

verre&protections^{mag}

L'ACTU VITRAGE, FENÊTRE ET FERMETURE

DISTRIBUTION
VITRUM

Satisfaction d'un
choix responsable

SAINT-GOBAIN GLASS

REJOIGNEZ LE CERCLE VERTUEUX
DE CEUX QUI RECYCLENT LES
VITRAGES EN BOUCLE FERMÉE.

Le réseau Saint-Gobain Glass Recycling s'engage pour le recyclage en boucle fermée des menuiseries ou des parois vitrées en fin de vie. Les vitrages ainsi recyclés servent à fabriquer à nouveau du verre plat, sans diminuer sa qualité et ses performances.

Intégrez un réseau de professionnels,
augmentez votre visibilité et participez à
une économie circulaire !

INTÉGREZ
UN RÉSEAU DE
PROFESSIONNELS
ENGAGÉS



Josiane - Crédits photos : Getty Images

SAINT-GOBAIN GLASS



LE GROUPE ESTÉMI
INVESTIT SUR LE SITE
GIRONDIN D'OUVÊO



LE VILLAGE
DES ATHLÈTES,
LABORATOIRE
À CIEL OUVERT POUR
SAINT-GOBAIN



AMCC MODERNISE
SON OUTIL
DE PRODUCTION



ATLANTEM
RENFORCE
SA STRATÉGIE SUR
LE MARCHÉ DES
MENUISERIES BOIS



RE2020

Plus de performance énergétique grâce aux protections solaires automatisées.

Gestion des protections solaires

En fonction de la saison et de l'ensoleillement, l'ouverture et la fermeture des protections solaires se fait automatiquement afin de réchauffer ou rafraîchir la maison. Par rapport à une solution manuelle, les solutