrent perpendiculairement ou parallèlement au bâti selon le style recherché et garantissent une étanchéité performante. Elles sont également pourvues de flasques, des bouchons en bout de lame, qui soignent les finitions et renforcent la sécurité. ■



## Pergola à lames orientables Tryba

Le bénéfice de la lumière naturelle n'est plus à prouver, cependant le soleil d'été peut aussi s'avérer agressif. Tryba, leader sur le marché de la rénovation des fenêtres, portes, volets et accessoires, a donc décidé d'élargir son offre de protections solaires avec un nouveau produit : la pergola à lames orientables. Cette dernière est conçue sur mesure en aluminium thermolaqué longue durée.

Faisant preuve d'un design exclusif conçu pour s'accorder avec tous les types d'architectures, elle offre de série des atouts incontournables pour assurer un confort optimal : éclairage Led, capteurs vent-pluie-température et motorisation en inox certifié IP65.

Garantie 15 ans et fabriquée en France, la pergola Tryba rassemble les qualités qui font le succès de la marque depuis 40 ans : fiabilité et robustesse.

En option, on peut ajouter à la pergola des stores screen zippés, ainsi que des coulisses et coffres intégrables aux poteaux pour une hauteur de passage préservée. ■





## Glass Systems : Seesky TAF

s'adapter à toutes sortes de configurations. Cette toiture autoportante fixe a été testée et certifiée par un laboratoire indépendant afin de répondre aux différentes normes en vigueur, pour une sécurité optimale. À ce jour, seule la structure est commercialisée en raison de sa compatibilité avec les principaux fabricants de panneaux sandwichs. ■

La pergola à toit plat fixe Seesky TAF peut être utilisée pour différents projets comme l'aménagement d'une terrasse pour l'habitat ou pour les CHR (cafés, hôtels, restaurants), la protection d'une voiture (carport) ou encore en tant qu'abri de jardin.

Elle est constituée d'une structure en aluminium et de poteaux pouvant supporter tout type de panneaux sandwichs jusqu'à 52 mm d'épaisseur, la pergola Seesky TAF offre un visuel esthétique plat et sans profilé de jonction. Elle s'adapte à toutes les configurations : en îlot, adossée au mur, ou encore entre deux murs. Résistante également aux intempéries, cette pergola est dotée d'un système de drainage des eaux de pluie à l'intérieur des poteaux. La version duplex atteindra une dimension maximale de 7 200 mm x 7 120 mm avec seulement 4 poteaux. Au même titre que la pergola bioclimatique Seesky Bio, la structure de la toiture autoportante fixe est totalement renforcée avec des poteaux et les poutres de 8 mm, afin d'accueillir, si besoin, les fermetures en verre ou encore la protection solaire. La Seesky TAF est compatible à 100 % avec tous les systèmes de Glass Systems dont la pergola bioclimatique Seesky Bio dans le but de les associer et de





**MARQUISES**  
Les stores les plus en vue de France



Industrie de France
STORES - PERGOLAS - BSO
stores-marquises.fr

## Marquises : Open'R2

La pergola bioclimatique rétractable Open'R2 permet l'orientation des lames ainsi que leur double rétractation. Open'R a une structure entièrement en aluminium composée d'une toiture à double moteur. Les lames se répartissent en deux paquets distincts qui se séparent au centre du toit, pour une parfaite maîtrise de l'ensoleillement et de la ventilation. Elle permet aussi une protection solaire optimale grâce à l'orientation des lames pouvant aller de 0° à 160°. La structure en aluminium offre l'avantage d'une grande résistance aux aléas de la météo, d'une belle longévité ainsi que d'une grande facilité d'entretien. La pergola Open'R2 existe en pose libre en un ou plusieurs modules et est disponible assortie de nombreuses options. ■



### Caractéristiques :

- Dimensions maximales : 5200 x 4000 mm (possibilité de coupler plusieurs modules)
- Manoeuvre : motorisée radio
- Poses : libre ou murale
- Lames : XL, en aluminium extrudé, de largeur 238 x 45 mm, double paroi, rampes de LED intégrées
- Coloris : 3 standard + palette RAL / FS disponible. Possibilité de différencier la couleur de la structure et des lames
- Design : épuré, mécanisme intégré dans la structure (non visible)
- Composé d'éléments : plus de 99% recyclable
- Conception et fabrication française
- Options disponibles : Protect Lames (mur de lames orientables), panneaux transparents, store vertical, B.S.O., éclairage, chauffage et domotique.

## Pergola à lames orientables IZI

La pergola à lames orientables avec pose simplifiée IZI associe praticité et confort, pour une installation facilitée. Livrée prête à monter, sa simplicité, sa rapidité de montage en font un produit accessible au plus grand nombre. Ses lames en forme de S de grande largeur, orientables de 0° à 160°, font entrer un maximum de lumière en position

ouverte, tandis que les profils gouttières en aluminium extrudé assurent l'évacuation des eaux en cas de pluies. En soirée, les Leds intégrés d'office à la structure créent un environnement chaleureux et convivial. 3 coloris disponibles pour l'armature et 2 coloris pour les lames en standard. Autres coloris en option comme des lames aspect teck. ■



### Caractéristiques :

- Dimensions maximales : 5600 x 4000 mm
- Manoeuvres : électrique ou manuelle par treuil
- Poses : libre ou murale
- Lames : en aluminium extrudé, thermolaqué, 205 x 66 mm. Orientables de 0° à 160°, non rétractables
- Poteaux : en aluminium extrudé, 160 x 90 mm, reposent sur une platine de fixation
- Éclairage : standard : 2 rampes de LED avec variation de lumière dans les poutres latérales
- En option : 2 rampes de LED supplémentaires dans dans la poutre frontale (en ON/OFF et dispo en RGB)

## Vie & Véranda : gamme Equilibre

La véranda s'avère être une solution d'aménagement intéressante car elle permet de gagner de précieux mètres carrés et d'installer une cuisine spacieuse et conviviale sans problème. Version solo, la véranda offre un écrin de détente unique. Par ailleurs, les avancées techniques et technologiques signées Vie & Véranda sont la garantie d'un important confort thermique et sonore. Elle est bien coupée des bruits extérieurs et l'isolation thermique est aussi performante que dans le reste de la maison. ■

### Caractéristiques :

- Coloris : large choix de couleurs à la demande
- Finition : terra ou laqué pour l'aluminium, lisse ou brossé pour le bois
- Dimension : sur-mesure
- Garantie : 10 ans structure et 25 ans laquage
- Composition :
  - aluminium à rupture de pont thermique ( $uw < 2.1w/m^2.k$ ), label Qualicoat
  - bois : epicéa contrecollé et lamellé collé, label PEFC, lasure micro poreuse, certification CTB p+ par le FCBA
  - serrure 3 points
  - Vitrage 4 itr one /20/4



**SOLISYSTEME®**  
Créateur de pergolas

### La pergola BIOCLIMATIQUE

Profitez du meilleur de l'extérieur

- Structure en aluminium sur-mesure et évolutive
- Module intégrable dans tous types de structures
- Réalisation de structures en pente ou horizontales
- Garantie 10 ans sur l'aluminium (lames et structures)
- Tous les accessoires compatibles
- Motorisée ou manuelle



- Résistance au vent testée jusqu'à 180 km/h
- Evacuation des eaux de pluie testée jusqu'à 230 mm/h
- Résistance à la charge testée jusqu'à 300 kg/m<sup>2</sup>

SOLISYSTEME  
11 route de la Cour d'Hénon  
86170 AVANTON - 05 49 60 27 21

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



Inventeur et fabricant de la pergola BIOCLIMATIQUE  
20 années d'expertise \ service de qualité  
et de proximité \ relations de confiance

> Rejoignez-nous



## Pergola bioclimatique Lamaxa

**D**es options nombreuses, un espace d'exception en plein air. Ces pergolas Lamaxa L60 et L70 créent un cocon. Elles peuvent être jointes à un mur en toute harmonie. L'absence de poteaux permet un bon écoulement de l'eau.

Résistance aux intempéries toute l'année La commande individuelle des lamelles permet d'ajuster la lumière du soleil. Sur le modèle L70, on peut replier les lamelles ou les déployer. Ces produits contrarient les intempéries et sont solides et sûrs. Ils résistent à des charges pouvant aller jusqu'à 230 kilogrammes par mètre carré.

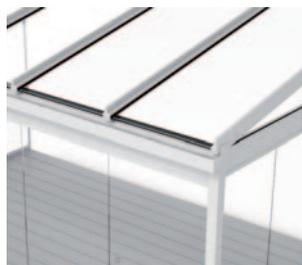
Nombreux compléments et diverses possibilités d'équipement. Différentes options existent : stores toile extérieurs à guidage easyZIP, éléments coulissants en verre, bandes Led, du chauffage supplémentaires. Le climat agréable peut être préservé sous le toit. Les différentes fonctionnalités peuvent être commandées par radio. ■



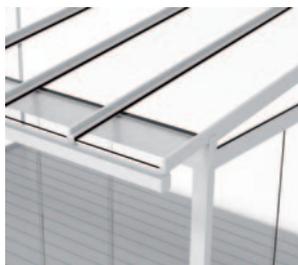
## Toitures de terrasses SF 112 et SF 112 Plus de Sunflex

**D**ébut 2018, Sunflex proposait les modèles de toiture de terrasses SF 152 et SF 152 Plus. Un an plus tard, l'entreprise propose deux nouveaux modèles : le SF 112 Plus et le SF 112.

Sunflex a décidé d'élargir son offre avec ces deux nouveaux modèles qui sont équipés de chevrons de 112 mm (au lieu de 152 mm pour les SF 152 et SF 152 Plus). Les chevrons de 152 mm des systèmes SF 152 et SF 152 Plus garantissent une résistance accrue, qui permet aux toitures d'être plus larges et de résister au mieux aux fortes intempéries, dans les régions soumises à de fortes chutes de neige par exemple. Les systèmes équipés des chevrons de 112 mm conviennent ainsi parfaitement aux toitures soumises à des sollicitations moins importantes. ■



SF 112



SF 112 Plus



## Gibus : pergola bioclimatique en aluminium Med Joy

**L**a structure est composée de montants de 13x13 cm, et d'un cadre de 25 cm de hauteur avec couverture à lames orientables.

Les lames de couverture peuvent être orientées de 0° à 120°, et une fois fermées, elles garantissent une couverture résistante à la pluie et aux intempéries.

Le mouvement des lames est rotatif et a lieu autour du pivot inférieur de sorte qu'une fois fermées, elles se posent sur le périmètre interne de la structure, tout en maintenant l'isolation de la pluie, du vent et de l'entrée d'insectes. Le mouvement est garanti par un ou deux moteurs linéaires, en fonction des dimensions de la structure.

Med Joy permet la fermeture périmétrale avec des stores enroulables ou des vitrages de la gamme Gibus. ■



## Kawneer : Extens'k

**P**our les propriétaires qui rêvent de gagner des mètres carrés supplémentaires sans permis de construire ni gros travaux de maçonnerie, Kawneer a imaginé Extens'k, un concept novateur d'extension de l'habitat modulaire, évolutif et bioclimatique, développé avec le studio Diedre Design. Ce concept a reçu le Janus de l'Espace de vie 2013, décerné par l'institut Français du Design.

Tantôt pièce à vivre, tantôt pergola, Extens'k se décline dans trois lignes esthétiques pour s'adapter à tous les budgets et à toutes les configurations d'installation : compact (extension à toiture plate et parties verticales vitrées et ou opaques), premium (extension avec coursive(s) et puits de lumière) et intégral (extension avec pergola bioclimatique intégrée). De nombreuses options d'ouverture (coulissants d'angle, coulissant à galandage, etc.) et d'occultation (volets roulants, persiennes coulissantes, etc.) sont disponibles.

L'offre Extens'k se complète d'une version terrasse, qui permet de créer une nouvelle pièce à vivre tout en profitant d'une terrasse accessible à l'étage. L'extension est également compatible avec le module E+, constitué de panneaux photovoltaïques qui alimentent le nouvel espace et couvrent l'intégralité de ses dépenses en électricité. Extens'k terrasse a reçu la médaille d'or au concours de l'Innovation du Mondial du Bâtiment 2015 dans la catégorie aménagements extérieurs. ■



## Véranda Kajole

**K**awneer fait évoluer sa véranda Kajole avec de nouvelles fonctionnalités pour le confort et la sécurité. Ce nouveau concept offre l'avantage de s'adapter aussi aux vérandas Kajole existantes sans travaux de rénovation importants. La véranda Kajole est dotée d'un nouveau chéneau qui permet d'intégrer et de mixer plusieurs accessoires : spots d'éclairage extérieur, volets roulants, volets coulissants persiennés ou pleins, brise-soleil coulissants à lames fixes.

Ce nouveau chéneau peut également recevoir toutes les versions de

menuiseries verticales de la gamme Kawneer aux dormants de 52, 62 ou 72 mm d'épaisseur.

Grâce à sa technologie exclusive, le nouveau chéneau s'intègre aux vérandas Kajole existantes. Les propriétaires peuvent donc faire évoluer leur véranda au gré du temps et de leur budget. Les vérandas Kajole équipées d'un ancien chéneau au design droit peuvent également bénéficier des fonctionnalités offertes par le nouveau chéneau sans gros travaux de rénovation. ■



Entretien avec Anthony Bihan, directeur technique du groupe Cadiou

## Cadiou construit une base logistique

Cadiou, fabricant français de clôtures, portails et garde-corps basé à Locronan (29), prépare actuellement la construction d'une base logistique (prévue pour 2021) qui va lui permettre d'augmenter sensiblement ses capacités logistiques et exigera le recrutement d'une cinquantaine de salariés. Anthony Bihan, le directeur technique du groupe, résume pour Verre et Protections Mag la genèse et les ambitions de ce nouveau projet.

**Pourriez-vous nous expliquer les raisons qui vous ont poussé Cadiou à se porter acquéreur d'une parcelle de 23 000 m<sup>2</sup> à Plonévez-Porzay ?**

**Anthony Bihan :** « La mutation du site sur la dernière décennie nous a permis une belle évolution. Nous avons régulièrement augmenté notre surface de production, le dernier projet est sorti de terre en 2017 avec la construction d'un bâtiment de stockage de profils de 4 000 m<sup>2</sup> accueillant également une machine de découpe laser, ainsi qu'une usine de laquage de 2 000 m<sup>2</sup>.

Nous sommes aussi passés d'un chiffre d'affaires de 13 millions en 2007 à 66 millions en 2019. Sur la même période, l'effectif du groupe est passé de 130 à 470 collaborateurs sur un seul site et l'entreprise Cadiou s'implique dans une politique d'emplois pérenne (ce dont témoignent les 139 contrats à durée indéterminée qui ont été validés sur les trois dernières années).

Pour poursuivre notre croissance, le marché nous demande une plus grande réactivité. Les livraisons de produits finis sont faites par notre société de transport "Cadiou Transport", qui est également basée sur le site actuel. Nous sommes actuellement propriétaire de 18 camions et semi-remorques qui livrent quotidiennement nos clients sur l'ensemble du territoire national et trois nouveaux ensembles routiers sont en cours d'acquisition. Le bâtiment logistique actuel manque donc cruellement d'espace et les six quais ne sont plus suffisants. Nous envisageons donc la construction sur cette parcelle de 23 000 m<sup>2</sup> attenante à notre site actuel d'un bâtiment logistique de 3 000 m<sup>2</sup> ainsi



De gauche à droite : **Anthony Bihan**, directeur technique, **Emmanuelle Legault**, pdg et **Jean-François Legault**, directeur commercial.

que des douze quais dont nous avons besoin pour poursuivre notre croissance.

La construction d'une base logistique sur cette parcelle va nous permettre de libérer l'espace occupé actuellement pour la logistique sur notre site et de le transformer en surface de production. Nous envisageons en parallèle la construction d'un bâtiment avec un transstockeur sur une seconde parcelle attenante au nord du site pour nous accompagner dans notre développement ».

**Comment votre activité de production de portails en aluminium est-elle en train d'évoluer et avec quelles conséquences ?**

« Concernant nos portails aluminium, nous avons actuellement un choix de dix couleurs standards que nous stockons pour être réactifs et pouvoir livrer rapidement les portails

“ Notre capacité de production de portails et garde-corps en aluminium devrait augmenter de 40% ”

**ANTHONY BIHAN**. Directeur technique

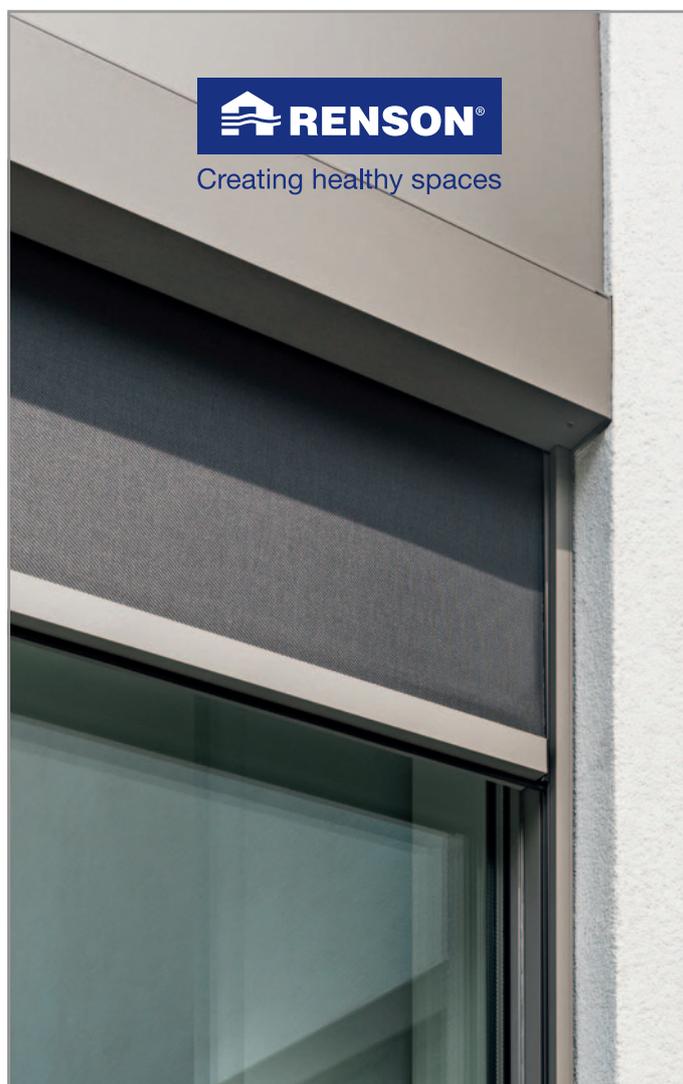


L'usine Cadiou  
à Locronan (29)

sur-mesure. Ce stock est actuellement dans le bâtiment matière de 4 000 m<sup>2</sup> construit en 2017. Comme nos clients nous demandent de plus en plus de personnalisations et de nouvelles teintes, nous allons passer de 10 à 25 couleurs en standard en 2020, ce qui nécessite un volume de stockage supplémentaire. Nous envisageons l'achat d'un transstockeur automatique pour gérer ce flux de profilés et cette machine de stockage s'implante dans un bâtiment de 90 m de long sur 25 m de large. Cet investissement [chiffré à 3,5 millions d'euros ndlr] est important pour rester compétitif et gagner en parts de marché, mais c'est aussi un outil qui améliore à nouveau les conditions de travail des préparateurs de commandes de profils. En effet, la machine stocke et déplace automatiquement les profils pour les amener à proximité des préparateurs. Ceci limite les déplacements et manutentions fastidieuses. Nous pourrions y garder une grande partie des teintes, ce qui libère de l'espace dans le bâtiment de stockage actuel pour augmenter la capacité de production. Nous pourrions alors y implanter un atelier de montage supplémentaire pour accompagner la croissance. Dans les faits, nous allons améliorer et optimiser le rangement de la matière première et des produits finis, mais ces deux projets nous permettent de gagner 3 000 m<sup>2</sup> d'atelier de production. Notre capacité de production de portails et garde-corps en aluminium devrait s'en trouver augmentée de 40 % ». ■

*Propos recueillis  
par Emmanuelle Chaudieu*

“ Nous envisageons l'achat d'un transstockeur automatique dans un bâtiment de 90 m de long sur 25 m de large



**RENSON®**  
Creating healthy spaces

## Fixscreen® Minimal

### Le store de protection solaire discret pour installation ultérieure

- ✓ Taille de caisson minimale pour une pose discrète devant la fenêtre
- ✓ Design haut de gamme, sans vis et avec un guide pour fermeture éclair en aluminium laqué
- ✓ Coulisse ultra-fine de 20 mm
- ✓ Installation simple



**FENSTERBAU  
FRONTALE**

HALL 4 - STAND 202

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

Mise en place d'un nouveau plan stratégique à trois ans

# Somfy fait évoluer son organisation et nomme un nouveau comité exécutif

**L**eader mondial de l'automatisation des ouvertures et des fermetures de la maison et du bâtiment et pionnier de la maison connectée, Somfy annonce l'évolution de son organisation et la nomination d'un nouveau Comité exécutif. À cette occasion, le groupe réaffirme son ambition de demeurer le partenaire de référence sur l'ensemble de l'automatisation des ouvertures du bâtiment.

L'industrie du bâtiment connaît de profondes transformations : accélération de la digitalisation, nécessité d'une plus grande



maîtrise énergétique, cycles d'innovation toujours plus courts... Autant de défis que Somfy a commencé à relever grâce à son plan stratégique Believe & Act, mis en place en 2017, et qui nécessitent d'aller à présent plus loin.

L'organisation actuelle, dont les fondations datent de 2004, aura permis au Groupe d'étendre sa gamme d'applicatifs, d'être l'un des pionniers de la maison connectée et d'élargir sa présence géographique. Après une décennie marquée par une croissance forte et rentable, et une progression sur ses

LE COMITÉ EXÉCUTIF



**Jean-Guillaume Desparture**  
Président du directoire

Jean Guillaume Desparture est président du directoire et directeur général du groupe Somfy depuis le 9 mars 2016. Il est actionnaire familial de référence depuis 2015. En poste chez Somfy depuis 2006, Jean Guillaume Desparture a été responsable du processus stratégique et directeur de Somfy en Chine. Il avait précédemment occupé plusieurs postes de consultant chez BearingPoint et chez Axiome Solutions. Il est également président du conseil de surveillance de Damartex SA depuis 2014.

Jean Guillaume Desparture est diplômé de l'École Polytechnique fédérale de Lausanne et d'un executive MBA (TRIUM).



**Pierre Ribeiro**  
Directeur général finances et membre du directoire

Pierre a occupé plusieurs postes clés au sein des équipes financières au cours de sa carrière chez Somfy. Précédemment directeur comptabilité, fiscalité et gestion du groupe, il a également assuré la direction du contrôle de gestion entre 2002 et 2006. Pierre Ribeiro est entré chez Somfy en 1992 au poste de contrôleur de gestion de la filiale Simu, dont il a pris en charge la direction administrative et financière à partir de 1997. Il est directeur général finances et membre du directoire depuis 2015. Pierre Ribeiro est diplômé de l'École supérieure de gestion de Paris.



**Valérie Dixmier**  
Directrice des ressources humaines & organisation

Entrée chez Somfy en 2018 en tant que directrice des ressources humaines & organisation, elle était précédemment directrice RH & organisation de l'une des régions du groupe LafargeHolcim, au sein duquel elle a occupé plusieurs fonctions globales et locales à partir de 2011. Ce parcours dans l'industrie fait suite à plus de 20 ans d'expérience de conseil en stratégie et en organisation, notamment en tant qu'associée du cabinet Oliver Wyman, et au sein de Capgemini Consulting et de Bossard Consultants.

Valérie Dixmier est diplômée de Sciences Po Paris, section économique et financière.



**Marie Ziegler**  
Directrice stratégie & perspectives

Marie Ziegler rejoint Somfy et est nommée directrice stratégie & perspectives. Elle était jusqu'alors intégrée à l'équipe stratégie de Schneider Electric, groupe au sein duquel elle a exercé de nombreuses fonctions globales et régionales au fil de 20 années de carrière. Elle a été responsable d'équipes stratégie, marketing et commerciales d'activités majeures de Schneider Electric après avoir tenu plusieurs postes dans le domaine de la R&D. Elle a notamment œuvré pour la digitalisation et la distribution électrique dans les bâtiments, à l'origine du concept du tableau électrique connecté.

De formation ingénieure (INPG, ENSIEG), Marie Ziegler est titulaire d'un Executive MBA (IFG INSEAD).

principaux segments, Somfy souhaite accélérer pour continuer d'asseoir son leadership sur ses marchés.

### Un nouveau modèle organisationnel pour une nouvelle ambition

Afin de relever ces défis, le groupe a mis en place une nouvelle organisation guidée par trois principes majeurs : une architecture par fonctions afin d'accompagner le développement du Groupe ; une organisation centrée sur le client avec des interfaces réduites pour faciliter les arbitrages et optimiser l'allocation des ressources ; et enfin un focus fort sur la digitalisation de ses produits, de la relation clients et de ses opérations.

La première concrétisation de cette évolution est la nomination d'un nouveau Comité exécutif, avec l'ajout d'une direction stratégie & perspectives, le redécoupage des trois activités Home & Building, Accès et solutions connectées en une direction produits & services, une direction ingénierie & qualité et une direction opérations & logistique.



Enfin, les filiales commerciales seront ventilées dans deux nouvelles zones géographiques, pour plus de transversalité. Au-delà de la nouvelle organisation, le Comité exécutif, s'attellera, sous la supervision de Jean-Guillaume Despature, président du directoire, à la définition et la mise en place d'un nouveau plan stratégique à trois ans, s'appuyant sur les acquis du plan Believe & Act.

« Avec cette nouvelle organisation, Somfy se dote de moyens pour renforcer sa position de leader de l'automatisation des ouvertures du bâtiment. Fidèle aux valeurs d'innovation et d'entrepreneuriat qui caractérisent le groupe, je suis convaincu que le nouveau Comité exécutif écrira un chapitre important de l'aventure du groupe » a déclaré Jean-Guillaume Despature. ■



**Jean-Pascal Rey**  
Directeur des ventes  
(Nord & Ouest)

Jean-Pascal Rey est nommé directeur des ventes en charge des zones Nord et Ouest (Europe du Nord et du Centre, Amérique du Nord et du Sud). Il a intégré le groupe Somfy en tant que directeur de l'activité Home & Building en 2012 après un parcours international au sein du groupe Whirlpool. Il a été membre du Comité exécutif pour la région EMEA entre 2007 et 2010 en tant que VP Marketing marques et produits. Il a piloté la division Produits de cuisson du groupe avec la responsabilité des équipes de développement monde.

Jean-Pascal Rey est diplômé de l'Institut supérieur de gestion de Paris et de l'IMD Business School de Lausanne.

**Bruno Barlet**  
Directeur des ventes  
(Sud & Est)

Bruno Barlet est nommé directeur des ventes en charge des zones Sud et Est (France, Europe de l'Est et du Sud, Afrique et Moyen-Orient et Asie-Pacifique). Entré chez Somfy en 2016 au poste de directeur de Somfy France, il a évolué pendant 28 ans au sein du groupe Legrand dont il a été directeur général de la filiale française à partir de 2014. Après un début de carrière dans la fonction commerciale dans les années 1990, Bruno Barlet a occupé différents postes à responsabilités dans les domaines de la supply chain, du marketing et de la stratégie produits. Il a piloté plusieurs lancements majeurs pour le groupe Legrand. Bruno Barlet est diplômé de l'École supérieure de commerce de Saint-Étienne.

**Marc Westermann**  
Directeur produits & services

Marc Westermann est nommé directeur produits & services. Il a rejoint Somfy en 2015 lors de la création de l'activité solutions connectées dont il a pris la direction, pour développer les offres et technologies liées à l'IoT (Internet des objets). Précédemment chez l'opérateur télécom SFR, Marc Westermann avait lancé et développé Home by SFR, la start-up interne dédiée à la maison intelligente. Il est membre du conseil de surveillance de Bluenea, opérateur de services et d'objets connectés dans la Silver-Tech. Il a également été responsable du business développement à l'international de Canal+ et a commencé sa carrière chez Vivendi.

Marc Westermann est diplômé d'HEC Paris.

**Jean-Claude Rivier**  
Directeur ingénierie & qualité

Jean-Claude Rivier est nommé directeur ingénierie & qualité. Jusqu'alors directeur industriel et systèmes d'information depuis 2018, il est entré chez Somfy en 2016 en tant que directeur industriel groupe. Précédemment Senior VP supply chain et qualité chez Schneider Electric, il a occupé différents postes à responsabilités dans les domaines de la R&D, de la gestion des opérations et de la supply chain au sein du groupe Schneider Electric et de la société MGE UPS Systems.

Jean-Claude Rivier est titulaire d'un diplôme d'ingénieur en physique du Cnam Paris et d'un Master of Business de l'IAE Paris.

**Bruno Stragliati**  
Directeur opérations & logistique

Bruno Stragliati est nommé directeur opérations & logistique. Il a rejoint Somfy en 2006 au poste de directeur des achats groupe après un parcours professionnel au sein de l'industrie automobile. Directeur des achats de l'équipementier automobile Trèves entre 2004 et 2006, Bruno Stragliati a tenu différents postes aux responsabilités croissantes depuis ses débuts chez Valeo en 1995. Il a travaillé dans les domaines de la production, du développement de nouveaux produits, puis dans le pilotage des stratégies de sourcing. Bruno Stragliati est diplômé de l'École de management de Lyon et de l'UPMC Paris.

Objectif : faire de la France le deuxième marché pour le groupe

# Nouvelle organisation pour Schenker Stores

**L**e groupe Schenker Stores met en place sa "stratégie 2025" résultant, explique l'entreprise, d'un « travail collaboratif tout au long de l'année 2019 afin de répondre aux exigences du marché français ».

## Regroupement des deux marques Schenker Stores et Ehret pour la partie "Prescription"

Les premières mesures sont d'ores et déjà mises en place avec le regroupement des deux marques du groupe pour la partie "Prescription" : Schenker Stores pour les BSO et stores extérieurs (verticaux & projections) et Ehret pour les volets battants, coulissants, coulissants pliants et persiennes.

## Jérôme Henriot nouveau chef des ventes

Le groupe annonce également la création d'une nouvelle structure commerciale dédiée à la prescription et au suivi des projets avec une équipe de cinq commerciaux et un chef des ventes.



Jérôme Henriot

Un nouveau chef des ventes rejoint cette structure commerciale le 6 janvier : Jérôme Henriot qui après deux expériences de prescription et management pour un motoriste et pour un

groupe aluminium va « permettre au groupe Schenker Stores de devenir un expert dans la prescription ».

Précisons que le groupe garde en parallèle ses deux équipes commerciales (une pour Schenker et une pour Ehret) pour le suivi et développement de ses clients et partenaires diffus.

## Nouveaux showrooms régionaux

Schenker Stores va également mettre en place des show-rooms régionaux. Le premier sera implanté à Lyon et ouvrira ses portes au second trimestre 2020. Ces ouvertures seront accompagnées de l'embauche de coordinateurs techniques régionaux rattachés à chaque agence. Le premier com-



mencera en mars 2020 et sera basé à l'agence de Lyon.

Notons que le groupe va également embaucher un responsable marketing pour la France.

Côté salons, Schenker Stores participera à Architect at Work à Lyon en juin et à l'Untec, comme chaque année depuis huit ans. « Le groupe va pouvoir pleinement exploiter la synergie des deux marques et c'est donc une formidable opportunité pour notre développement et notre notoriété sur le territoire français, explique Christelle Bertard, directrice commerciale France & Benelux. Notre volonté est d'être "LE spécialiste" dans notre domaine, c'est-à-dire, la protection solaire extérieure en aluminium et d'apporter à nos clients des solutions fonctionnelles, performantes et pérennes, répondant aux exigences des normes thermiques et environnementales. Notre objectif avec cette stratégie est d'amener une croissance régulière à la France et donc de faire de ce pays le deuxième marché pour le groupe Schenker, tout en continuant à développer de l'emploi sur le territoire français », conclut Christelle Bertard. ■

“ Notre volonté est d'être "LE spécialiste" dans la protection solaire extérieure en aluminium

CHRISTELLE BERTARD.

Directrice commerciale France & Benelux.



# COFFRE RÉNO CITY

## Rénovons la ville de demain



### DES ATOUTS EXCEPTIONNELS

- > Répond au cadre de la rénovation en ITE
- > Pose sur tous types de menuiseries
- > Manœuvres possibles (treuil, moteur, motorisation solaire)
- > Prise de clair minimal de 144 mm pour préserver l'apport solaire
- > Enroulement maximisé de 170 mm
- > Montage facile et industriel pour un gain de fabrication maximal
- > Seul coffre bloc baie réno avec un système de console tiroir pour faciliter la maintenance
- > Console réglable en deux positions

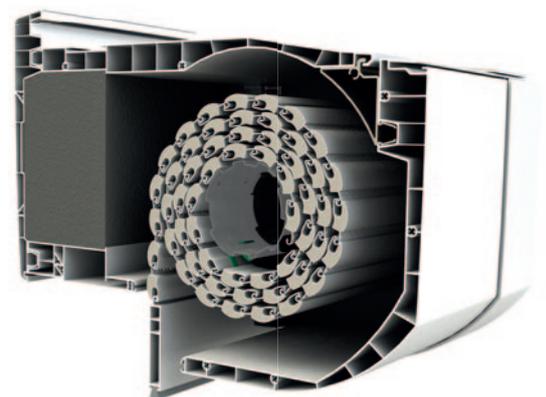
### DES PERFORMANCES CERTIFIÉES

**Thermique** :  $U_c = 0,64 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ . avec isolant thermique renforcé PSE graphité  
 $U_c = 1,05 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ . avec PSE standard

**Aéraulique** : C4 (Valeur AT) grâce au joint périmétral sur l'embout

**Acoustique** : 44 dB en standard

### CONCEPT BREVETÉ



Premier store de sa catégorie qui fait coulisser la toile dans les deux coulisses au moyen d'une fermeture éclair

## Le Fixscreen de Renson souffle ses 15 bougies



**L**e store Fixscreen de Renson a 15 ans. Le moment idéal pour Renson, de fêter cela le 15 janvier dernier à l'occasion du salon belge Polyclose, avec ses partenaires et "Ambassadors", qui ont contribué à ce succès. Cet anniversaire, selon Renson, a été l'occasion d'un « retour en arrière, vers 2005, quand Renson fut un pionnier dans le domaine des stores de protection solaire avec le Fixscreen, store résistant au vent dans toutes les positions. Mais aussi avec un regard résolument tourné vers l'avenir, car le Fixscreen a encore de nombreuses années devant lui, fort de ses caractéristiques uniques, mais adapté aux besoins d'aujourd'hui et de demain ».

C'est ainsi que Renson lance le Fixscreen Minimal, étape suivante dans l'histoire déjà riche du Fixscreen.

### 2005 : le tout début

Retournons en 2005, quand Renson a lancé sur le marché le Fixscreen, un store extérieur de protection solaire qui se distinguait par sa résistance au vent. Étant le premier store de son espèce qui fait coulisser la toile dans les deux coulisses au moyen d'une fermeture éclair, il a donné un nouvel essor à la résistance au vent (dans toutes les positions). « C'en était fini des stores qui claquent au vent ou se déchirent, ajoute Renson. Un autre avantage est que les insectes ne peuvent plus pénétrer la nuit lorsque les fenêtres sont ouvertes – avec la toile entièrement déroulée – pour ventiler intensément. Que ce soit la meilleure



manière de lutter contre la surchauffe à l'intérieur de la maison était déjà une évidence. Mais la meilleure résistance au vent des stores a permis de prolonger leur durée de vie ».

### Une protection solaire pour chaque type de fenêtre

Renson a utilisé la technologie Fixscreen comme base pour des nouveaux développements destinés à des fenêtres autres que standards (pour des dimensions extrêmes allant jusqu'à 22 m<sup>2</sup>). Cela a permis d'équiper de stores les toitures de vérandas et les fenêtres de toiture (Topfix et Topfix Max), combinés

ou non avec de la ventilation (Fixvent), ainsi que les fenêtres d'angle (coulissantes) (Panovista et Panovista Max) et les fenêtres coulissantes (Slidefix). Tous se distinguent, selon la tradition Fixscreen, par leur durabilité, résistance au vent (jusqu'à 130 km/h pour le Fixscreen, 90 km/h pour le Panovista Max), technologie de fermeture éclair Fixscreen (avec garantie de sept ans) et technologie Smooth pour un coulisserment souple et une bonne tenue du store dans les coulisses et enfin le système "Connect&Go" pour un (dé)montage rapide du tube d'enroulement dans le caisson. ■



Objectif : ancrer markilux en tant que marque de stores design haut de gamme dans l'esprit de ses clients

## Nouvelle identité de marque pour markilux

**D**ébut février 2020, markilux a lancé sa nouvelle identité visuelle de marque. Klaus Wuchner, gérant Ventes et Marketing, et Christiane Berning, responsable des services Marketing et Business Development, expliquent que « le nouveau design d'entreprise est destiné à communiquer encore plus clairement que markilux est une entreprise prospère et moderne. Le fabricant de stores souhaite aussi de se différencier davantage de ses concurrents grâce à son nouveau look ». Ces dernières années, markilux a fortement modifié l'image qu'elle renvoie vers l'extérieur. Ce processus donne désormais naissance à un design d'entreprise remanié qui se dote d'un nouveau logo au caractère sobre et intemporel. Il est donc le nouveau symbole d'identification du spécialiste des stores, marquant l'engagement de la marque de fabriquer des stores design de qualité "Made in Germany" et se veut le reflet de la modernité et de la réussite de l'entreprise.

### Une typographie du logo qui reprend des formes connues de l'univers markilux

Christiane Berning, responsable des services "marketing et business development", affirme qu'une telle approche nécessite également un design de marque intemporel, incarnant la philosophie des produits de l'entreprise : « En adoptant cette nouvelle marque verbale qui est devenue officiellement le symbole de notre marque, nous souhaitons communiquer que nous sommes une entreprise moderne et prospère qui est en phase avec son époque », explique Christiane Berning. Réduite à l'essentiel, la typographie du logo reprend des formes connues de l'univers markilux, comme les arcades rouges des salles d'exposition ou des éléments formels des produits. Ce logo représente en outre l'engagement de la marque de fabriquer des stores design de qualité "Made in Germany" et de proposer un service d'excellence. Plusieurs mois ont été nécessaires au développement de la marque verbale et d'un nouveau design d'entreprise s'en inspirant.



### Être immédiatement reconnaissable lors de l'achat d'un store

« Au préalable, nous avons commandé une étude sur la notoriété de notre marque qui nous a révélé qu'elle est la plus connue sur le marché des consommateurs finaux que nous desservons, ajoute Christiane Berning. Cependant, il reste encore beaucoup à faire au niveau de la connaissance de la marque auprès de notre groupe cible ». Son ambition est donc de poursuivre le renforcement de la position de l'entreprise sur le marché et d'ancrer markilux en tant que marque de stores design haut de gamme dans l'esprit des clients. Grâce à ce nouveau design d'entreprise, markilux souhaite en

**Klaus Wuchner**, gérant ventes et marketing, et **Christiane Berning**, responsable des services marketing et Business Development, expliquent que le nouveau design d'entreprise est destiné à communiquer encore plus clairement que markilux est une entreprise prospère et moderne. Le fabricant de stores souhaite aussi de se différencier davantage de ses concurrents grâce à son nouveau look.

outre se démarquer visuellement de ses concurrents pour être immédiatement reconnaissable lors de l'achat d'un store.

« Par nos exigences élevées en matière de qualité, de technique, de matériel, d'optique et de service, nous voulons également inciter les acheteurs de nos stores à devenir les ambassadeurs de notre marque », conclut Christiane Berning. ■



L'acteur de l'actu...

## Michel Akoum, PDG de Novoferm : « placer l'humain au cœur de la stratégie d'entreprise »

**S**i le leader français de portes de garage - et de portes industrielles avec sa filiale Norsud - bénéficie de la dynamique d'un secteur industriel en plein essor, cette réussite est aussi le fruit de la stratégie de son PDG Michel Akoum. Lorsqu'il a pris les rênes de l'entreprise en juin 2012, ce franco-libanais arrive, fort de près de trente ans d'expérience professionnelle : diplômé de l'École des Travaux publics de Paris en 1983, il a démarré sa carrière en tant qu'ingénieur R&D chez Câbles Pirelli avant d'occuper des fonctions d'ingénieur technico-commercial et de terminer chef de la zone export. Un début de parcours qui ne passe pas inaperçu : en 1989, il est chassé pour prendre la direction export de Petitjean. Trois ans après, il est à la tête des filiales internationales du leader mondial des supports métalliques pour l'éclairage public et le transport d'électricité et télécoms pour qui il va développer deux joint-ventures de production à Singapour et au Chili. Il est ainsi président du groupe en 1998, lorsqu'il part prendre la direction de la société Groom, spécialiste française du ferme-porte, filiale du groupe allemand Dorma, où il va rester 14 ans.

Lorsqu'il rejoint Novoferm en 2012, le tableau est nettement moins rose qu'aujourd'hui : l'entreprise traverse une passe difficile, touchée de plein fouet, comme tout le secteur de l'habitat et des maisons individuelles alors, par les secousses de la crise financière de 2008. Pour redresser la barre, Michel Akoum lance la stratégie "+SVP" : plus simple, plus vite et plus proche du client. Sans négliger ce qui fait, ne cesse-t-il de répéter, la plus grande richesse de l'entreprise : les salariés, dont l'épanouissement est la condition sine qua non de la réussite de Novoferm. « Pour moi la gestion des ressources humaines c'est la gestion humaine des ressources », confie-t-il, ajoutant que l'implication des salariés est une source de motivation : « un salarié



heureux fera un client heureux qui fera un actionnaire heureux ».

Autres piliers de la stratégie de Novoferm impulsée par Michel Akoum : la satisfaction des clients, source de différenciation (« nous fidélisons les clients par la qualité de nos services et de nos prestations mais pas par les prix », explique-t-il), l'amélioration continue des processus, source de compétitivité, et enfin le gain de parts de marché, source de croissance.

Tous ces éléments combinés – la stratégie business, la stratégie talents et la stratégie organisationnelle –, s'ils sont pensés ensemble et déployés de manière cohérente, permettent d'améliorer la performance, Michel Akoum en est persuadé. Sans oublier la clé de tout : un excellent management, seul moyen d'atteindre la performance maximale. « Les bons managers sont des personnalités avant d'être des experts, capables de faire évoluer leurs organisations en toutes circonstances ». Un principe qu'il a parfaitement appliqué à Novoferm. ■

### Une nouvelle rubrique pour mieux cerner une information !

Nous vous proposons, au travers de "Une Actu... Un acteur", de mettre en miroir une actualité et une personnalité.

Derrière l'information, souvent brute, factuelle, chiffrée et souvent peu humaine, il y a bien évidemment des femmes et des hommes. D'où cette idée de "portraitiser" celui ou celle qui est "l'acteur de l'actu".

Une manière de mieux lire l'information et de mieux comprendre l'homme ou la femme qui se trouve au centre.

“ L'épanouissement des salariés est la condition sine qua non de la réussite de Novoferm

MICHEL AKOUM.

L'actu de l'acteur...

# La bonne santé de **Novoferm France** qui embauche

**N**ovoferm France, spécialiste des solutions de fermetures basé à Machecoul (44), poursuit sa croissance. Dopée par un secteur industriel en plein essor et un partenariat historique avec les Chantiers de l'Atlantique, l'entreprise mise sur la digitalisation de ses outils et une stratégie de service toujours plus agile. Des recrutements sont à prévoir prochainement. Le groupe réalise en France un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros en progression de 3,5 % en 2019 et emploie 600 collaborateurs en France.

## L'entreprise mise sur son activité industrielle

Pour doper son activité, Novoferm France mise sur son activité industrielle. « Le marché des portes industrielles est en plein essor et profite grandement à notre activité », explique Michel Akoum. Pour accompagner le développement de l'e-commerce, de nombreuses entreprises émergent, suivies par la création de bases logistiques sur le territoire, poursuit-il. Notre expertise reconnue et notre approche du service misant sur la simplicité et la rapidité, nous permettent de nous faire la différence », ajoute le dirigeant. Une croissance qui a permis à l'entreprise de recruter 30 profils en CDI l'année passée. Un dynamisme du marché qui profite également à Norsud, filiale du groupe. Basée à Taluyers (69), l'entreprise spécialisée dans la fermeture industrielle et les équipements de quai, affiche un chiffre d'affaires en hausse de 14 %.



## Création d'un site de vente en ligne de pièces détachées

Concernant l'activité Tôlerie, l'entreprise poursuit son partenariat historique avec les Chantiers de l'Atlantique. Conclu en mai 2016, cet accord-cadre donne à l'entreprise une visibilité jusqu'en 2021 et totalise près de 200 000 heures de travail pour le site de Machecoul.

« Les Chantiers de l'Atlantique nous ont par ailleurs permis de développer nos savoir-faire et élargir nos horizons », précise le président. « En 2019, nous avons cherché à nous différencier de nos concurrents en proposant un packaging individuel pratique et ergonomique. En 2020, nous allons pour-

suivre l'optimisation de nos services de livraison, en limitant au maximum l'empreinte carbone de nos emballages », conclut Michel Akoum.

De nouvelles solutions digitales sont également en projet dont la création d'un site de vente en ligne de pièces détachées à destination des professionnels et particuliers. Des offres de service qui s'intègrent toujours dans la stratégie de développement portée par le groupe depuis 2012: « faire plus simple, plus vite et plus proche du client ».

Afin d'accompagner son développement, l'entreprise prévoit de recruter une dizaine de salariés, principalement dans les ateliers sur les trois sites de production ainsi que des poseurs pour son activité chantiers. ■



Les ateliers de l'usine de Machecoul.

Nouvelle étude réalisée par TBC Innovations

# Portes d'entrée : un marché de 510 000 unités

**T**BC Innovations vient de publier une nouvelle étude de marché sur les portes d'entrée en France, dossier que nous actualisons tous les ans.

Grâce à une étude quantitative menée en septembre 2019 auprès de 360 acteurs, TBC a mesuré et analysé leur activité de l'année 2019 : les neuf premiers mois ainsi que le carnet de commandes pour la fin de l'année. TBC Innovations s'est associée à son partenaire de longue date, institut spécialisé dans les sondages téléphoniques, pour réaliser cette étude quantitative auprès de 360 acteurs de la pose et de la commercialisation de portes en France.

Cette étude propose les chiffres clés du marché des portes d'entrée en France : comprenant notamment le volume de portes d'entrées posées en maisons individuelles et en logements collectifs en 2019, la répartition par matériau, par design, par niveau de gamme...

Les consultants TBC analysent les évolutions du bâtiment et leurs impacts sur le marché, et proposent ainsi des scénarios d'évolution du marché à l'horizon 2023.

## Une croissance maintenue

Les professionnels du secteur confirment une année 2019 relativement positive pour le marché des portes d'entrée de maison individuelle en 2019.

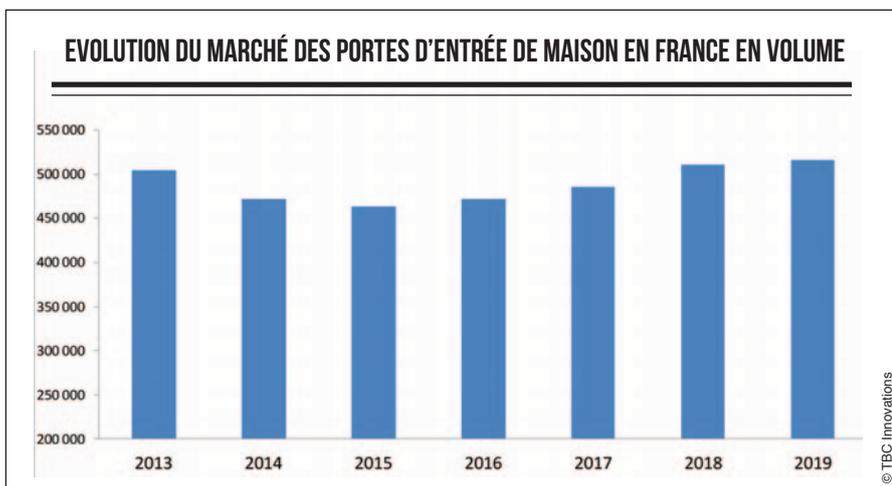
Le marché des portes d'entrée de maison est estimé à plus de 510 000 unités en 2019.



## Conjoncture défavorable en construction de maison

Depuis 2018, la conjoncture en neuf s'est dégradée en maisons individuelles.

Selon la base statistique Sit@del2 du ministère de la Transition écologique et solidaire, de décembre 2018 à novembre 2019, les mises en chantier de maisons individuelles pures sont en recul de -2,2 % pour atteindre 121 900 maisons commencées. Les mises en chantier de maisons groupées sont en croissance de +1,8 % sur la même période et représentent 42 100 maisons.



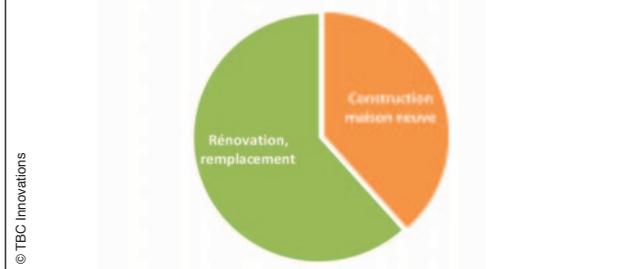
## Méthodologie de l'étude TBC Innovations

360 acteurs ont été interrogés, après avoir été sélectionnés par tirage aléatoire, en respectant des quotas par zone géographique. Les interviews se sont déroulées en septembre 2019 et ont porté sur l'activité de l'année 2019 : les 9 premiers mois ainsi que le carnet de commandes pour la fin de l'année.

210 entreprises de pose et fourniture-pose : menuisiers poseurs indépendants, menuisiers assembleurs partenaires de réseaux de gammistes PVC et/ou aluminium, concessions d'enseigne et agences, entreprises partenaires de réseaux de fabricants industriels ou de groupements d'achats. 100 distributeurs : négoce matériaux, GSB généralistes, GSB menuiseries et réseaux spécialisés.

50 acteurs de la conception de bâtiments neufs : constructeurs de maisons individuelles et promoteurs.

## MARCHÉ DES PORTES D'ENTRÉE DE MAISON EN FRANCE RÉPARTITION PAR TYPE DE TRAVAUX



Le ralentissement des mises en chantier de maison a impacté le marché des portes d'entrée de maison en neuf. Après 3 ans de croissance, ce débouché observe une légère décroissance en 2019.

### La rénovation, relais de croissance

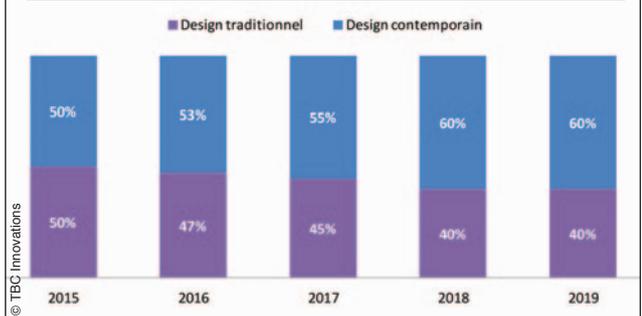
Le nombre de transactions immobilières dans l'ancien n'a jamais été aussi élevé : il atteint 1,059 millions de ventes sur les 12 derniers mois à fin septembre 2019.

C'est 100 000 transactions de plus qu'il y a un an, soit +10,4 %. Ces transactions immobilières sont souvent vectrices de travaux de réaménagement. Le changement de portes d'entrée en fait partie. Dans ce contexte, la rénovation de portes d'entrée s'est maintenue et a été un relais de croissance du marché des portes d'entrée en 2019.

### La porte d'entrée, un élément design en harmonie avec la maison

En 2019, les portes d'entrée se veulent design, contemporaines. En hausse constante depuis plusieurs années, 60 % des portes d'entrée de maison, posées en 2019 ont un design contemporain. Les particuliers aiment les portes aux formes épurées, lisses, planes. La porte d'entrée doit être en harmonie avec la maison. Les particuliers apprécient de pouvoir coordonner l'esthétique de leurs portes d'entrée, portes de garage, portail et clôtures tant sur la forme que la couleur.

## MARCHÉ DES PORTES D'ENTRÉE DE MAISON EN FRANCE RÉPARTITION PAR STYLE DE DESIGN DE PORTE



### La tendance des portes connectées

Dans une société où les objets connectés se développent rapidement, la porte d'entrée n'échappe pas à cette tendance. De nombreuses offres de portes et serrures connectées voient le jour. Ces portes connectées sont associées à des offres de box domotiques et applications smartphones qui permettent de piloter intelligemment la maison : déverrouillage des portes, connexion avec l'alarme, contrôle d'accès... Autant de fonctions qui permettent de simplifier la vie des utilisateurs qui n'ont plus besoin de clé pour déverrouiller leur porte. ■



COIL TO WINDOW  
production systems

## Chaque profil, une œuvre d'art et de talent

Nous sommes les spécialistes dans la production des lignes qui travaillent les tôles fines et les profils esthétiques, depuis 1978.

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



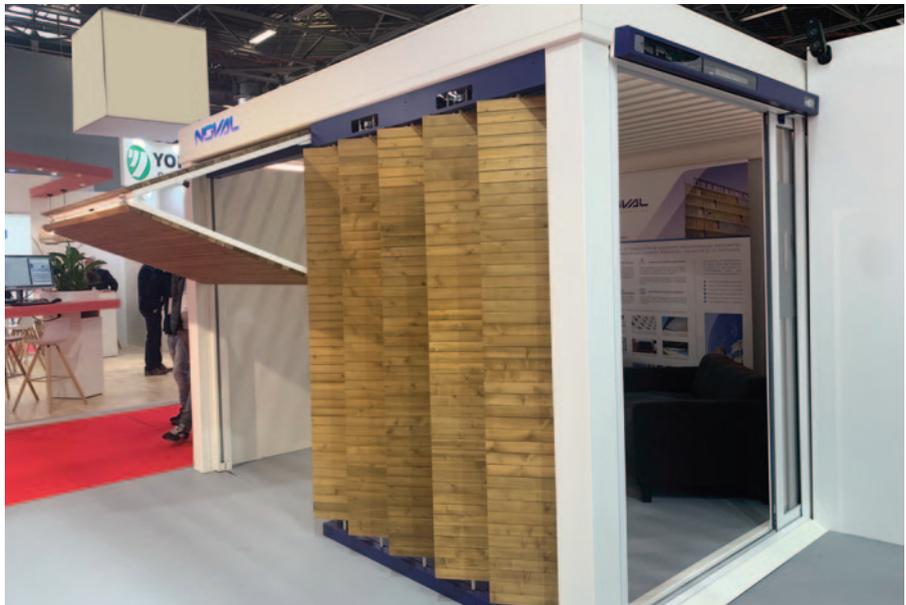
 **DALLAN**

## Noval : motorisation en applique pour baie coulissante prêt à poser

**C**ompact, adaptable multi-marques et multi-matériaux, le nouveau système de motorisation Noval se démarque par un design sobre et une intégration discrète sur toutes les marques de baie coulissante, quel que soit le matériau : PVC, aluminium, bois ou autre. Il se distingue également par sa capacité à s'adapter à différents types d'ouverture de la baie, de 1 à 3 vantaux, avec une ouverture classique, centrale ou à galandage. Côté dimensionnel, le système peut supporter l'ouverture/fermeture de baie de grande largeur pouvant atteindre jusqu'à 4,8 m. Il est disponible en 4 tailles pour s'adapter aux longueurs de dormant.

- Taille S : Dormant de 1,30 m à 1,80 m - course max de 800 mm
- Taille M : Dormant de 1,80 m à 2,80 m - course max de 1 300 mm
- Taille L : Dormant de 2,80 m à 3,80 m - course max de 2 300 mm
- Taille XL : Dormant de 3,80 m à 4,80 m - course max de 3 300 mm.

Cette nouvelle version de motorisation pour baie coulissante prête à poser autorise



une ouverture par simple commande filaire ou radio permettant une accessibilité pour l'ensemble des utilisateurs y compris les personnes à mobilités réduite dans le respect des normes applicables, notamment

le critère anti-pincement. Mais aussi, la gestion d'une ouverture partielle, personnalisée permettant l'aération, pilotée en local ou en déporté par une GTC ou une box domotique. ■

## Torbel : motorisation pour volets coulissants

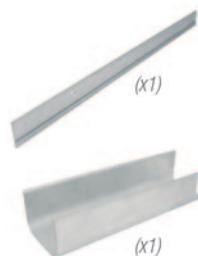
**D**eux types de techniques existent pour l'entraînement motorisé :

1. Motorisation sous linteau avec un entraînement par crémaillère : le moteur est positionné sous le linteau de la fenêtre. Celui-ci entraîne, grâce à un arbre et un pignon, la crémaillère fixée au vantail. En fonction de la symétrie des vantaux, ceux-ci ouverts se positionnent soit du même côté soit de chaque côté de la baie.

2. Motorisation intégrée dans le rail avec un entraînement par courroie : le moteur est positionné en bout du rail de roulement. L'entraînement se fait grâce à la courroie et aux différentes équerres du système de synchronisation. Ouverts, les vantaux se positionnent de chaque côté de la baie.

Dans les deux cas, le moteur est invisible de l'intérieur comme de l'extérieur. Il se manipule facilement grâce à une télécommande.

Des kits prêts à poser sont proposés pour ces deux types de motorisation. La pose est rapide et possible de l'intérieur de la maison. ■





## Maugin : volet roulant RS100

**D**éveloppé avec son partenaire Somfy, le fabricant et distributeur Maugin accueille dans sa gamme de volets roulants le nouveau modèle RS100, à la motorisation tubulaire.

Avec son empilement discret des lames, ce produit réellement innovant offre aux habitants un confort acoustique sans équivalent. Son système Smooth Operator en fait un produit incontournable. Il intègre un moteur bi-vitesse qui permet de maîtriser

le mouvement du volet : soft start/soft stop, accostage délicat pour protéger le produit, détection d'obstacles encore plus fine qu'auparavant, verrouillage pour plus de sécurité, protection contre le gel, etc.

Intelligent, le volet roulant RS100 permet aux poseurs et installateurs de gagner en productivité. Simple à installer, il est doté d'un moteur radio Plug & Play, à double isolation (sans fil de terre), et son adaptation est universelle. ■

## GP Portail : motorisations de portails

**I**l existe plusieurs options de motorisations de portails, selon le type d'ouverture, battant ou coulissant le choix de la motorisation sera différent. Les moteurs pour portails battants sont essentiellement à bras, à vérin ou par motorisation intégrée au portail. Pour le portail coulissant, la crémaillère à rail au sol ou autoportant.

### Motorisation portail battant à bras

L'ouverture/fermeture se fait grâce à un système de bras, ainsi le mouvement est naturel et les efforts sont maîtrisés. Facile à installer, il permet des ouvertures allant jusqu'à 120°, des ouvertures sur pente et même vers l'extérieur. GP Portail conseille et préconise le meilleur système de motorisation.

### Motorisation portail battant à vérin

L'ouverture/fermeture se fait grâce à un système de visse sans fin, souvent plus puissant que le bras il est adapté à des portails plus grands et plus lourds. il permet des ouvertures jusqu'à 120° avec un encombrement réduit.

### Motorisation intégrée

Plus esthétique et plus puissant, ce moteur est caché dans les montants du portail. Polyvalent, il permet de réaliser des ouvertures allant jusqu'à 180°, des ouvertures sur pente et même vers l'extérieur. Le moteur idéal pour les installateurs.

### Motorisation portail coulissant avec un rail au sol et motorisation pour autoportant

L'ouverture et la fermeture se fait grâce à un système de pignon et crémaillère. Simple et souvent économique, elle permet de motoriser des portails lourds de grandes dimensions (jusqu'à 500 kg et 8 m). Pour plus d'esthétisme la crémaillère peut être intégrée dans un cache à la couleur du portail.

Tous les modèles GP Portail en aluminium peuvent avoir l'option autoportant. Avec l'autoportant l'ouverture/fermeture est plus silencieuse et il n'y a plus de rail de sol à nettoyer. ■



## Came : vérin télescopique ATS

**C**ame propose un nouveau vérin télescopique robuste entièrement composé d'aluminium et d'acier en versions 230v AC et 24v DC pour vantaux jusqu'à 3 et 5 mètres. ATS est une solution universelle, idéale pour les applications, résidentielles, collectives et industrielles.

ATS permet une gestion parfaite des ralentissements et de la détection des obstacles grâce aux encodeurs, avec un mouvement silencieux et fluide grâce à la réduction conique.



Son design moderne et sa forme effilée grâce au moto-réducteur axial, permet l'installation sur des poteaux avec une cote C jusqu'à 200 mm.

Il existe une version avec déverrouillage de l'extérieur par câble ou alimentation secourue pour modèle 24v DC. ■

## Came Key

**G**âce à Came Key et à l'application Came SetUp, l'installateur peut configurer les paramètres de l'automatisme via smartphone ou tablette, directement sur place, sans avoir besoin d'une connexion Internet. L'application Came Setup, disponible en 7 langues différentes et pour les systèmes d'exploitation Android et iOS, offre une vaste gamme de services complémentaires dédiés à l'installateur tels que la gestion avancée des clients, la possibilité de configurer des émetteurs, la sauvegarde et la restauration des configurations.

Elle permet de stocker les données de configuration pour chaque client. De cette façon, toutes les informations peuvent être facilement récupérées via un smartphone ou une tablette à tout moment et de n'importe où. Came Key transfère dans les installations dépourvues de passerelle Came Connect les avantages de la connexion au Cloud Came en mode local. Les derniers automatismes Came sont tous dotés d'une carte avec logement dédié à Came Key. Les autres automatismes connectables sont presque tous compatibles grâce au câble adaptateur fourni en standard avec Came Key. ■



## Velux : volets roulants motorisés

**E**n hiver, ce volet roulant optimise le confort des pièces sous les toits avec une isolation thermique et acoustique. En effet, il maintient l'habitat au chaud en offrant jusqu'à 27 % d'isolation thermique complémentaire et divise par 4 le bruit de la pluie et de la grêle.

Pour profiter d'une température intérieure agréable en été, le volet roulant bloque 95 % de la chaleur du soleil. Associé à un vitrage à contrôle solaire, il représente une protection thermique optimale.

Au-delà de sa capacité à tempérer l'habitat, le volet roulant Velux offre une occultation optimale. Associé à la solution Velux active avec Netatmo, le volet roulant s'ouvre et se ferme automatiquement en fonction des données intérieures et des prévisions météorologiques collectées sur internet, il va ainsi anticiper une hausse de chaleur afin de conserver la bonne température dans la pièce. Par conséquent, il est possible de profiter d'un habitat confortable, tout en limitant les déperditions d'énergie, sans avoir à y penser. L'utilisateur peut aussi contrôler les volets roulants à distance, à tout moment de la journée, depuis l'application mobile Velux active avec Netatmo. Les volets roulants motorisés Velux fonctionnent également à l'énergie solaire. ■





## Kostum : moteur invisible pour portail battant

Installé dans le montant du portail, le moteur Invisio est invisible, pas de bras de moteur visible. Conçu pour un usage intensif (100 cycles d'ouvertures et fermetures par jour) il est garanti 5 ans. Il est adaptable : possibilité d'ouverture en pente (jusqu'à 10 %), à 180°, intérieur ou extérieur, pose en tunnel entre deux murs. Domotique : compatible avec les Box domotiques Somfy Tahoma et Connexoon Access. ■

## Moteur invisible pour portail coulissant ou télescopique

Avec un système télescopique, les vantaux s'ouvrent l'un après l'autre. Cela divise par deux la largeur de refoulement nécessaire pour l'installation du portail. Des photocellules et leds clignotant sont incorporés. Intégré dans la traverse du portail, le moteur Epona se fait discret et est garanti 2 ans. Les batteries ont une faible consommation (12V) ; elles se rechargent quand le portail est fermé. En option : digicode et fonctionnement des batteries à l'énergie solaire. Domotique : programmation et réglage simple du bluetooth pour actionner l'ouverture à partir d'un smartphone. ■



## Système radio CentronicPlus

La nouvelle génération de radio bidirectionnelle CentronicPlus se distingue par son design moderne et ses multiples possibilités de commande. Caractéristiques particulières : la technologie dite de « maillage » connecte automatiquement et de manière autonome les différents moteurs pour former un réseau axé sur la solution. Les appareils qui communiquaient auparavant de manière isolée avec un poste central peuvent désormais échanger des informations entre eux. De plus, les nouveaux appareils sont reconnus par la simple pression d'un bouton et sont faciles à programmer et à gérer. Les moteurs reconnus peuvent être utilisés directement avec la télécommande -un émetteur maître séparé n'est pas nécessaire. La télécommande de haute qualité, avec un anneau Led multicolore, indique les retours des récepteurs contrôlés -pour une utilisation simple et encore plus claire qui éclipse toutes les autres solutions du marché. La fréquence radio 868 MHz, insensible aux interférences, crée une accessibilité et une portée maximale du signal et est cryptée avec une haute sécurité par AES-128. ■



## Becker : moteurs Evo



La particularité du moteur Evo pour volets roulants : on l'entend à peine. Pour les oreilles très sensibles, il est possible de diminuer encore plus le volume sonore en réduisant simplement la vitesse de celui-ci. Le mode de déplacement peut être modifié en fonction de la situation à l'aide d'une commande manuelle. Trois profils de déplacement sont disponibles : standard, silencieux ou dynamique.

Le mode de déplacement standard démarre lentement et accélère jusqu'à ce que le moteur atteigne la vitesse maximale. Il réduit ensuite la vitesse et atteint enfin la position finale. Les utilisateurs bénéficient de la plus grande flexibilité possible grâce aux différentes options de réglage car le moteur Evo s'adapte aux besoins individuels. Par ailleurs, les installateurs peuvent très facilement identifier le moteur monté avec un téléphone portable et l'application appropriée. Cette interface Bluetooth peut également être utilisée pour analyser les défauts possibles et évaluer les cycles.

La série de moteurs pour volets roulants Evo RJ se distingue également par ses fonctions éprouvées, similaires à la série Evo, mais sans interface Bluetooth. Elle a notamment été développée pour les volets roulants utilisables en jalousie qui sont de plus en plus populaires. ■

Mise en œuvre de screens de protection solaire et stores occultants Bandalux

## Protéger des UV et infrarouges les œuvres de la Villa Carmignac

**D**écouvrir la Villa Carmignac à Porquerolles (83) s'apparente à une exquise révélation... Une nature abondante exceptionnelle, des œuvres d'art contemporain faisant corps avec leur environnement et interpellant les regards puis, soudain, l'Alycastre de Miquel Barcelò - sculpture imposante en bronze mi-tête de mort, mi-monstre marin - qui s'impose comme gardienne de l'entrée de la Villa.

### Transformer un espace de vie en musée, sans créer de surface visible supplémentaire

« Construite dans les années 1980, la villa nous imposait une contrainte majeure quant à son changement de destination : nous avions l'interdiction d'agrandir le bâti existant. Nous sommes sur un site classé (périmètre Natura 2000) et en zone naturelle protégée ! Sans emprise au sol supplémentaire autorisée, la solution ultime fut d'imaginer une extension souterraine parfaitement adaptée à la topographie du lieu » explique Mouktar Ferroudj, architecte associé de l'agence GMAA. A l'origine, la propriété appartenait à l'ingénieur-architecte Henri Vidal, inventeur de la terre armée. Il érigea la bâtisse sur une butte artificielle grâce à son procédé breveté en 1963. Nous sommes venus creuser dans cette butte en évitant tout affouillement important » poursuit Mouktar Ferroudj.

Pour la création de la Fondation d'art contemporain, 2 000 m<sup>2</sup> de surface sont nés (environ 1 500 m<sup>2</sup> dédiés aux espaces d'exposition et 500 m<sup>2</sup> pour les locaux techniques et de stockage) à sept mètres de profondeur et sous l'ancien mas provençal du domaine viticole de La Courtade. La nouvelle configuration spatiale et le langage architectural s'intègrent ainsi dans la bâtisse avec discrétion et modernité.

« Transformer un espace de vie en musée, sans créer de surface visible supplémentaire, fut extrêmement complexe à réaliser techniquement. Mais le pari de la sobriété est



### En rez-de-jardin - stores occultants

Salle voûtée - en double hauteur - accueillant l'œuvre permanente "not yet titled" de Miquel Barcelò. 9 stores enrouleurs avec coffre B-Box et toile Blackout Matte - 100% opaque - coloris blanc - Largeur 1.30 - Hauteur 3 à 3.30 m - Manœuvre motorisée - Système de commande via tablette



### Au rez-de-chaussée - screens de protection solaire

Boutique-librairie avec percées visuelles panoramiques sur les vignes en façade Est ainsi que des salles d'exposition.

12 stores enrouleurs Arion XXL en toile Polyscreen 351 - coloris blanc perle. Largeur 3,57 m - Hauteur 2,74 m - Manœuvre motorisée - Système de commande via tablette.

Arion XXL garantit un enroulement remarquable de la toile sur une surface maximale de 36,40 m<sup>2</sup>.

4 stores enrouleurs Premium Plus en toile Polyscreen 351 - coloris blanc perle. Largeur 3,45 m - Hauteur 2,11 m - Manœuvre motorisée - Système de commande via tablette.

Premium Plus garantit un bon enroulement de la toile notamment sur des stores de grandes dimensions (jusqu'à 4.60 x 4,60 m).



gagné avec des espaces quasi invisibles depuis l'extérieur et avec l'idée d'un plan libre en trois dimensions afin de valoriser l'accrochage des œuvres et la libre circulation des personnes » note l'architecte.

### Faire entrer la lumière naturelle

Au rez-de-chaussée, l'espace muséal s'inscrit dans le volume existant de la Villa. Le rez-de-jardin, enterré sur trois de ses quatre faces, dispose quant à lui d'importantes salles d'exposition baignées de lumière naturelle grâce à un plafond d'eau de 80 m<sup>2</sup>. Constitué d'une plaque en verre synthétique, ce généreux puits de lumière innerve toute la surface souterraine du musée et filtre les rayons du soleil tout en laissant les mystères du ciel s'exprimer en intérieur. L'eau et la lumière sont des éléments d'architecture à part entière.

### Une installation des stores occultants particulièrement délicate

Au cœur de la Villa Carmignac, les stores intérieurs Bandalux trouvent naturellement leur place avec des screens de protection solaire



offrant une gestion optimale des apports solaires ainsi que des stores occultants spécifiquement dédiés à une salle voûtée, accueillant une œuvre permanente de très grand format et possédant des baies en demi-lune sur trois orientations : Est, Ouest et Sud.

« Ce chantier prestigieux implique un niveau d'exigence absolu et une qualité optimale du rendu. L'aspect fonctionnel doit disparaître au profit de l'esthétique. La difficulté, s'il devait y en avoir une, fut la mise

en œuvre des stores occultants présents dans la salle voûtée en double hauteur et la gestion des châssis cintrés. Nous devons nous placer entre les châssis vitrés et la menuiserie. Nous sommes donc venus nous glisser derrière de fins panneaux en bois afin de couvrir complètement le clair de vitrage et d'insérer les coffres B-Box de façon à parfaitement les dissimuler » signale François Pieri, installateur et gérant de l'entreprise Alphalu 13. ■

## ZOOM SUR LES SOLUTIONS PRESCRITES POUR LE CHANTIER

### Polyscreen

Polyscreen se compose d'un fil polyester - haute ténacité - recouvert de PVC. Cette gamme de textiles - recyclable - assure un confort visuel, thermique et acoustique sans équivalent. Sans plomb ni phtalates, ces tissus s'installent en intérieur comme en extérieur et se déclinent aujourd'hui en 163 références offrant des degrés d'ouverture de 0 à 14 %.

Polyscreen 351 affiche un degré d'ouverture de 1 %. Participant à l'amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments, ces toiles (classées M1 - Euroclasse Bs2d0) répondent aux exigences du label d'État E+C- et des certifications HQE - Effinergie - LEED - BREEAM - etc. Les toiles Polyscreen sont certifiées Greenguard Gold. Faciles d'entretien, elles sont garanties cinq ans.



### Toile Blackout Matte - 100 % opaque et le coffre B-Box

Bénéficiant d'un classement au feu M1, le textile Blackout Matte - en PVC recyclable - répond à tous les espaces intérieurs et notamment aux ERP. 100 % opaque, la toile bloque les rayons UV et garantit une intimité. Idéale dans les musées, elle s'adapte aussi à l'hôtellerie pour des salles de projection ou chambres. Coffre B-Box : en intérieur, le système de clips assure une rapidité et une facilité de pose tant au mur qu'au plafond. En extérieur, sa robustesse et sa pérennité en font une référence pour des façades contemporaines. Astucieux, le coffre s'ouvre sans démontage et est donc d'un entretien simple. Options de guidage spécifiques selon installation. Coffre disponible en cinq dimensions. Coffre et composants disponibles en sept coloris avec finition 70 % mate et 30 % brillante.



Mise en œuvre des volets Boreale de Tellier Brise-Soleil par Isore Bâtiment

# 1 100 volets persiennés grandes dimensions protègent un campus breton

**R**éalisé par l'agence d'architecture DTACC et Legendre Immobilier à Cesson-Sévigné (35), le nouveau campus Innovation Orange Atalante a pour objectif de regrouper chercheurs et techniciens, jusque-là disséminés sur quatre sites de la métropole rennaise, dans un nouvel ensemble immobilier de près de 18 000 m<sup>2</sup>. Pour cet ensemble de bureaux composé de trois bâtiments entrecroisés, maître d'ouvrage et maître d'œuvre ont souhaité promouvoir un environnement de travail agréable, innovant et ergonomique, avec des espaces modernes et évolutifs pour l'entreprise et ses équipes, ouverts sur des abords largement végétalisés.

La livraison de ce campus a été réalisée fin 2019 et permet l'accueil de près de 1 000 ingénieurs et chercheurs au cœur de la métropole rennaise, dans des nouveaux espaces de travail aux normes HQE.

## 4 600 m<sup>2</sup> de façades ont été habillées avec les volets

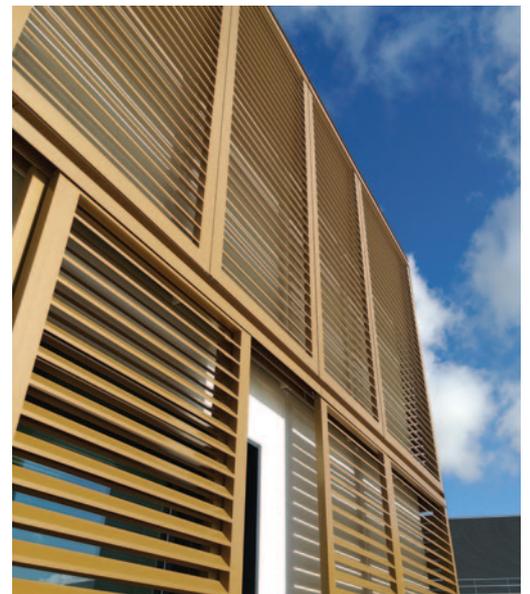
Afin de garantir le confort et la protection solaire des futurs occupants du campus d'Orange Atalante, 4 600 m<sup>2</sup> de façades ont été habillées avec les volets persiennés grandes dimensions Boreale de Tellier Brise-Soleil, entreprise française spécialisée dans la conception et la fabrication de brise-soleil, d'habillage de façades, de bardages à van-



telles et de volets. Ce sont ainsi 1 100 volets fixes et coulissants, avec quelques 35 dimensions différentes en fonction des étages et de l'exposition des façades, qui ont été mis en œuvre par l'entreprise de pose Isore Bâtiment à l'aide de plateformes mobiles.

## Le pas de lame assure une protection solaire jusqu'à un angle de 45°

Fabriqués sur-mesure par Tellier Brise-Soleil, le volet Boreale est constitué de vantaux en aluminium extrudé de grandes dimensions, jusqu'à deux mètres en longueur et quatre mètres en hauteur. Ce volet d'occultation, fixe ou coulissant, s'installe sans visserie apparente devant baies et fenêtres, pour pro-

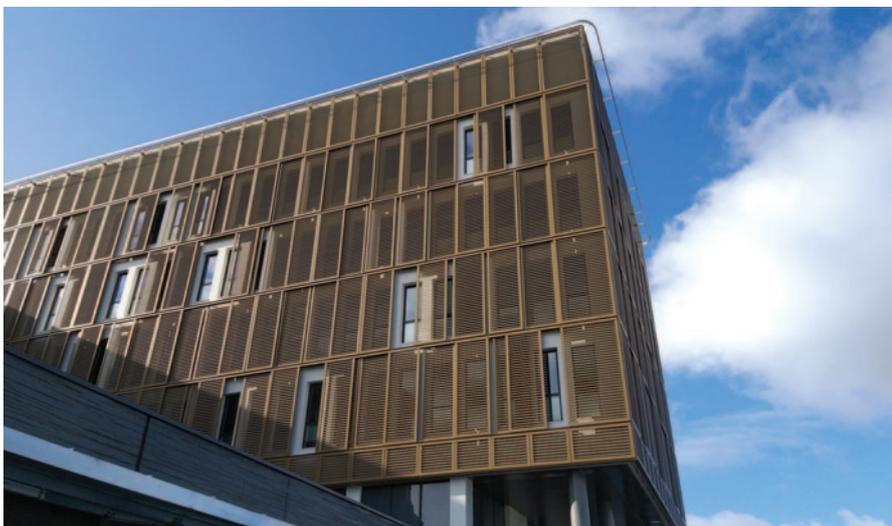


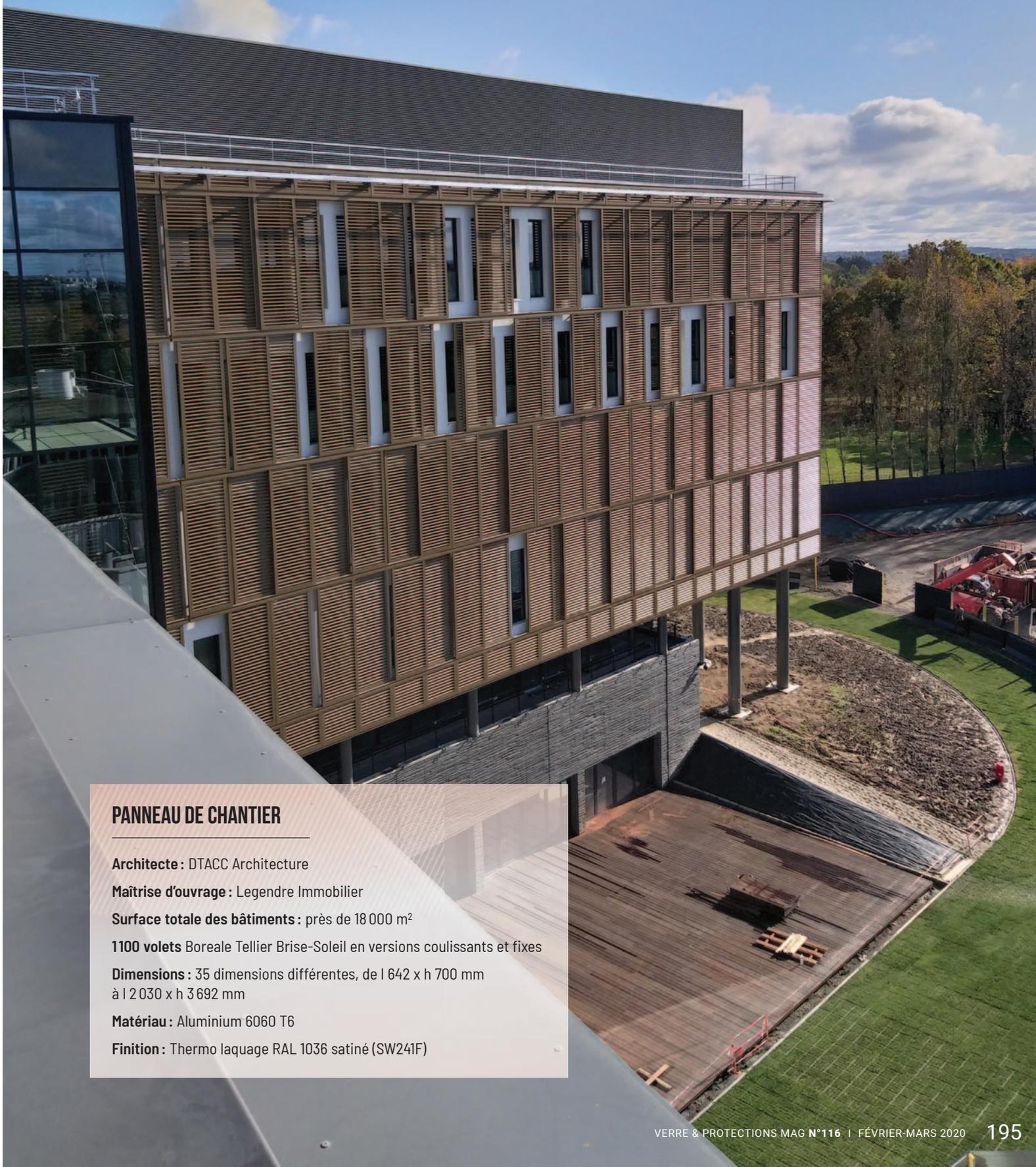
téger efficacement des rayonnements solaires bâtiments tertiaires et logements collectifs. Dans sa configuration brise-soleil, le pas de lame assure une protection solaire efficace jusqu'à un angle de 45°. Boreale accepte une grande variété de remplissages et peut coulisser grâce aux différents accessoires et rails de guidage que Tellier Brise-Soleil met à disposition des installateurs et menuisiers.

En version "coulissant suspendu", le volet Boreale, équipé des montures à galets, est accroché au rail fixé en partie haute. Un guidage ponctuel ou continu est prévu en partie basse afin de faire coulisser facilement les volets.

En version "coulissant porté", le volet équipé de montures à galets est posé sur le rail de guidage fixé en partie basse. Le maintien en partie haute est assuré par le bandeau de finition et des pattes anti-dégondage fixées sur les volets. Pour les poseurs, la mise en œuvre des volets se réalise en peu d'étapes grâce à un système de fixation invisible :

- Perçage du profil et rivetage des bandeaux en U, puis des rails thermolaqués,
- Les guides sont clipsés sur les rails,
- Les volets sont ensuite glissés dans les bandeaux en U et posés sur les rails bas assemblés,
- Après réglage des pattes anti-dégondage des volets, l'installateur fixe les butées de fin de course sur les rails. ■





## PANNEAU DE CHANTIER

**Architecte :** DTACC Architecture

**Maîtrise d'ouvrage :** Legendre Immobilier

**Surface totale des bâtiments :** près de 18 000 m<sup>2</sup>

**1100 volets** Boreale Tellier Brise-Soleil en versions coulissants et fixes

**Dimensions :** 35 dimensions différentes, de l 642 x h 700 mm à l 2 030 x h 3 692 mm

**Matériau :** Aluminium 6060 T6

**Finition :** Thermo laquage RAL 1036 satiné (SW241F)

Mise en œuvre de solutions Schüco répondant au besoin de ventilation naturelle du bâtiment

## Défi technique pour une façade en climat tropical

**S**chüco a été retenu pour équiper le Pôle Santé Ouest situé sur le site du Grand Pourpier à Saint-Paul (Île de La Réunion), qui avec ses 40 000 m<sup>2</sup> de bâtiments répartis sur huit hectares, compte parmi les plus grands chantiers menés dans le département ces dernières années.

« Cette réalisation a nécessité tout le savoir-faire de Schüco pour répondre aux besoins de l'architecte et proposer un projet modèle en matière de construction bioclimatique, livré dans un temps record de 35 mois », explique-t-on chez le gammiste.

### Une "ombrière" surplombe chacun des trois bâtiments sur toute leur périphérie

Le climat tropical de l'île de La Réunion implique une gestion pertinente de la chaleur et de l'eau. Les architectes ont donc aménagé des dispositifs spécifiques conçus pour résister à l'humidité et aux variations de température : noues d'infiltration et de rétention, collecteurs des eaux de ruissellement issues des parkings et des voiries, et création d'un bassin de rétention.

Canalisées entre les deux ailes du bâtiment, deux coulées vertes apportent la fraîcheur indispensable en été entre les façades nord et sud, tandis qu'en toiture, une "ombrière" surplombe chacun des trois bâtiments sur toute leur périphérie.



AIA Life Designers / Sergio Grazia

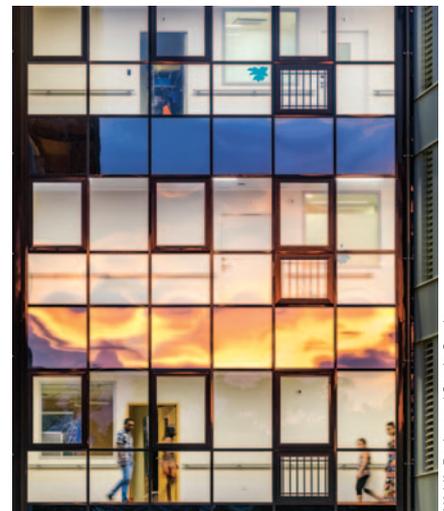
Cette "casquette" forme une avancée protectrice contre le soleil et les pluies tropicales. Indépendamment de ces protections solaires, les sur-toitures des bâtiments latéraux protègent et occultent les équipements techniques en toiture. Le projet a également été conçu pour recevoir une ferme photovoltaïque en sur-toiture.

« La construction du centre hospitalier Ouest Réunion a rapproché deux entités existantes : le centre hospitalier Gabriel-Martin et l'Établissement public de santé mentale de La Réunion (EPSMR), pour organiser efficacement leurs fonctions communes. Le CHOR est

implanté sur le site classé d'une ancienne ferme sucrière. « La maison de maître a été réhabilitée en bâtiment administratif, l'écurie, la demeure du capitaine, tout a été rénové autour d'une place hospitalière, explique Mahfoud Bennacer, architecte partenaire AIA life Designers, directeur de projet. Le projet s'inscrit dans une démarche de certification environnementale HQE (Haute qualité environnementale) qui valorise les efforts apportés en conception. La certification en réalisation est en cours de finalisation, avec un profil "exceptionnel", visant neuf cibles environnementales en niveau "très performant" », ajoute l'architecte.



AIA Life Designers / Sergio Grazia



AIA Life Designers / Sergio Grazia



### “Effet Venturi” testé dans la soufflerie Eiffel de Paris

Préserver la faune et la flore : les abords du chantier qui recelaient un ancien système hydraulique avec moulin, viaduc et canal ont été sauvegardés. La faune et la flore de cet écosystème ont été protégées : l'habitat d'une espèce rare de chauve-souris a été déplacé et l'éclairage extérieur a été ajusté pour conserver les repères nocturnes d'une colonie d'oiseaux.

Réduire l'usage de la climatisation : le bâtiment a été orienté de manière à ce que les vents dominants s'engouffrent dans les couloirs verts, permettant ainsi la réduction de la climatisation pendant l'été austral (novembre à février).

Une ventilation naturelle : l'air qui traverse les chambres est aspiré dans des patios intérieurs. En passant, le léger déplacement d'air génère une agréable sensation de fraîcheur sur la peau des patients. Cet “effet Venturi” a été testé dans la soufflerie Eiffel de Paris sur des maquettes à l'échelle des couloirs et chambres du CHOR.

### La finesse des lames des BSO répond aux contraintes climatiques de La Réunion

Une sécurité accrue : les brise-soleil orientables (BSO) Schüco ont été choisis pour éviter tout risque (ils jouent le rôle de garde-corps), pour limiter l'impact du rayonnement solaire, préserver la lumière

naturelle ou l'occulter complètement pour l'intimité des patients. La finesse des lames valorise l'esthétique du bâtiment, et leur solidité répond aux contraintes climatiques de l'île (séismes, vents de 280 km/h...).

### Occultants en aluminium pour contrôler l'ensoleillement des chambres

Les menuiseries en aluminium Schüco des 1 700 fenêtres ont été adaptées à toutes les exigences de maintenance du lieu et ont absorbé les imperfections de la structure béton. Côté façade, l'hôpital s'habille des teintes minérales de l'île avec un camaïeu d'ocre et de jaune souffre.

« Sur le plan technique, les produits Schüco intégrés dans le programme du PSO répondent à ses ambitions écologiques et économiques, précise Brice Soquet, inspecteur des ventes aluminium Schüco. La ventilation naturelle, essentielle dans une zone de forte chaleur, évite la climatisation. Nos jalousies RS60 – des ventelles en verre ou en aluminium – permettent à l'air extérieur de circuler dans les parties communes, poursuit-il. Nos quatre murs rideaux

FW50+ de 7 m de largeur sur 17 m de hauteur couvrent les façades de quatre étages. Les chambres sont équipées d'occultants en aluminium pour contrôler leur ensoleillement. Nos fenêtres AWS50 adaptées au climat local (sans rupture de pont thermique) ont l'élégance fonctionnelle souhaitée par l'architecte, avec de fines masses vues : nous avons créé des profilés spécifiques pour la fixation des dormants au gros œuvre. Sur le plan logistique, notre agence locale nous a permis d'être réactifs. Nous avons du stock sur place et nous avons fait venir des conteneurs de la métropole. Un technicien est ensuite venu sur l'île pour former notre partenaire aux méthodes de fabrication des châssis et murs rideaux Schüco », conclut Brice Soquet. ■

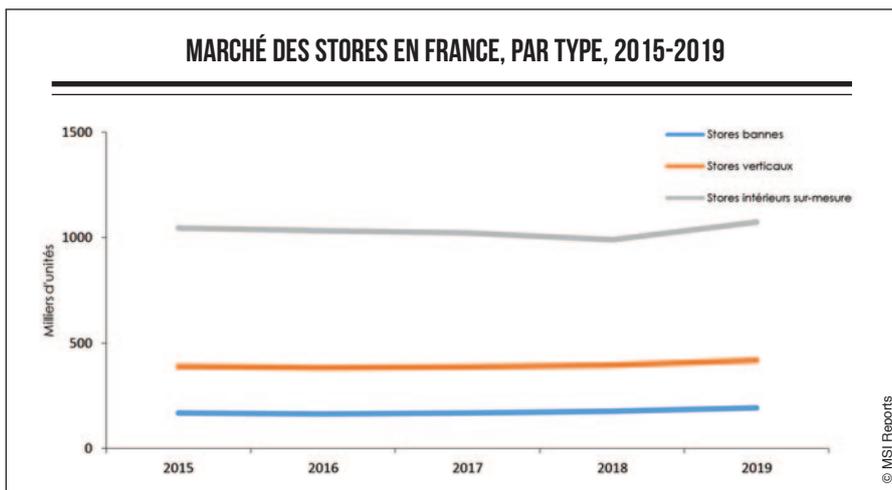


Plus de 60% des bannes vendues à travers le circuit professionnel sont des modèles coffre

# +9% La bonne dynamique du store banne en France



Serge Ferrari



**S**elon l'enquête que vient de publier MSI Reports, 2019 fut globalement une bonne année pour le store. Le marché des stores bannes s'est montré particulièrement dynamique en 2019 (+9 %). Publiée en février 2020, l'étude MSI Reports analyse la taille et l'évolution des différentes composantes du marché français des stores (stores bannes, stores verticaux, brise-soleil orientables, stores intérieurs sur-mesure...), avec une analyse détaillée du marché pour 2019, des données historiques, différentes segmentations de marché ainsi que des prévisions. Cette étude, construite sur la base d'entretiens avec les principaux fabricants/assembleurs du marché, comprend également une analyse détaillée de la structure concurrentielle et des facteurs impactant le marché. La quasi-totalité des fabricants/assembleurs interrogés par MSI Reports font état de ventes en nette hausse (souvent à deux chiffres) cette année-là, même si tous ne sont pas parvenus à assumer pleinement cette montée en charge. Cette performance s'explique notamment par :

- un démarrage de saison fort et rapide (dès la 2<sup>e</sup> quinzaine de février) ;
- la perte d'attractivité du CITE Fenêtres, ce qui a conduit les revendeurs-installateurs à "revenir" vers la banne (et les produits de protection solaire en général) ;

- le contrecoup de la canicule de l'été 2018, qui a déclenché/conforté des décisions d'achat et conduit certains ménages à s'équiper rapidement pour 2019, en prévision des beaux jours ;

- un regain d'intérêt des particuliers pour la protection solaire (en général), dans un contexte climatique marqué par la récurrence d'épisodes de forte chaleur ;

- un regain important de communication (après plusieurs années où l'accent était clairement mis sur la pergola). Si les revendeurs n'ont pas délaissé la pergola pour autant, ils ont davantage balancé leurs actions et ont mieux mis la banne en avant. L'accent a par ailleurs été mis sur l'image du produit, avec une volonté de présenter le store banne sous un jour plus "moderne/design/sexy" ;

- on peut également penser que l'essor actuel de la pergola constitue une locomotive pour le secteur de la protection solaire et de "l'outdoor living" au sens large. Certains particuliers, échaudés par le coût d'une pergola bioclimatique, pourront alors faire le choix de se reporter vers un store banne...

## Un marché tiré par les bannes "haut de gamme"

Un peu plus de 60 % des bannes vendues à travers le circuit professionnel correspondent à des modèles coffre. De manière générale,

les fabricants interrogés par MSI Reports observent que leur activité est davantage tirée par les bannes "haut de gamme" (de type coffre, avec éventuellement une densité de toile supérieure et une ou plusieurs options : éclairage Led intégré, laquage hors standard...). À l'inverse, l'offre moyen de gamme (type store à cassette) souffrirait davantage.

Du côté des options, le taux de motorisation se maintient à un niveau élevé (entre 85 et 90 % dans le circuit pro), tandis que l'éclairage Led intégré (sur coffre ou bras) se popularise progressivement (près d'une contremarque sur cinq). Plusieurs acteurs font également état d'une hausse sensible de la demande pour des laquages spécifiques (gris autres que 7016, noir 2100 sablé ou 9005...).

## Stores intérieurs : accélération importante des ventes de stores enrouleurs

Du côté des stores intérieurs sur-mesure, les professionnels interrogés par MSI Reports font état d'une bonne année 2019, avec notamment :

- une accélération importante des ventes de stores enrouleurs (+15 %). Ce segment apparaît (de loin) comme le plus dynamique, et la plupart des fabricants/assembleurs interrogés déclarent aujourd'hui vendre

d'avantage de stores enrouleurs que de stores vénitiens ;

- un (léger) regain de volumes du côté des vénitiens (signe d'une activité Chantiers favorablement orientée en 2019). Le poids de ce type de store dans le mix-produit continue toutefois de décroître (au profit des enrouleurs) ;
- un maintien des ventes de stores à bandes verticales (dont la part de marché décline progressivement) ;
- une hausse importante des ventes de stores plissés.

En 2019, c'est le secteur des chantiers (les infrastructures du secteur public notamment) qui semble avoir davantage tiré le marché, profitant d'une dynamique d'investissement plus favorable cette année-là. À cela s'ajoute une meilleure prise en compte des notions de gestion des apports solaires et de confort des occupants dans les projets (cf. RT 2012, certifications HQE, BREEAM, LEED, WELL...).

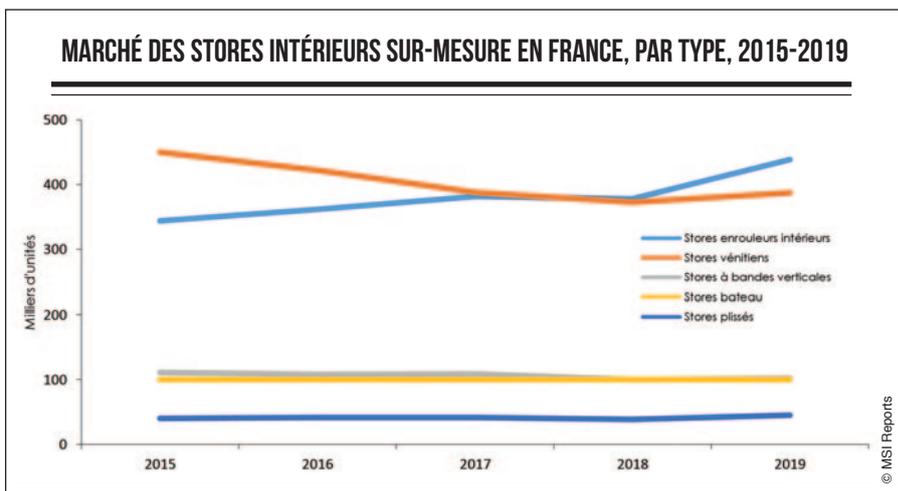
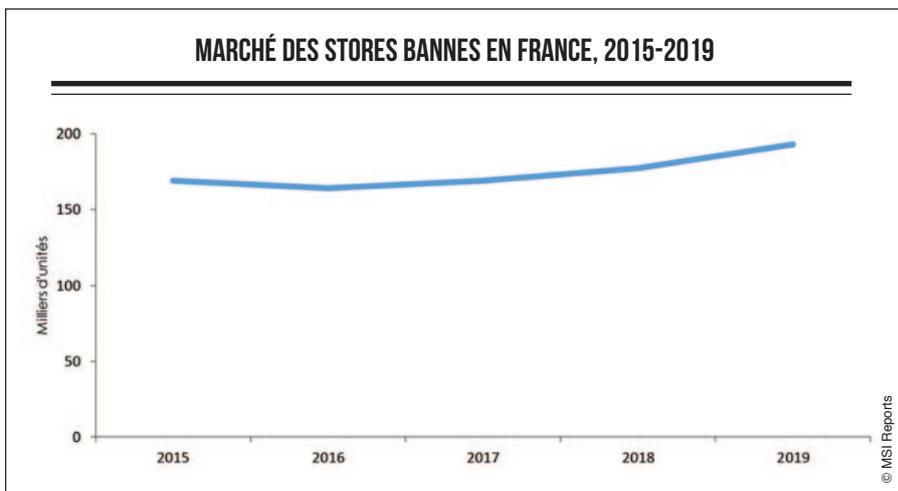
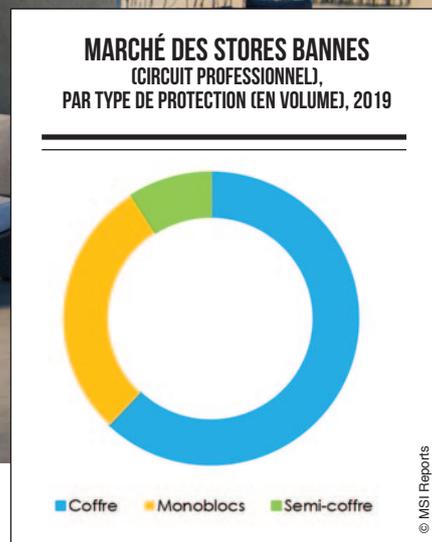
Traditionnellement plus atone, le secteur diffus a également consommé davantage de stores intérieurs sur-mesure en 2019. Comme pour les stores bannes, cette croissance s'est pour partie appuyée sur la perte d'attractivité du CITE Fenêtres, sur un regain d'intérêt des particuliers pour la protection solaire (au sens large) ainsi que sur un environnement social/fiscal plus favorable (après une année 2018 très chahutée sur ce point). À cela s'ajoute un marché de l'habitat ancien euphorique, avec un effet bénéfique sur les travaux de rénovation/décoration consécutifs à l'entrée dans un nouveau logement.

**Avec plus de 150 000 unités/an, le marché des BSO a plus que doublé en dix ans**

Quant au marché français des brise-soleil orientables, il a plus que doublé ces dix dernières années, pour atteindre plus de 150 000 unités/an aujourd'hui. Pour 2019, la totalité des fabricants interrogés font état de volumes de vente en hausse (+6,5 %). Ce marché évolue toutefois à un rythme moins rapide que par le passé (progression annuelle à « seulement » un chiffre).

On remarquera ici que le marché français des BSO demeure encore pour l'essentiel un marché de prescription. Environ 85 % des volumes installés portent sur des bâtiments non-résidentiels/collectifs, tandis que la demande en provenance du marché des particuliers peine à se développer.

Avec 60 % des volumes écoulés annuellement, les modèles à lames en Z demeurent nettement majoritaires, et font figure de cœur de gamme, voire de « standard » sur le marché. ■



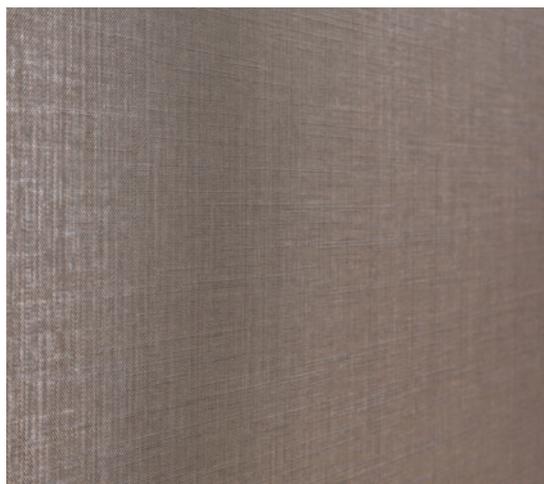


# — PANORAMA —

# Stores

## intérieurs et extérieurs, brise-soleil...

Store banne, screens, brise-soleil orientables, stores de véranda ou de pergola, les fabricants proposent toute une gamme de solutions de protection solaire. Au travers d'un panorama, Verre & Protections mag vous propose de découvrir les innovations de ce secteur en pleine croissance.



## Soltis Touch de Serge Ferrari

**S**oltis Touch est une toile esthétique et performante, qui porte dans son nom une référence au toucher. Premier screen tissé de Serge Ferrari pour la protection solaire intérieure, son aspect naturel est obtenu par un tissage unique combinant différentes matières et couleurs. Résultat : un toucher matière singulier. Adaptée aux stores enrouleurs, aux stores à bandes verticales ou aux panneaux japonais, la toile se décline dans des tonalités naturelles, stimulantes et ressourçantes afin de penser l'intérieur dans son ensemble.



Ses avantages :

- Gestion de l'éblouissement : filtre la lumière naturelle pour un meilleur confort visuel à l'intérieur de l'espace aménagé,
- Transparence, vue sur l'extérieur,
- Confort thermique avec une réduction des apports solaires pour le maintien d'une température intérieure stable, même en été, sans sollicitation accrue des équipements de climatisation,
- Absorption acoustique pour des intérieurs plus apaisants,
- Excellente résistance au froissage et à la déchirure,
- Classement au feu (M1, B-S2, d0),
- Esthétisme de la matière : tissé raffiné à l'aspect naturel et aux coloris doux, épurés ou stimulants. ■

## Dickson Constant : Infinity

**I**nfinity est une toile de protection solaire en acrylique teint masse spécialement conçue pour être utilisée sans assemblage et dans le sens de la trame avec sa laize de 320 cm.

Le fil à haute ténacité utilisé dans la trame garantit un allongement 50 % inférieur aux fils classiques, ce qui réduit considérablement le risque d'élongation et de pochage. Cela offre deux avantages clés : un aspect sans couture sous le soleil et un temps de fabrication réduit en éliminant les coutures d'assemblage. Cette absence de coutures réduit les surépaisseurs et les risques de déformation de la toile.

Tissé à partir d'acrylique teint masse, Infinity offre une résistance durable à la pluie et aux rayons UV. Même lorsqu'elles sont exposées à un fort ensoleillement, les couleurs restent nettes pendant très longtemps.

Produite en France, garantie 10 ans et disponible en 15 coloris unis, Infinity bloque au minimum 80 % de l'énergie solaire et jusqu'à 100 % des rayons UV. ■

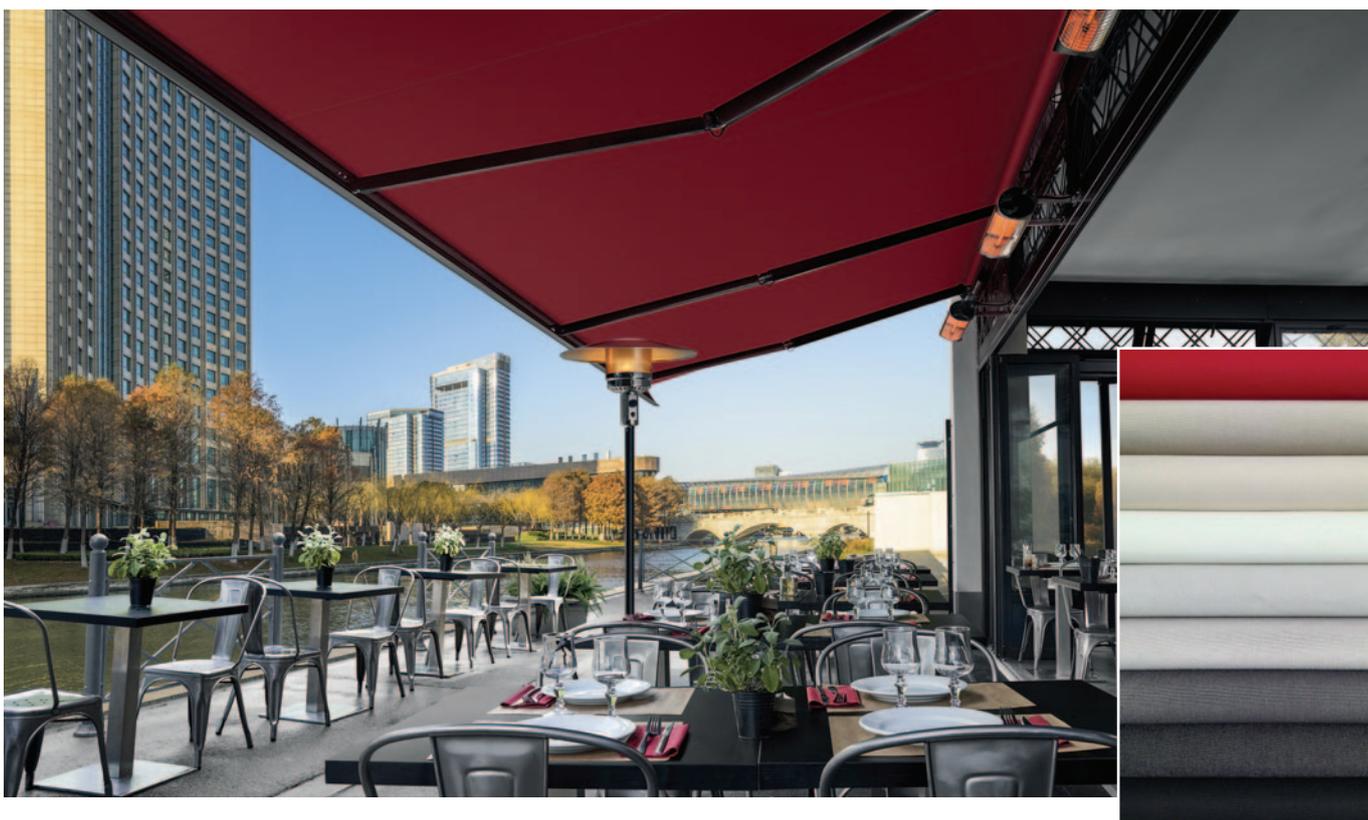


## Toile Spark FR

**L**a toile de store Spark FR est idéale pour les ERP mais aussi pour les professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et du commerce qui souhaitent s'équiper d'une toile de store pour protéger leur clientèle du soleil et des intempéries, avec l'atout sécurité incendie.

Cette toile est certifiée conforme aux principales normes anti-feu en vigueur : elle est catégorisée M1 pour la France, et certifiée au niveau européen avec l'Euro-classe Bs 1 dO. En plus de sa caractéristique ignifuge, la toile de store Spark FR dispense une protection efficace en bloquant 100 % des UV sur les

9 teintes disponibles, elle réduit les éblouissements de 99 % et son textile 100 % polyester, teint dans la masse, assure une excellente tenue de coloris dans le temps. Garantie 5 ans, elle est facile d'entretien face aux éléments extérieurs grâce à son traitement déperlant et anti-taches. ■



## Bandalux : gamme de tissus ÉCO

La gamme de tissus ÉCO de Bandalux est certifiée Cradle to Cradle et bénéficie du classement Euroclasse Bs2d0. Elle est inodore, sans halogènes et ne dégage aucun COV. Elle participe au confort visuel et acoustique des espaces, tout en assurant des ambiances lumineuses agréables et naturelles. Ces textiles ÉCO, 100 % recyclables, sont garantis 5 ans.

Cinq références existantes :

- Écoplanet Ignis Metal : textile fabriqué avec 100 % de bouteilles PET recyclées
- Écoplanet Ignis : textile issu de bouteilles PET recyclées qui possède un aspect lisse et semi-transparent
- Seaplanet Ignis : textile conçu, uniquement, à partir de bouteilles PET recyclées et d'éléments plastiques prélevés dans les fonds marins
- Planet Ignis : textile intégralement constitué de bouteilles PET recyclées
- Raw Ignis : textile fabriqué à partir de 76 % de matières naturelles. ■



## Coffre encastrable One Box

Ce coffre en aluminium allie modularité et esthétique. Associé aux stores enrouleurs Bandalux, il répond aux volontés de sur-mesure. Trois possibilités d'installation : au plafond, de face et en tableau. Constitué d'éléments qui se clipsent et se déclipsent, One Box s'intègre, rapidement, à tous les environnements.

Parfaitement intégré, One Box devient invisible. La totalité du mécanisme (tête moteur, axe et supports de pose) est cachée et la linéarité du faux plafond est garantie.

En résidentiel comme en ERP, One Box s'harmonise aux espaces de vie et de travail. Ce coffre encastrable est compatible avec un store motorisé ou un store manuel avec chaînette.

Dimension maximale : 460 x 600 cm (version avec stores enrouleurs motorisés).

Finition standard laquée blanc mat avec option couleurs RAL.

Options : joues latérales, éclisses, équerres pour enrouleur. ■



## Store screen Zip de Flo Fermetures

Le store screen Zip, motorisé, est composé d'un coffre, de coulisses, d'une barre de charge et d'une toile. Le coffre, discret et design, en aluminium extrudé se décline en deux versions: à pan coupé (100 mm x 100 mm) ou pan droit (110 x 150 mm ou 155 x 150 mm).

Un professionnel se chargera de l'installation pour garantir des finitions soignées.

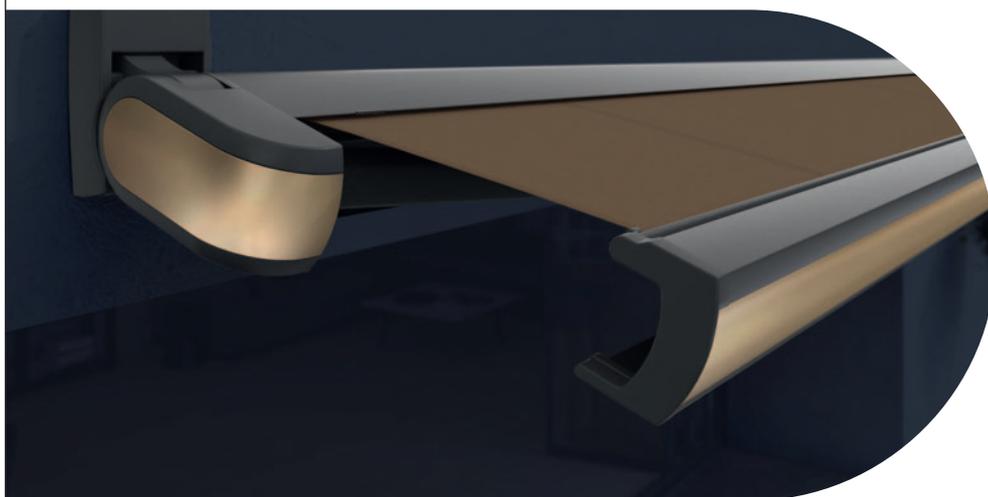
Un atout majeur: le coffre, qui peut être équipé d'une motorisation solaire ne nécessitera aucun travaux aux raccordements électriques. La motorisation solaire est une option, disponible à ce jour pour le coffre à pan coupé.

Flo propose deux nouvelles solutions pour gagner en confort: la toile screen 5500 Mermet offre la possibilité d'optimiser les apports lumineux sans subir l'éblouissement du soleil et en évitant de masquer la vue à l'extérieur. Quant à la toile screen 21154, elle permet une occultation totale et garantit une excellente protection thermique. Ces toiles sont aussi des éléments décoratifs qui embellissent les façades.

Les toiles screen 5500 et 21150 sont en fibre de verre, un matériau léger et solide. Il possède des propriétés exceptionnelles qui offrent une bonne stabilité dimensionnelle: idéal pour les larges baies, et une bonne résistance et longévité dans le temps.



Le meilleur sous le soleil.



### Revêtements de surface innovants – SELECTION MX

Les stores design markilux, aussi individuels que votre personnalité. Un look parfait dans des combinaisons uniques de matériaux et de couleurs. Idéal pour l'architecture sophistiquée ou l'aménagement de terrasses et de jardins. Quand quelque chose de vraiment personnel est créé à partir de quelque chose de spécial: SELECTION MX – la nouvelle façon de se distinguer. [markilux.fr](http://markilux.fr)

**markilux**  
Le meilleur sous le soleil



## FRANCIAFLEX Store Imperial Zip grande largeur

Le store à enroulement Imperial Zip de FranciAFLEX est un store vertical de grande dimension pouvant être posé à l'intérieur ou à l'extérieur. Il permet d'équiper des surfaces de baie allant jusqu'à 20 m<sup>2</sup>, répondant ainsi à une tendance du marché liée à l'agrandissement constante des ouvertures.

Grâce à sa confection spécifique, la toile est parfaitement maintenue en tension dans les coulisses, lui permettant quand il est posé à l'extérieur de résister à des vents très forts, jusqu'à 100 km/h. Les coulisses sont équipées d'un guide Zip ressemblant à une demi-fermeture éclair, qui permet de maintenir la toile parfaitement tendue et sans pli sur toute la hauteur store. La toile ne peut ainsi pas battre au vent.

Le store Zip assure par ailleurs une occultation parfaite en pose intérieure. Il est équipé d'un coffre particulièrement compact et esthétique, assurant à la toile d'être à l'abri des poussières et des intempéries.

Un autre atout est sa motorisation Well'com, garantie 8 ans, et intégrant un arrêt sur obstacle permettant de préserver le produit dans le temps. La motorisation Somfy est également disponible. Limites dimensionnelles (largeur x hauteur) : Maxi (m) : 5,40 x 2,30 ou 3,10 x 6,00. Mini (m) : 0,55 x 0,40. Sur-mesure. ■



## Stores à enroulement Optima<sup>2</sup> avec motorisation autonome

La gamme Optima<sup>2</sup> est la seule gamme de store à enroulement disponible possédant une motorisation autonome avec batterie intégrée dans le tube pour toutes les tailles de store, du modèle S au modèle L, soit jusqu'à 2500 mm de largeur selon la toile.

Invisible, la motorisation s'intègre dans le tube du store et la recharge de la batterie se fait directement sur le tube grâce au cordon micro USB/USB (3 m de long) qui se branche, via un chargeur, sur une prise secteur.

Le pilotage se fait par un émetteur radio allant de 1 à 5 canaux et capable de manœuvrer jusqu'à 10 stores par canal.

Silencieux, avec un niveau sonore < 45 dB, le store ne génère aucune nuisance pendant son fonctionnement. Grâce à son réglage électronique, le store s'ajuste exactement au niveau de modulation de la lumière souhaité avec une fin de course très précise.

Économique, la batterie en courant continu rechargeable (conception brevetée), permet de diminuer la consommation d'électricité. Elle offre une autonomie de 300 jours (à raison d'un cycle par jour).

Les atouts du store :

- Une installation simple, propre et rapide, pas de branchement électrique, pas de saignées, pas de câble à tirer... Le store est opérationnel immédiatement après son installation.
- Économie d'énergie grâce à la batterie en courant continu rechargeable.
- Amélioration du confort grâce à la précision de la gestion d'apport lumineux.
- Pilotage jusqu'à 10 stores par canal émetteur. ■



# STORE BANNE KUBA

Une nouvelle banne design au coffre rectangulaire pour un ensemble moderne, avec des finitions de qualité (lambrequin et LEDs). La barre de charge ferme le coffre, avec un bandeau personnalisable (couleur et texture).

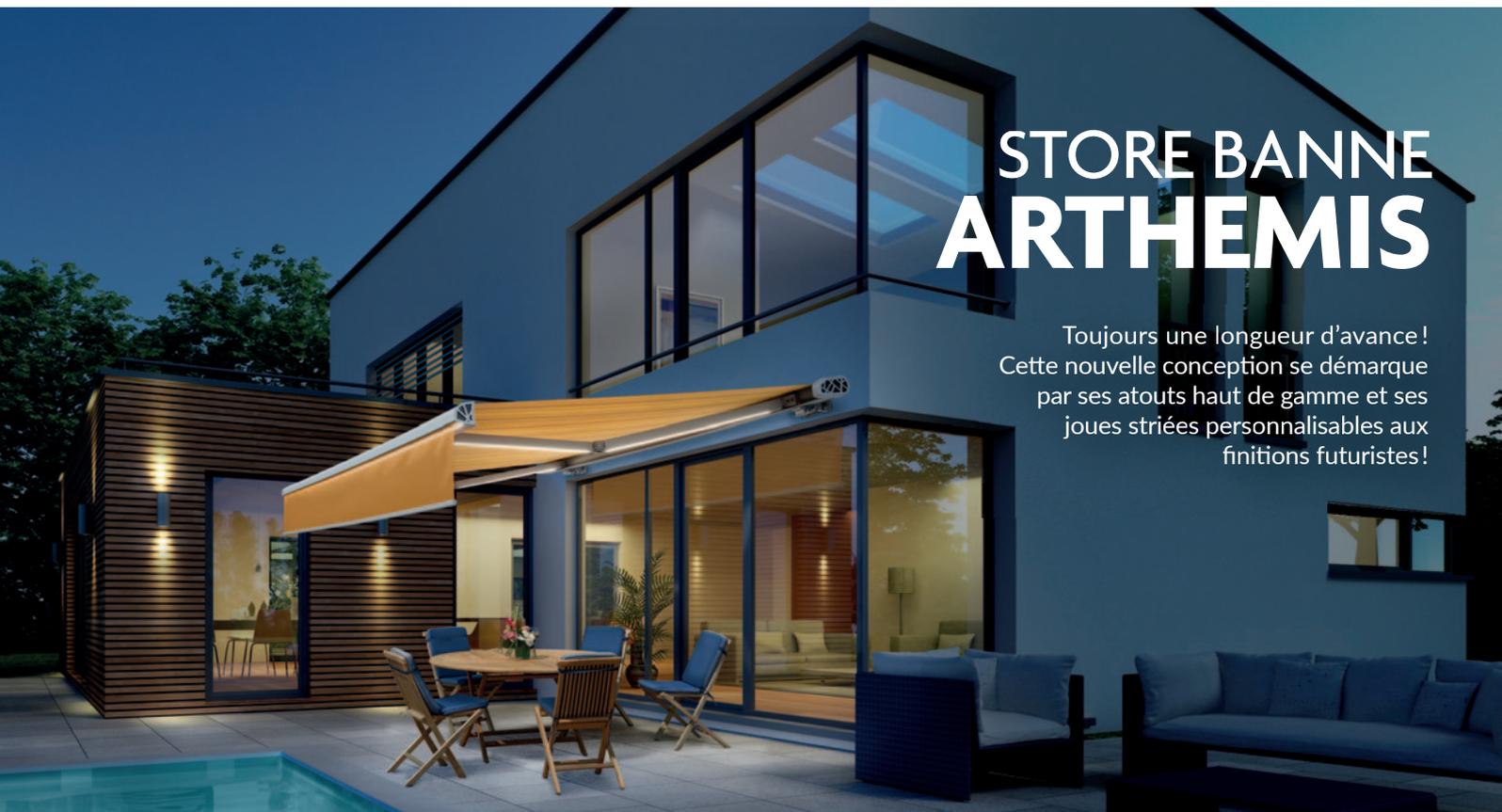


OrnellesCOM RCS Nantes B 340 825 199 - Textes et photos non contractuels. © Photos D3 Studio - 02/2020.

# Soliso

EUROPE

Se réinventer   
POUR VOUS SURPRENDRE...



# STORE BANNE ARTHEMIS

Toujours une longueur d'avance !  
Cette nouvelle conception se démarque  
par ses atouts haut de gamme et ses  
joues striées personnalisables aux  
finitions futuristes !



## **GRIESSER** Lamisol

**L**amisol est une protection solaire orientable qui permet une régulation de la lumière et l'obtention d'un bon obscurcissement et une bonne insonorisation grâce aux lames qui sont jointives. ■



### Caractéristiques :

- Store de grandes dimensions
- Bon obscurcissement
- 2 variantes de montage : système en niche ou sous linteau
- Options possibles : Lamisol Reflect : 2 ou 3 différentes zones d'ouverture des lames permettant d'éviter l'éblouissement dans la partie basse et de mettre à profit la lumière du jour dans la partie haute (meilleures conditions de travail à l'écran). Coulisses Fix (système autoporteur) : facilité de pose.
- Lames : 90 mm ou 70 mm (prévu spécialement pour des niches réduites), avec joints. Lame en forme de Z.
- Guidage : coulisses
- Manœuvres : Treuil, moteur, automatismes : tous nos produits peuvent être raccordés à un système de commande intelligent.
- Couleurs des profils disponibles : 100 couleurs Griesser, Bicolor (une pour l'intérieur et une pour l'extérieur de la lame).

## Store toile verticale Solozip II

**S**olozip II est un store toile verticale avec système Zip. Sa fermeture éclair soudée sur le tissu guide ce dernier sur toute la hauteur dans des coulisses design et discrètes et la maintient en toute sécurité. L'atout fort de ce produit est qu'il est totalement encastré et laisse l'intégralité du vitrage imperceptible pour l'utilisateur.

Il est prévu pour une pose en niche, décliné en trois variantes Intro 95, Intro 100 et Intro 130. Conçu pour occulter d'importantes surfaces vitrées, pouvant aller jusqu'à 18 m<sup>2</sup>, ce système Zip sophistiqué

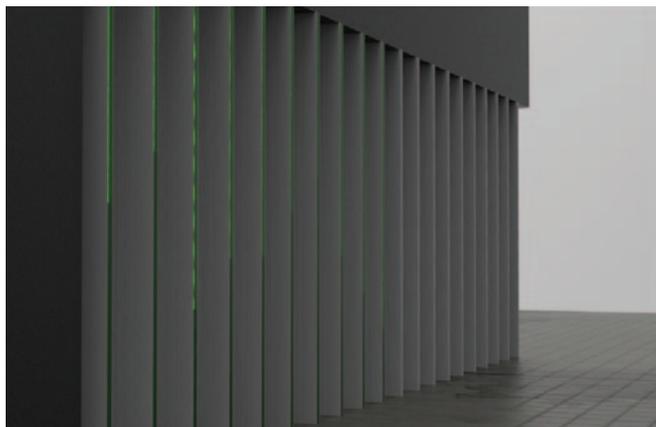
est capable de résister à des forces de vent de classe 6 soit jusqu'à 92 km/h.

Un système monobloc (sécurisé grâce à des tulipes verrouillables brevetées) garantit une bonne tenue et une parfaite verticalité de la toile. Un système novateur de plots réglables brevetés assure une grande précision de la pose. Le Solozip II Intro est proposé en anodisé naturel ou thermolaqué dans la gamme des 150 coloris standards.

Un large choix de toiles existe. ■



## DucoSun : Cubic Design



Des bandes Led sont intégrées dans le profil en aluminium avec des lamelles de forme unique. Les lames présentent un aspect strié sur toute leur longueur, pour se différencier esthétiquement, ce qui leur donne une allure plus raffinée.

La protection solaire assure un équilibre optimal : lumière maximale et chaleur minimale.

Des bandes Led peuvent être intégrées dans le profil en aluminium, sur la tranche des lames. Elles peuvent être positionnées tout le long de la lame, ou placées de manière judicieuse juste sur une partie de la lame, afin de former une image quand les lames sont éclairées, notamment la nuit.

Les combinaisons de différentes largeurs de lamelle (400/500/600 mm) offrent un maximum d'options. Dans sa version mobile, la protection solaire pivote jusqu'à 360°. ■

## DucoSlide Wood Vertical

Les protections solaires à lamelles verticales, installées de manière invisible sur le cadre, confèrent à chaque façade un design sobre. Ajoutez à cela le bois durable Western Red Cedar, la possibilité de commande motorisée des panneaux coulissants et la possibilité de panneaux pliants simples BiFold ou doubles QuadraFold, et l'on obtient DucoSlide Wood Vertical.

Caractéristiques : des lames en bois et un cadre en aluminium, symbiose parfaite du bois et de l'aluminium, robustesse. ■

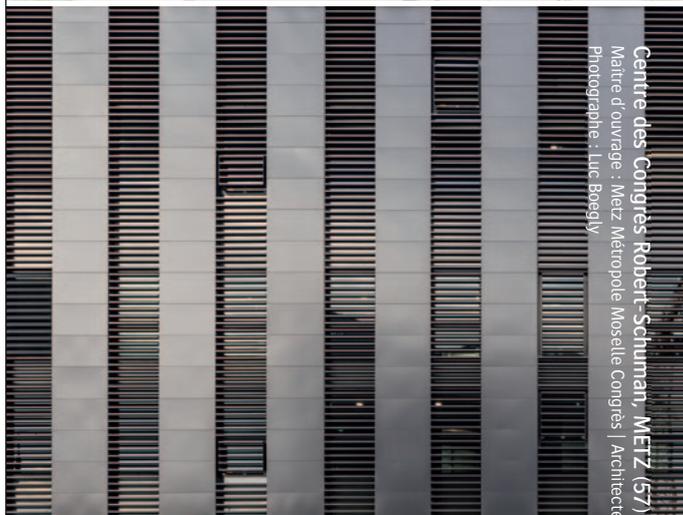


PROTECTION SOLAIRE | HABILLAGE DE FAÇADE | VENTILATION NATURELLE | VOILETS COULISSANTS

Découvrez,  
notre gamme de  
**brise-soleil**  
architecturaux



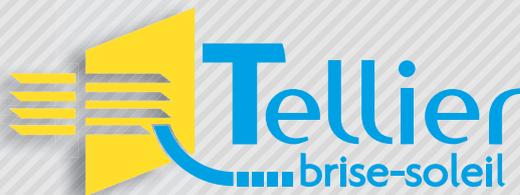
Retrouvez nous sur,  
[www.tellierbrisesoleil.com](http://www.tellierbrisesoleil.com)



Centre des Congrès Robert Schuman, METZ (57)  
Maître d'ouvrage : Metz Métropole Moselle Congrès | Architecte  
Photographe : Luc Boegly



Willmore & Associés



Devis : 02 52 21 06 90 | [devis@tellierbrisesoleil.com](mailto:devis@tellierbrisesoleil.com)

## Marquises : store coffre Diamant

**D**ernier né des stores coffres, Diamant est un condensé d'avancées technologiques associé à un design contemporain. Élégant, il se démarque surtout par son coffre biseauté et ses ogives à facettes saillantes. Une grande envergure, un éclairage omniprésent, un système de bras nouvelle génération et des coloris qui reflètent les tendances actuelles font partie de ses nombreux atouts. Par ailleurs, Marquises a investi dans une nouvelle machine qui permet de coller les toiles bord à bord. Il n'y a donc plus de surépaisseur due à la couture et à la superposition des laizes. Les effets de gaufrage disparaissent pour un rendu uniforme et plus esthétique. ■



### Caractéristiques :

- Dimensions maximales : 17,70 m x 4,25 m, couplé à partir de 7,10 m
- Motorisation radio IO avec télécommande
- éclairage : Système d'éclairage personnalisable. éclairage blanc par Led diffusantes intégrées dans les bras et/ou dans la sous-face du coffre. Led blanches ou RGB dans la barre de charge.
- Bras nouvelle génération : tout le câblage de l'articulation des bras est dorénavant invisible
- Coloris : RAL 9016 blanc, RAL 1015 ivoire, FS 7016 gris anthracite, exclusivité Diamant : noir 2100 sablé, rouille mars 2525 sablé.

## Store coffre ON'X

**L**e store coffre ON'X se distingue par ses dimensions généreuses. En témoignent des bras renforcés permettant une avancée jusqu'à 4 mètres et une largeur jusqu'à 7 mètres. Il est disponible en deux bras ou en trois bras selon les dimensions. Le store est équipé de 2 joues latérales design permettant au store de se fondre totalement dans la façade. Il se décline en trois versions supplémentaires :

- ON'X Volant : premier sur le marché en taille de lambrequin micro perforé. Pour plus de discrétion, ON'X Volant, se dote d'un lambrequin déroulable micro perforé

et motorisé en radio. Sa hauteur est équivalente à 1,6 mètres en toile technique. Sa largeur peut aller jusqu'à 7 mètres.

• ON'X Lux : un système d'éclairage par Led diffusantes. L'option éclairage du store ON'X Lux se compose de diodes électroluminescentes entièrement intégrées sur toute la longueur du bras. L'angle de diffusion de la lumière est de 120°. Un flux lumineux de 160 lumens par mètre linéaire est diffusé. Le Led est avantageux grâce à sa faible consommation électrique.

- ON'X Lux Volant intègre les caractéristiques techniques des deux précédents. ■

### Caractéristiques :

- Largeur : de 1820 x 7100 mm en une seule partie. En deux ou trois bras.
- Avancée : 1 500 – 2 000 – 2 500 – 3 000 – 3 500 – 4 000 mm
- Coffre : aluminium extrudé laqué, compact et intégré à la façade, équipé de joues latérales en alu.
- Inclinaison : fixe réglable manuellement de 10° à 25°
- Supports de pose : aluminium laqué. Pose de face
- Toile : toiles acryliques ou techniques. Choix de coloris illimité.



PERGOLA  
OPAQUE

# UNE QUALITÉ PARFAITE POUR UNE MEILLEURE PROTECTION SOLAIRE ET CONTRE LES INTEMPÉRIES

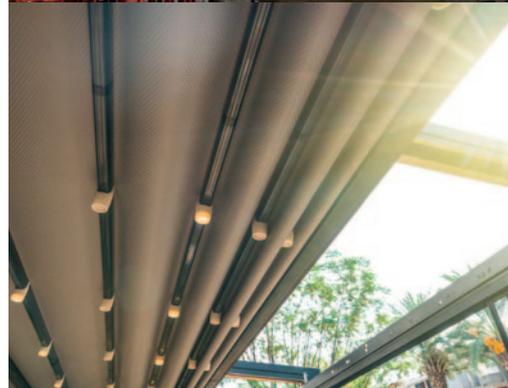
Qu'il s'agisse d'une toile pergola, d'un store corbeille ou d'un auvent, le tissu enduit biface avec du PVC de la qualité PERGOLA OPAQUE aide à protéger dans toutes les conditions climatiques. Elle a un traitement anti fongique et est très résistante aux salissures. Elle offre des coloris harmonieux et un effet gaufré unique sur une face.

La gamme ALL WEATHER en acrylique teint dans la masse vous offre une excellente protection contre le soleil et les intempéries - grâce à une enduction spéciale sur une face- la gamme ALL WEATHER vous protège dans toutes les conditions climatiques.

Profitez aussi de la ligne tendance et moderne des Microstripes dans notre gamme URBAN DESIGN.

ALL  
WEATHER

**SATTLER**   
thinking highTEX





## M-Screen Ultimetal

Grâce à sa face métallisée, le tissu M-Screen Ultimetal combine, techniquement, une forte réflexion solaire (83 %) ainsi qu'une excellente transmission visible ( $T_v \leq 4\%$ ), et ce quel que soit le coloris choisi pour l'ambiance intérieure.

Ainsi, il offre :

- Un excellent confort thermique : rejette jusqu'à 90 % de l'énergie solaire ( $G_{tot} = 0,10$  / vitrage  $g = 0,32$  et  $U = 1,1$ ) ;
- Une très faible émissivité de 5 %. Le tissu agit comme un isolant thermique ;
- Une maîtrise totale de l'éblouissement : jusqu'à 97 % des rayons lumineux filtrés, classe de confort 3 selon la norme EN 14501.

Ce nouveau tissu fait l'objet d'un brevet et complète l'offre de tissus pour stores intérieurs de Mermet. Doté d'un traitement déperlant, il convient aux atmosphères humides ou soumis à condensation (façade double-peau), et se nettoie facilement.

Véritable bouclier thermique transparent, le M-Screen Ultimetal présente une avancée technique considérable où confort et design vont de pair. Il ne reste plus désormais qu'à faire son choix parmi les 7 coloris disponibles en 2 largeurs : 200 et 285 cm. ■



## M-Screen

La solution de protection solaire intérieure décorative et performante est disponible en 22 coloris, 3 coefficients d'ouverture (1 %, 3 % et 5 %) et 3 largeurs (200, 250 et 320 cm), permet l'optimisation de la protection solaire selon l'orientation du bâtiment.

Selon le coefficient d'ouverture, le tissu présente :

- Un excellent confort visuel avec jusqu'à 100 % des rayons lumineux filtrés pour un contrôle total de l'éblouissement ;
- Un bon niveau de confort thermique intérieur en rejetant jusqu'à 87 % de l'énergie solaire.

Grâce à sa composition en fils de verre enduits et son tissage régulier,

le tissu M-Screen offre une belle qualité de transparence. Il permet de maîtriser l'apport de lumière naturelle pour garantir le bien-être des usagers et améliorer la performance énergétique des bâtiments. Notamment utilisé dans les bâtiments tertiaires et les musées, le tissu permet également de protéger les espaces intérieurs des rayonnements ultra-violets.

Pour compléter la fonctionnalité du store transparent, le tissu M-Screen existe également en version occultante avec le Kibo 8500 pour offrir une obscurité totale pour les salles de projection ou de repos. ■





## Store Slidefix de Renson

Le store Slidefix de Renson est le premier store de protection solaire qui suit le mouvement latéral logique des fenêtres coulissantes. De cette manière, même lorsque le store est en grande partie fermé, il est toujours possible de continuer à utiliser la fenêtre coulissante comme accès vers le jardin ou la terrasse. Le store Slidefix est disponible en configuration simple et double ainsi qu'en angle intérieur ou extérieur. Comme le Slidefix est désormais également disponible avec une toile en fibre de verre, tous les types de stores de protection solaire Renson peuvent être commandés dans le même type de toile, ce qui permet de garantir l'apparence uniforme de chaque projet. ■

## Topfix pour fenêtres de toiture plate

Le store de protection solaire Topfix pour vitrage incliné ou horizontal est équipé de la technologie renommée Fixscreen de Renson, ce qui permet d'obtenir une tension inégalée de la toile, même en cas de vent extrême jusqu'à 120 km/h. Les toiles qui claquent au vent ou se déchirent appartiennent désormais au passé. Le Topfix Max permet d'équiper des surfaces encore plus grandes, jusqu'à 30 m<sup>2</sup>. Une technique de tension intégrée veille aussi à ce que la toile reste parfaitement tendue en toutes circonstances, même dans des constructions ouvertes (freestanding). La gamme Topfix est complétée par le Topfix VMS, une solution reconnue et brevetée, qui a été spécialement conçue pour les modules Velux Modular Skylights. Le Topfix VMS s'adapte aussi bien aux modules fixes que mobiles et peut supporter des vents jusqu'à 120 km/h. Comme tous les stores de protection solaire Fixscreen de Renson, il est également équipé des technologies Fixscreen et Smooth. ■



TOILES DE PROTECTION SOLAIRE  
CONFECTIONNÉES SUR MESURE

IMPROVED SCREEN

LA TOILE DE STORE  
EXTÉRIEUR LA PLUS  
RIGIDE DU MARCHÉ

GRÂCE À 4 INNOVATIONS



### Improved Zip Technology

Aucune ondulation le long des coulisses grâce à un nouveau ZIP.



### Visitex

Barre de charge fixée de manière esthétique et épurée à la toile, sans soudure apparente.



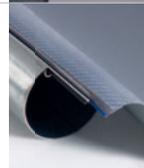
### ClickOn2

Le développement breveté unique ClickOn2 évite les lignes d'impression sur la toile et permet, de plus, un montage rapide de la toile sur le tube d'enroulement.



### ZipFix

Aucun ligne d'impression horizontale visible sur la toile. Montage pratique grâce à l'outil unique ZipFix Fastener.



#### BELGIQUE

Dehemlaan 27  
B-8900 Ypres  
T +32 (0)57 22 12 21  
info@sunconfex.be

#### ALLEMAGNE

Messerschmittstrasse 27  
D-89343 Jettingen-Scheppach  
T +49 (0)8225 958074 309  
info@sunconfex.de



## Store banne Corfou de **Storistes de France**

Le store banne Corfou est idéal pour les grandes terrasses grâce à ses larges dimensions puisqu'il peut aller jusqu'à 11,82 m de largeur. Il garantit une protection solaire maximale avec sa tombée jusqu'à 4 m. Il est installé dans un coffre protégeant la toile et les bras. Assurant une très bonne résistance au vent, il est composé de toile acrylique 300 g à 360 g. Le store peut être à manœuvre électrique avec radio-commande pour un meilleur confort d'utilisation. Un large choix de toiles et de coloris, de série ou en option, (plus de 300 motifs) est possible. En outre, des équipements supplémentaires tels qu'un lambrequin enroulable et motorisé ou un système d'éclairage par Led intégré dans les bras, sont également disponibles. Le store banne Corfou bénéficie d'une garantie de 5 ans. ■



## Store vertical Universal

Doté d'un coffre compact de 80 x 80 mm, Universal peut être posé en intérieur comme en extérieur. Il fonctionne avec une manœuvre manuelle, conformément à la norme de sécurité enfants EN 13120, bien qu'une commande électrique avec télécommande soit possible. Ses dimensions maximum sont de 3,70 x 4,30 m ou 4,30 x 2,20 m (en pose extérieure) et de 4,00 x 4,30 ou 4,50 x 2,00 m (en pose intérieure). Le store vertical Universal est assorti d'un grand choix de toiles, motifs et coloris. Il est garanti 5 ans. ■



## Brise-soleil Suneal de **Technal**

Ces solutions assurent l'ombrage des surfaces vitrées. Design et personnalisables, elles intègrent des lames, fixes ou inclinables :

- sur un mur vitré à la verticale, préconisé pour les façades Est et Ouest,
- en « casquette » au niveau de la toiture, pour offrir une vue libre sur l'extérieur particulièrement sur les façades Sud.

Selon l'esthétique recherchée et le type d'ombrage souhaité, les particuliers peuvent choisir parmi une variété de remplissages : des lames fixes de 100 et 150 mm, des capots en trame horizontale de 175 et 300 mm, des lames monoblocs de 100 et 300 mm fixes ou mobiles, des lames composées de 350 mm et 600 mm fixes ou mobiles. Pratiques, les lames orientables et motorisables (en option) permettent de profiter des apports solaires en hiver et de la protection en été. L'éclairage naturel se module au fil de la journée et selon les saisons pour un confort optimal des occupants.



Les brise-soleil ont été testés en soufflerie par le CSTB et peuvent résister à des vents atteignant les 210 km/h. Ils conviennent particulièrement aux maisons côtières ou situées aux Antilles, qui doivent faire face régulièrement à des tempêtes tropicales ou des ouragans. ■



# INFINITY

## LE RAFFINEMENT D'UNE TOILE SANS COUTURE

Grâce à sa laize extra-large de 3,20 mètres, la toile Infinity vous offre la possibilité de créer une protection solaire sans couture et 100 % esthétique.

Décliné en 15 coloris unis, Infinity sera l'atout charme de votre terrasse.



## Solaria de Reflex'sol

**S**olaria est un store velum qui permet d'isoler efficacement une véranda en aluminium. Ce store protège les puits de lumière de la chaleur du soleil grâce à son tissu réflecteur haute résistance, tout en gardant une bonne lumière à l'intérieur.

La toile coulisse sur des rails en aluminium blancs ou thermolaqués selon les coloris ral, en fonction de la décoration du lieu pour plus de personnalisation.

La toile se déploie en formant des vagues et est entièrement tendue une fois celle-ci déployée. Ce mécanisme permet de mettre en valeur les tissus de couleur élégantes, tout en garantissant une parfaite protection contre les rayons solaires. La toile peut être tamisante ou occultante.

Le store velum est idéal pour isoler une véranda en aluminium équipée de surfaces vitrées, inclinées ou horizontales. En plus d'isoler les vérandas dites classiques et de les protéger de la chaleur, ces mécanismes



habillent les toitures plates des vérandas d'aujourd'hui. Solaria est une protection solaire qui permet de réguler la température selon sa convenance, d'ajuster la lumière sur mesure, d'occulter la pièce ou

encore d'ajuster le degré d'intimité.

Le store vélum Solaria se manœuvre facilement à l'aide de son système à cordon en kevlar, pouvant être actionné à l'aide d'une manivelle ou d'un moteur électrique. ■

## Store Vertigo

**G**âce à ses solutions isolantes performantes et réfléchissantes, Reflex'sol propose des toiles qui permettent de lutter efficacement à la fois contre l'effet de serre au sein des vérandas mais également du froid, vous permettant de profiter de vos espaces vitrés tout au long de l'année. Le store Vertigo décore toutes les pièces de la maison et de la véranda. C'est un store vertical enrouleur dont la partie haute peut-être intégrée dans un coffre de petite dimension (55 x 60). Pour plus de discrétions, les équerres de fixation, la barre

de charge et le coffre sont thermolaqués aux couleurs des menuiseries. Une dizaine de couleurs RAL brillant ou mat sont proposées sans plus-value. Le store Vertigo se manœuvre aisément par une chaînette téflon ou métallique, par un moteur. Ce moteur peut être alimenté par batterie ou solaire avec le récepteur radio intégré.

Les dimensions maximales sont de 2 200 mm de large x 2 700 mm de hauteur. ■





**Préparons ensemble notre saison 2020 !**

Développez vos ventes de Soltis Lounge 96 grâce à un dispositif complet.

**Du 15 février au 30 juin 2020**

Serge Ferrari vous accompagne avec un challenge national.

**GRAND JEU**

**SOLTIS LOUNGE 96**

Rendez-vous sur [www.challengesoltislounge.fr](http://www.challengesoltislounge.fr)

**Serge Ferrari**

[sergeferrari.com](http://sergeferrari.com)



## Tellier : lames architecturales de brise-soleil Recti'ligne

**T**ellier brise-soleil a développé une nouvelle gamme de lames rectangulaires de grandes dimensions. Éléments architecturaux servant à diminuer l'inconfort lié au rayonnement solaire, elles sont également une source d'embellissement et d'animation de la façade. Dernières-nées de la gamme Recti'ligne, les nouvelles lames sont des profils rectangulaires en aluminium extrudé, emboîtés les uns dans les autres pour constituer des brise-soleil de grandes dimensions. Adaptables sur tous types de façades, elles sont principalement utilisées en pose verticale lames debout mais peuvent également se fixer en pose horizontale ou en pose verticale lames couchées. Résistantes et performantes, elles permettent de réaliser de très grandes portées (jusqu'à 6 900 mm). Disponibles en brise-soleil fixe ou orientable, elles se déclinent en 7 sections : 200 x 100, 300 x 100, 400 x 100, 500 x 100, 600 x 100, 700 x 100 et 800 x 100 mm. ■

### Caractéristiques :

- 7 sections différentes
- Réalisation de très grandes portées
- Adaptable sur tous types de façade
- Simplicité de mise en œuvre
- Nombreuses finitions



## Volets varangue Boréale

**L'**occultation XXL pour la protection solaire des bâtiments. Idéale pour aménager les façades des bâtiments tertiaires ou des logements collectifs, la nouvelle gamme de volets Varangue Boréale se compose de panneaux en aluminium extrudé. Fixes ou coulissants, ils s'installent simplement devant les baies et fenêtres. Forts de leurs grandes dimensions, ces vantaux peuvent aller

jusqu'à 2 m en longueur et 4 m en hauteur, assurant selon la configuration du remplissage, une fonction brise-vue (occultation avec lames recouvertes) ou brise-soleil (pas de lame jusqu'à un angle de 45°). Pour répondre à tous les styles architecturaux, les volets Varangue Boréale sont disponibles en panneau pleins ou persiennés avec différents types de lames pour une grande variété de remplissage. ■





## Store-banne Tryba

- Le store-banne Monobloc : posé en façade ou au plafond, il est conçu pour les configurations particulières. Il est proposé de série avec une manœuvre moteur radio Somfy Io, une toile Luméra Sattler et un lambrequin fixe de 200 mm. Taille : jusqu'à 6 m de largeur et 4 m de projection.
  - Le store-banne Coffre : proposé de série avec la manœuvre moteur radio Somfy Io et une collection de toiles Luméra 3D, l'atout principal de ce store-banne reste cependant son coffre, qui protège la toile. Taille : jusqu'à 6 m de largeur et 4 m de projection.
- Les structures en aluminium thermolaqué des stores-bannes sont déclinables dans toutes les couleurs RAL, identiques à celles des menuiseries Tryba. ■

Tryba propose 3 types de stores-bannes :

- Le store-banne Balcon : posé sous dalle ou en façade, il combine un enroulement réduit et des capacités d'inclinaison jusqu'à 90°. Il est proposé de série avec une manœuvre treuil et une toile Acrylique 300 gr. Taille : jusqu'à 6 m de largeur et 2,5 m de projection.

## Soprofen : screen extérieur à motorisation solaire

**D**oté d'un capteur photovoltaïque ultra-plat, le screen extérieur de Soprofen récupère l'énergie solaire et accumule dans une batterie positionnée dans la coulisse. Efficace même par faible ensoleillement, ce panneau solaire ne nécessite pas d'apport de lumière directe : il suffit que le screen soit exposé à la lumière du jour, en évitant toutefois les ombres portées. Quelle que soit l'exposition et par tous les temps (-20 à +70°C), il dispose alors de toute l'énergie nécessaire pour assurer en toute autonomie pendant 30 jours la montée/descente du store à raison d'un cycle quotidien. Associé à des capteurs d'ensoleillement, il est possible de contrôler et d'optimiser l'apport solaire dans l'habitat. Opter pour un screen exté-

rieur à motorisation solaire, c'est profiter des avantages des screens extérieurs motorisés classiques, sans les contraintes de leur installation. Sans raccordement électrique, il s'adapte à toutes les mises en œuvre sans risque d'endommager les finitions intérieures comme extérieures de l'habitation, et ce aussi bien en neuf qu'en rénovation. Composé d'un caisson extérieur compact (seulement 100 mm) permettant d'optimiser l'enroulement de la toile, le screen est approprié aux poses en façade (coffre invisible depuis l'intérieur) ou en tableau. Filtrant jusqu'à 97 % de l'apport en soleil, le screen extérieur à motorisation solaire de Soprofen offre une protection 60 fois plus efficace qu'un store intérieur traditionnel. ■



## Brise-soleil orientable de CG Pro

**C**G Pro propose une gamme complète de BSO permettant d'allier protection solaire et esthétique. Avec plus ou moins d'options sécuritaires et adaptés aux grandes largeurs, les BSO proposés permettent d'équiper les baies dans le cadre d'une rénovation ou en construction neuve.

Idéal en construction neuve, le coffre spécial BSO présente une réservation de 280 mm de haut et se pose comme un coffre tunnel standard avec un UC de 0.3 et une languette télescopique pour l'étanchéité coffre et menuiserie. ■



## Wicona : brise-soleil Wiconsolaire

Le brise-soleil en aluminium Wiconsolaire intégré en façades contribue aux économies d'énergie et satisfait aux exigences architecturales et techniques des constructions. Trois applications sont possibles : lame horizontale fixe devant mur-rideau Mecano ou Witect, lame horizontale fixe en casquette avec haubans devant mur-rideau Mecano ou Witect, lame horizontale fixe devant verrière Mecano. Le brise-soleil Wiconsolaire à lames horizontales est fixé sur des profilés supports à l'aide de pattes en aluminium. Elles autorisent 4 angles d'inclinaisons : 15°, 30°, 45° et 60°. La fixation des supports de la lame sur les montants du mur-rideau, verrière est réalisée à l'aide d'une équerre de fixation ponctuelle. La portée des lames dépend des abaques Wicona. Les lames utilisées sont en forme de C, en aluminium extrudé avec des dimensions 100 mm et 150 mm.

L'offre des lames de brise-soleil aluminium Wiconsolaire s'adapte également à toutes les configurations, en structure indépendante. Ses multiples déclinaisons : aile d'avion monobloc de 100 à 300 mm, aile d'avion composée DC 365 à 600 mm, capots ogives de 175 mm à 300 mm et ses lames spéciales (rectangulaires, tôles perforées ou venelles) autorisent une grande liberté en termes d'esthétisme et d'utilisation, apportant une dimension moderne et différenciatrice aux bâtiments.

La fixation sur structure indépendante est opérée à l'aide de pinces aluminium avec 4 angles d'inclinaison (0°, 15°, 30°, 45°) pour les lames d'avion monobloc DC 120 mm, 180 mm, 240 mm et 270 mm. Un système de flasques et de tringles inox, associé à un élément de manœuvre, permet de rendre mobiles les lames elliptiques de 180 mm à 300 mm entre porteurs. L'orientation des lames peut être effectuée manuellement pour des lames de 180 mm à 270 mm ou être motorisée pour des lames de 180 mm à 300 mm. ■

## VIZversa de Roche

Roche propose, en complément de sa gamme de stores, le VIZversa : un produit offrant deux applications différentes. Grâce à sa conception originale, il peut être utilisé comme store de toiture ou comme pergola toile, sans concession sur l'esthétique ou l'efficacité.

Parfaitement intégré, ce store de toiture devient un élément de confort essentiel et discret pour profiter pleinement de toutes

les pièces de la maison. Il permet de tirer parti des avantages de la véranda/verrière sans souffrir de l'effet de serre, en profitant de la lumière.

Adossée à la façade, la pergola VIZversa est une solution de protection solaire pour une terrasse ombragée, l'ensoleillement est maîtrisé par un pilotage sur-mesure de la toile motorisée.

Le VIZversa peut s'interfacer à un système

de domotique (IO) ou être piloté par une télécommande indépendante (RTS). En position rétractée, la toile est enroulée dans un caisson ultra-compact, entièrement fermé pour une protection optimale et une grande résistance au vent. Cette solution est aussi particulièrement adaptée aux terrasses de café ou de restaurant grâce à la possibilité de moduler l'ombre en fonction de la saison. ■





## Sélection MX de Markilux

Avec la Sélection MX, les trois modèles de stores MX-3, MX-1 et MX-1 compact de Markilux offrent un aspect métallique nouveau. L'entreprise présente ce store, récompensé pour son design, dans une nouvelle gamme de couleurs élégantes. Il convient aussi bien aux maisons modernes que classiques. Le cache frontal est dès maintenant disponible en laque en métal véritable, avec un revêtement métallique et d'autres laques à effets. Les caches des stores MX-1 et MX-1 compact offrent eux aussi un aspect métallique entièrement nouveau sur le marché.

Pour faciliter le choix des couleurs et des matériaux pour le client final, cette gamme s'appuie sur dix combinaisons modèles aux coloris assortis, comprenant l'armature, le cache frontal et la toile. ■

## Garde-corps VisioNeo avec coulisses centrales



VisioNeo, grâce à sa coulisse centrale, s'adapte à toutes les surfaces. Il peut être associé à un brise-soleil, un volet roulant ou un store toile extérieur de fenêtre Warema à guidage easyZIP résistant au vent. Une alliance avec une moustiquaire est possible. VisioNeo Single peut être placé sur une façade orientée nord sans protection solaire supplémentaire.

Simplicité de conception et d'installation VisioNeo est design et facile à installer. Les revendeurs reçoivent les dimensions pour le verre en même temps que la confirmation de commande : la vitre sera adaptée et bien fixée.

Le support du verre est intégré par Warema dans les coulisses de la protection solaire et n'entrave pas le fonctionnement des brise-soleil, volets roulants ou stores toile extérieurs de fenêtre à guidage easyZIP. Ces dispositifs protègent contre chaleur, éblouissement et regards indiscrets. VisioNeo fait partie des nombreuses Safety Solutions de Warema. ■



## Stores coffre de Ates

Les stores coffre intérieurs (solaires, opaques) et extérieurs Ates sont synonymes de durabilité et de stabilité. Dotés de mécanismes fiables, ces stores sont proposés avec 4 dimensions de coffres, plusieurs types de manœuvres et de guidages. Grâce à leurs performances énergétiques, ils apportent une réflexion optimale lors de forts ensoleillements et permettent une baisse des besoins en climatisation et des économies d'énergie. Efficaces en toutes saisons, ils favorisent également la thermique hiver. Ces stores agissent comme un écran solaire, mais leur structure aérée permet la vision vers l'extérieur et le libre passage de l'air. Ates propose et confectionne plusieurs toiles techniques en fils de verre ou polyester enrobés de PVC offrant un éclairage naturel et uniforme dans la pièce. Les stores coffre Ates sont conformes aux normes en vigueur (marquage CE, sécurité enfants EN13120, classement vent EN13561) et labellisés Origine France Garantie (séries 4000, 5000, 6000, 7000 & 9000). ■



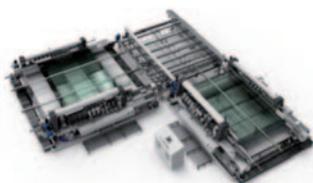
# VOS FOURNISSEURS

Les prestataires qu'il vous faut

## APROVERRE



Rectilignes, Biseauteuses



Bilatérales



Centres d'usinage



Sableuses,  
Tables de découpe,  
Lignes double vitrage,  
Matériel, Consommables...

**Neuf et Occasion**  
**Suivi et SAV**

**distributeur**  
**agrée Bavelloni**  
France & Suisse Romande

Tél : 01 77 01 40 46

5 avenue de la Villa Antony  
94410 Saint-Maurice

info@aproverre.fr  
www.aproverre.fr



**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

**CRL**



TOUS LES EQUIPEMENTS ET  
CONSOMMABLES POUR LE STOCKAGE, LA  
MANUTENTION, ET LA TRANSFORMATION DU  
VERRE PLAT



PACARD S.A.S  
ZAC de Saint Estève - 318 Avenue de Saint Estève.  
0640 SAINT-JEANET  
Tel : +33 497 191 182  
Fax : +33 497 191 204  
Courriel : pacard@pacard.fr Site : www.pacard.fr

## ANT

Progiciel de Gestion Intégrée  
menuiserie et bâtiment

De la relation commerciale à la facturation  
Suivi des dossiers, des affaires  
Gestion de la fabrication et des chantiers  
Gestion des tarifs fournisseurs  
Planning et traçabilité

TACTconseil  
www.tact-conseil.fr

4 rue du Vallon - 67700 SAVERNE  
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06  
info@tact-conseil.fr  
www.tact-conseil.fr

**SCNF**  
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



GRAF SYNERGY

BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à  
motorisation linéaire



Nouvelle génération  
d'ébavureuses à  
motorisation linéaire



Concept de  
soudage/  
ébavurage  
en ligne  
simple  
et  
DUPLIX

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



Outillages

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

# VOS FOURNISSEURS

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

**BEWAP**  
Machines et Services pour les Menuisiers et les Applicateurs de Peinture

**Machines à laquer**  
Peinture poudre pour aluminium et acier, peinture liquide pour PVC, composites et métal.

**Bancs d'essais**  
Conception, fabrication et rénovation de banc d'essai pour les menuisiers industriels.

**Machines RP Aluminium**  
Pose de joints EPDM, pose de joints brosses, protection de profils.

**Machines PMS**  
Débit de parcelles en PVC et en aluminium.

Films et rubans de masquages. Crochets et pièces de fixations.

14, Boulevard Pierre Renaudet  
65000 TARBES - FRANCE  
Tél. : +33 (0)5 62 37 92 25  
Fax : +33 (0)9 55 37 92 25  
Port. : +33 (0)6 26 97 05 23  
contact@bewap.fr

**KeM.Tech K.S.F. LEVE VITRE**

**Pour vérandas Capacité 120 kg à 4 m**

**Robots de vitrage Capacité jusqu'à 900 kg**

**Diable Elévateur Capacité 180 kg**

**Elévateur vertical Jusqu'à 350 kg / 8 m**

[www.kemtech-ksf.com](http://www.kemtech-ksf.com)

**KeM.Tech**  
Tél. 06 62 04 66 50  
[kemtech@laposte.net](mailto:kemtech@laposte.net)

**BOTTERO**

**BOTTERO toujours en force sur le marché** grâce à ses innovations et ses brevets à la pointe.

Avec sa gamme de 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 sa table 548 Lam ultra performante.

**Façonnage**

- Rectilignes industrielles.
- 5 modèles différents de Bilatérales pour répondre à tous vos besoins.
- 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 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 après-vente**

- Sept techniciens dédiés uniquement au service technique du verre plat.
- Vente de pièces détachées.

**BOTTERO FRANCE**  
ZI du Fongéri - 218, route de la Baronne  
06640 Saint-Jeannet  
Tel. +33 (4) 93 08 19 13  
Fax +33 (4) 93 08 87 59  
[botterofrance@botterofrance.com](mailto:botterofrance@botterofrance.com)  
[www.bottero.com](http://www.bottero.com)

**we • glass**

**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](http://www.deltarack.fr)

# VOS FOURNISSEURS

Les prestataires qu'il vous faut

**MZR** www.mzr85.fr

ETUDE ET FABRICATION DE POSTES DE TRAVAIL SUR MESURE

**Poly'lev**



**TBMB**



ROUTE DE SAINT JULIEN DES LANDES  
85220 LANDEVILLE  
TÉL : 02.51.90.06.09  
EMAIL : mzf@mzr85.fr

## Un univers innovant !

**StoriPro**  
STORES & MOUSTIQUAIRES

Concepteur fabricant innovant



**STORES :**

- ZIP
- SCREEN
- ENROULEURS
- A CASSETTES
- A BANDES VERTICALES
- VENITIENS ALUMINIUM

**MOUSTIQUAIRES :**

- ENROULABLES
- ZIP
- PLISSEES
- FIXES
- BATTANTES

**XITEC** FRANCE

20 ANS

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

**E M T**

Profilés extrudés, découpés, usinés, soudés en cadres.  
Pièces moulées en "élastomère" (EPDM, santoprene, silicone,...) pour l'étanchéité des Fenêtres & Façades

Elastomères Moulages Techniques  
02420 ESTREES  
Tél : 03 23 63 57 00  
[www.emt-caoutchouc.com](http://www.emt-caoutchouc.com)

**EISMO**

10, rue de l'Artisanat - CS70015  
68730 BLOTZHEIM  
Tél : 03 89 68 45 66  
Fax : 03 89 68 89 72  
[eismo@eismo.fr](mailto:eismo@eismo.fr) / [www.eismo.fr](http://www.eismo.fr)



Table de montage



Tronçonneuse double-tête



Centre d'usage

**MACHINES POUR LA MENUISERIE ALU**



Bibliothèque produits disponible sur :

**HERCULEPRO**  
Le logiciel des professionnels de la menuiserie

**P7 PRODEVIS7.5**

Commandes en ligne !  
**storipro.com**

Z.A.C. de Masquère • Autoroute A64  
31220 CAZÈRES/GARONNE  
Tél. : **05 61 97 71 71**  
Courriel : [infos@storipro.com](mailto:infos@storipro.com)

**G.K. TECHNIQUES**  
MANUTENTION

Depuis plus de 40 ans, G.K. Techniques commercialise des solutions de levage pour l'industrie du verre plat.

Vente et location



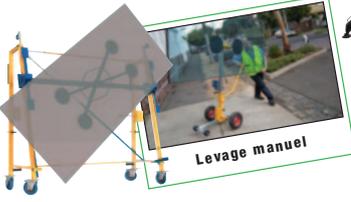
Robot de pose



Mini-grue compact



Palonnier à ventouses



Levage manuel

ZA de Bajolet - RD 838  
91 470 FORGES LES BAINS  
Tél. 01 60 81 14 60  
[manutention@gktechniques.fr](mailto:manutention@gktechniques.fr)  
[www.gktechniques.com](http://www.gktechniques.com)

**G.K. TECHNIQUES**  
MANUTENTION



MASCHINEN-VERTRIEBS-  
UND KONSTRUKTIONEN 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



Le spécialiste de l'outillage et des  
équipements verriers



Tél 05.56.47.56.74  
Port. 06.45.29.76.68/06.23.01.06.74  
email : atg-france@orange.fr  
www.atg-france.fr



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



www.bsolutionsrl.com



Centres d'usinage  
verticaux



Perceuses verticales  
... et autres machines



Agent Exclusif  
France & Suisse Romande  
Tél : 01 77 01 40 46  
info@aproverre.fr  
www.aproverre.fr



Technical Glass Material

Tél. bureau : 05 56 20 29 11  
06 23 01 06 74

Tél. Paolo Ducci : 06 27 64 93 89



SCAN ME



## NOS PRODUITS

- Equipements de manutention
- Façonnage CNC
- Façonnage rectilignes, bilatérales
- Fours de trempe, de lamination
- Machines pour le double vitrage
- Laveuses
- Systèmes de stockage
- Tables de découpe
- Tout type d'équipement pour la miroiterie
- Accessoires pour le verre

## NOS PARTENAIRES



www.dumatek.fr - Fax : 09 70 32 77 82 - e-mail : dumatek@dumatek.fr

# VOS FOURNISSEURS

Les prestataires qu'il vous faut



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  
SECURE**

**FILMS  
INTERCALAIRES  
DAYLIGHT**

**FILMS EVA**

**FILMS  
DÉCORATIFS**

**FOURS  
DE LAMINAGE**

**PETITS  
MATÉRIELS &  
CONSOMMABLES**

**EXPERTISE  
& SOLUTIONS  
TECHNIQUES**

TECHNIS

ZI DE LA VALLIÈRE, BAT. 11  
06730 ST ANDRÉ DE LA ROCHE

+33 (0)4 93 80 64 69  
TECHNIS@ORANGE.FR

WWW.VERRE-FEUILLETE.FR

**GMT-SUNBAC**  
M A C H I N E S

PVC ALUMINIUM ACIER



Centre de Débit / Usinage ALU



Centre de Débit / Usinage PVC



Ligne de Soudage / Ebavurage



Tronçonneuse 2 têtes



Centres d'usinage 3, 4 ou 5 axes



Grugeuse 6 profils Presse à vitrer ALU



Assembleuse traverse Défibreuse



Scie à panneaux Plieuse composite



Chariots de manutention

2, Rue du Bord du Moulin  
50560 GOUVILLE SUR MER  
T.02 33 45 40 70 - F. 02 33 45 11 13  
www.gmt-morin.com  
contact@gmt-morin.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



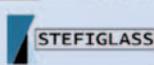
Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

## 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

### Mastic de scellement

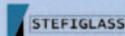
Le Bostik 6000 avec technologie i-Boost® est la nouvelle génération de mastics thermofusibles mono-composant à base de butyle pour vitrages isolants.

Bostik 6000 apporte :

- Propriétés mécaniques améliorées
- Meilleure tenue aux hautes températures
- Gains de productivité



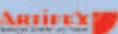
## LE DOUBLE VITRAGE



## L'OUTILLAGE



Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.



Meules de polissage.



Bandes abrasives.



Floculent, liquide réfrigérant pour rectiligne et biseauteuse, huile de coupe, concentré de lavage...

Ces gammes de produits et machines ne sont pas exhaustives. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande spécifique.



ZA Via Domitia - 295 Rue du Trident  
34740 VENDARGUES  
Tél. : +33 (0)4 67 59 40 66  
Fax : +33 (0)4 67 59 10 30  
E-mail : contact@covadis.eu  
[www.covadis.eu](http://www.covadis.eu)



Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

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

## Poteau Sol plafond



## Profils miroiterie

R 802 à clip

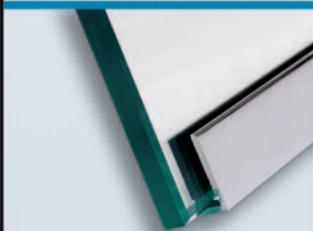


## Raidisseur



## Aluminium

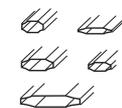
finition chromé, brillant ou mat



## Profil en U



Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant



Croissillons 2608, 1808, 1008...



Intercalaire Warm-Edge



Intercalaire aluminium



Tamis moléculaire



Plieuse intercalaire, remplisseuse



Hot melt, Butyl



Remplissage et contrôle gaz



Machine de dosage et de scellement

G.K. TECHNIQUES

ZA de Bajolet - RD 838

91 470 FORGES LES BAINS

Tél. 01 60 81 14 60 • Fax. 0160 81 14 67

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



Logiciels pour transformateur de verre plat



T: +32 4 247 63 70

[www.synerglass-soft.com](http://www.synerglass-soft.com)



LE PREMIER SITE INTERNET SUR LE VERRE PLAT, LE FAÇONNAGE ET LES MACHINES

- Occasions, machines neuves
- Conseils, assistance et comparatifs techniques machines
- Base de données fournisseurs
- Forum technique et commercial
- Offres d'emplois et annonces spécifiques au verre

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

Alain Leboutet : 06 64 73 63 77

alain.leboutet@comascotec.com

## Entreprises citées

Ageneau Group .....	24
Aliplast .....	44
Alquier .....	36, 160
Aluconcept .....	13
Ambonati .....	32
AMCC .....	61
ArgentAlu .....	107
Art & Fenêtres .....	56
Askey .....	14
Ateliers Goudiers .....	26
Ates .....	219
Atlantem .....	50
Atrya .....	45, 61
AV Composites .....	35
Bandalux .....	33, 191, 201
Becker .....	191
Bel'M .....	34
Berner .....	51
Blanchet .....	148
BLMC .....	90
Bohle .....	33, 98
Bouvet .....	15
Briand Industrie .....	35
Burgermeister .....	13
Bystronic .....	106
Cadiou .....	176, 191
CAIB .....	24
Caixiave Menuiseries .....	45
Came .....	44, 190
Castes industrie .....	57
Cetih .....	15, 16, 34, 75
Cevino Glass .....	24
CG Pro .....	217
Charuel .....	64
Clara Fenster .....	39
CMEM .....	48
Colly .....	36
Comenza .....	118
Concept Alu .....	53
Corialis .....	44
Deceuninck .....	70, 108
Décostory .....	54
Delage Menuiseries .....	158
Delplast .....	47
Delta Dore .....	14, 47, 74
DeNoize .....	87
Dickson-Constant .....	16, 200
Duco .....	207
Edgetech .....	32
Ehret .....	180
Elcia .....	101
Elumatec .....	45, 102
Emmegi .....	45, 104
Enedis .....	89
Equipbaie-Métalexpo .....	16
Espace Lounge .....	168
Euradif .....	28
Europfermetures .....	42
Evasa .....	125
Eveno Fermetures .....	48
Fenetrea .....	16
Ferco .....	34, 74
Fibaro .....	83
Financo .....	51
Finstral .....	126
Flo fermetures .....	203
Forel .....	116
Forster .....	20
FPEE .....	56
France-Fermetures .....	16
Franciaflex .....	39, 77, 204
Gibus .....	174
Gimav .....	44
Glas Trösch .....	20, 130
Glass Systems .....	171
Glaston .....	106
GP Portail .....	189
Graf Synergy .....	18
Grandeur Nature .....	59
GRI .....	39
Griesser .....	206
Grosfillex .....	46
Groupe Dubois .....	27
Havr .....	89
HerculePro .....	74
Heroal .....	108
Hoppe .....	95
Hörmann .....	52
HP Fermetures & Menuiseries .....	20, 138
Hydro Building Systems France .....	14, 140
iL00 .....	76
Immoblade .....	15
Intallux .....	142, 162
Iso-Chemie .....	111
Isofrance Fenêtres & Energies .....	61
Isosta .....	16
Janneau .....	62
Jansen .....	30
K-line .....	15, 16
Kawneer .....	28, 160, 175
KBE .....	55
KE France .....	51
KE Outdoor Design .....	161, 166
Kemtech .....	110
KeoPass .....	86
Keraglass .....	45
Kömmerling .....	55, 115
L'Expert Fenêtre .....	54
La Boutique du menuisier ..	57
Legrand .....	88
Leroy Merlin .....	82
Leul .....	15
Ligne et Lumière .....	48
Lingote Aluminios .....	44
Lorebat .....	138
Lorillard .....	15, 138, 152
Louineau .....	158
Lukora .....	24
M.E.S .....	102, 121
Maisons de Lumière by Technal .....	64
Mariton .....	20
Markilux .....	183, 219
Marquises .....	172, 208
Maugin .....	189
Mecal .....	22, 145
Menuiserie du Foultot .....	40
Menuiserie Meri .....	27
Menuiseries Combes .....	66
MéO .....	33
Mermet .....	39, 120, 210
Millet .....	20
Minco .....	156
Miroiterie Barrel .....	40
Molenat .....	138
MSI Reports .....	198
MSL .....	23
MZR .....	37
Netatmo .....	74, 88
Nice .....	20, 83
Norsud .....	185
Nouvelles menuiseries Grégoire .....	32
Noval .....	188
Novoferm .....	184
Océplast .....	38
Océwood .....	38
Omav SPA .....	31
Orgadata .....	110
Orkeis .....	15
Otodo .....	81
Quest Fermetures .....	42
Ozak .....	44
Paradigm .....	15
Partenaires Référence Schüco .....	65
Pellini industrie .....	97
Picard Serrures .....	40
Placardstyl .....	51
Profialis .....	18
Profils Systèmes .....	13, 23, 66, 134, 163
Profine .....	115
Profine55 .....	
Prostyl15 .....	
Prudentia Capital .....	32
Pujol .....	125
Reflexsol .....	214
Rehau .....	119
Renault .....	81
Renouard .....	30
Rénov'Art .....	47
Rénoval .....	45, 165
Renson .....	114, 182, 211
Repar'stores .....	65
Righetti .....	24
Riou Glass .....	124
Roche .....	218
Roto .....	100
Rotox .....	112
RP Technik .....	30
S.T. Engineering .....	23
Saint-Gobain .....	67
Sapa .....	14, 22
Schenker Stores .....	180
Schirmer .....	121
Schüco .....	65, 67, 148, 196
Sepalumatic .....	31, 59, 144, 169
Serge Ferrari .....	200
SFPI .....	15
Siegenia .....	96
Soenen Hendrik .....	103
Soko .....	166
Solabaie .....	50
Solarlux .....	26, 96
Solfi2A .....	75
Solisysteme .....	164
Somalu .....	12
Somfy .....	51, 84, 178
Soprofen .....	165, 217
Stadur .....	98
Stellagroup .....	13
Storistes de France .....	63, 212
Sunflex .....	121, 174
Swao .....	34, 74
Swisspacer .....	99
TBC Innovations .....	186
Technal .....	4, 64, 130, 170, 212
Tekna .....	45
Tellier Brise-Soleil .....	194, 216
Tendance Alu .....	23
Terres de Fenêtre .....	53
Torbel .....	188
Transports Pasquier .....	24
Trocal .....	55
Tryba .....	58, 170, 217
TY Alu .....	22
UFME .....	66
Un Chouette Menuisier .....	47
Urban .....	102, 102
Velux .....	18, 128, 190
Véranda Gustave Rideau .....	55
Verrissima .....	16
Vie & Véranda .....	51, 173
Vitale .....	36
Voilàp .....	45
Volets Thiebaut .....	13
Volma .....	37
Warema .....	174, 219
Wicona .....	14, 20, 72, 140, 149, 218
Winsol .....	169
Würth .....	51
Ziltén .....	34

## Annonceurs

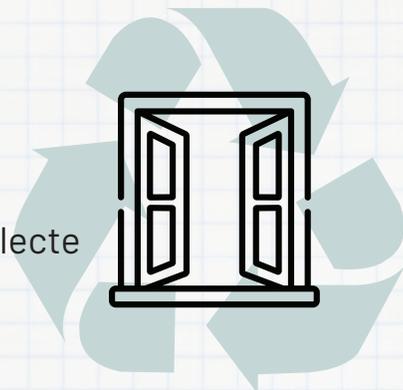
Bandalux .....	71
Becker .....	111
Bystronic .....	43
Comenza .....	127
Cortizo .....	21
Dallan .....	187
Dickson .....	212
Elcia .....	4° C
Ensinger .....	141
Euradif .....	41
Evalam .....	129
Fensterbau Frontale .....	31
Forel .....	123
Franciaflex .....	25
Geplast .....	181
Glaston .....	43
Griesser .....	9
Installux .....	29
Iso Chemie .....	101
Lakal .....	115
Markilux .....	203
Marquises .....	171
Mermet .....	105
Minco .....	147
Onlevel .....	113
Profils Systèmes .....	167
Renson .....	177
Roma .....	117
Roto frank .....	2° C
Sattler .....	209
Schenker storen .....	5
Schüco .....	19
SDA .....	91
Serge Ferrari .....	215
SFS .....	27
Soenen Hendrik .....	109
Soko .....	1° C, 3
Soliso .....	205
Solisysteme .....	173
St gobain .....	7
Storistes De France .....	3° C
Sunconfex .....	211
Sunflex .....	97
Tellier Brise-Soleil .....	207
Tellier Protec .....	169
Veralam .....	15



# RECYCLAGE DE FENÊTRES

## COLLECTE ET TRAITEMENT

Quelles sont les bonnes pratiques en matière de collecte et de conditionnement des fenêtres en fin de vie en vue de leur valorisation optimale ?



### VALORISATIONS POSSIBLES ET PRIVILÉGIÉES

Les fenêtres en fin de vie sont des systèmes composés d'éléments recyclables :

#### Les vitrages

- Simples, doubles ou triples, trempés, feuilletés :

➔ **TOUJOURS RECYCLABLES**

Après démantèlement, la majeure partie du vitrage peut être réintroduite sous forme de **matière première de recyclage** (calcin) dans la **fabrication de verre plat** pour le bâtiment.

#### Les profils des cadres ouvrants et dormants

- Profils PVC et métalliques :

➔ **TOUJOURS RECYCLABLES**

en **matière première de recyclage** destinée à la fabrication de **nouveaux profils** de fenêtres.

- Profils en bois :

➔ **TOUJOURS VALORISABLES**

▪ En **matière première de recyclage** destinée à la fabrication de panneaux à base de bois, de parquets, ou d'éléments de mobilier.

▪ En matière **valorisable énergétiquement** (combustible de substitution et charges pour cimenterie).

#### Les pièces de quincaillerie et renforts métalliques

➔ **TOUJOURS RECYCLABLES**

en **matière première de recyclage** destinée à la fabrication de nouvelles pièces métalliques.

Le recyclage en matière première destinée à la fabrication de composants de fenêtres est la **valorisation la plus vertueuse** car cela permet :

- d'**abaisser directement les impacts environnementaux** des nouvelles menuiseries en réduisant les consommations d'énergie (utilisation d'une matière déjà transformée), et
- de **limiter l'épuisement de ressources naturelles**.

A défaut, ces matériaux peuvent être valorisés dans d'autres filières (autres applications verrières, autres produits PVC) et contribuer à abaisser leurs impacts environnementaux.

## PRINCIPE DE COLLECTE SÉLECTIVE

**Le recyclage des déchets du second oeuvre n'est possible que s'ils ne sont pas mélangés !**

Les menuiseries en fin de vie doivent être entreposées et transportées dans des **contenants dédiés** afin d'**éviter la casse des vitrages** et leur **contamination** par des substances incompatibles avec le cahier des charges des fours de verre plat.



Bennes dédiées aux fenêtres



Palettes à dossieret

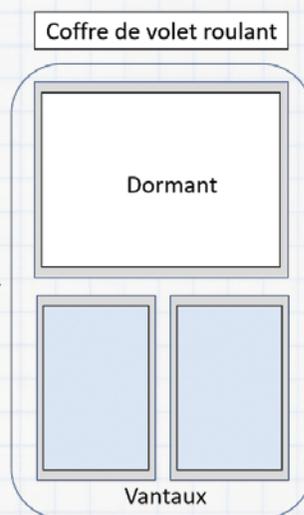


Chevalets réutilisables

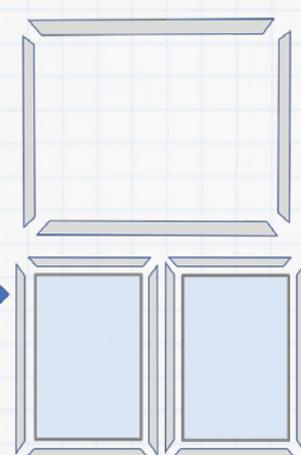
## DÉMANTELEMENT ET TRAITEMENT

### Démantèlement :

Le recyclage des fenêtres en fin de vie implique la **dissociation de leurs composants**, souvent réalisée par les professionnels du recyclage :



SEPARATION DES CADRES



\*démantèlement des éléments avec vitrages isolants (double ou triple).

### Traitement et valorisation :

#### Les vitrages



Les **vitrages isolants** (doubles ou triples) doivent être orientés vers une **unité de recyclage de vitrages** qualifiée pour la **préparation de calcin** de verre plat.

Les éléments **équipés de vitrages collés** doivent être confiés **entiers** à une **unité de recyclage de vitrages** qualifiée pour la **préparation de calcin** de verre plat qui se chargera de séparer les parties vitrées des montants et traverses en bois.

#### Les profilés des cadres ouvrants et dormants

Les **profilés recyclables** (PVC ou métalliques) doivent être orientés vers une **unité de recyclage dédiée** : préparateur de granulés de **PVC recyclé** destiné à la fabrication de composants de menuiseries, recycleur de métaux.

Les composants métalliques présents dans les profilés sont séparés après broyage et recyclés également.



Les **éléments en bois** provenant de menuiseries extérieures sont de **classe B** car traités lors de la fabrication des menuiseries, puis au cours de leur vie en oeuvre. Ils sont valorisés en fonction des **exutoires possibles** à proximité :

- **valorisation matière** : usinage pour utilisation en éléments de parquet ou mobilier, broyage pour intégration dans des panneaux à base de bois
- **valorisation énergétique** : combustible de substitution et additif pour cimenterie (cendres)

Lorsqu'aucune valorisation n'est possible, le bois part en **enfouissement**, constituant ainsi une "réserve de carbone".



# PROFESSIONNELS DE LA FENÊTRE, DU STORE ET DU VOLET

## Ces chefs d'entreprise nous ont déjà rejoints... ET VOUS ?



### STORISTES DE FRANCE C'EST :

- ▶ Le **1<sup>er</sup> réseau national** d'installateurs indépendants.
- ▶ Plus de **30 ans** de succès !
- ▶ **80 points de vente** dans toute la France.
- ▶ Un **partenariat privilégié** avec un puissant industriel français, **Franciflex**.
- ▶ Des **rendez-vous pour échanger** réussites, compétences et expériences.
- ▶ Une **équipe dédiée** qui vous accompagne au quotidien.
- ▶ Un **plan média national**, des **dispositifs de marketing opérationnel** efficaces et un **site web générateur de leads** de qualité.

Vous souhaitez accélérer  
le développement de votre  
entreprise tout en restant seul  
maître à bord ?

Vous aussi  
rejoignez-nous !

STORISTES DE FRANCE A ÉTÉ ÉLU  
LA MEILLEURE ENSEIGNE QUALITÉ 2020  
(enquête réalisée par le magazine Capital)



 **STORISTES  
DE FRANCE**  
Fenêtres Stores Volets

[www.storistes-de-france.com](http://www.storistes-de-france.com)

Christine THÉBAULT  
06 83 35 75 98  
[christine.thebault@storistes-de-france.com](mailto:christine.thebault@storistes-de-france.com)

## FABRICANTS DE MENUISERIES, VOICI VOTRE NOUVEAU LOGICIEL DE PRODUCTION

### FABRICATION

PVC, ALU et BOIS dans  
un seul logiciel

### CALCULS TECHNIQUES

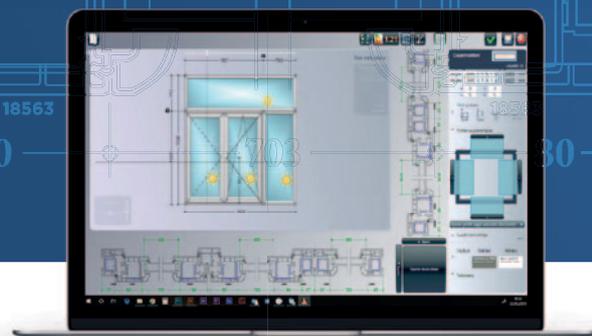
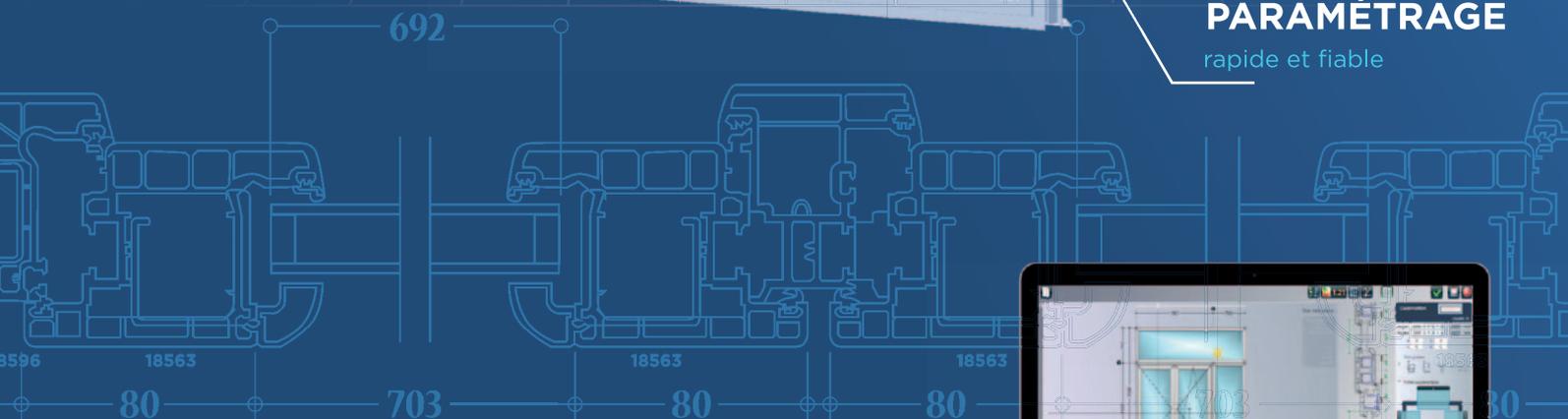
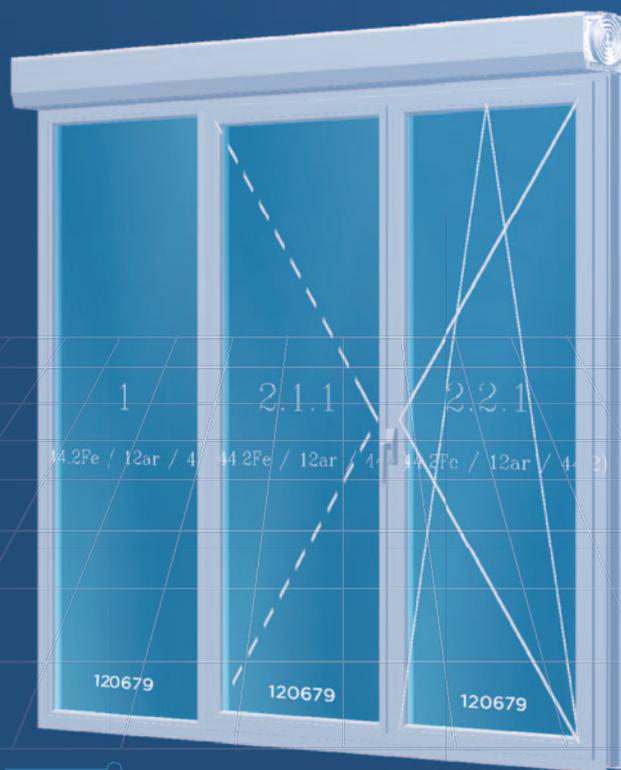
débits, pilotage machine,  
coefficients thermiques

### CONFIGURATEUR TECHNIQUE 3D

pour une meilleure  
visualisation

### PARAMÉTRAGE

rapide et fiable



### Productivité, réactivité et traçabilité.

Nouveau en France : développé par l'éditeur d'EasyWin, Ramasoft est désormais commercialisé par le Groupe ELCIA. Profitez de 20 ans d'expérience en matière de Service et d'accompagnement.

Mise en place du logiciel, paramétrage, formation, Service Technique : bénéficiez d'un suivi personnalisé !

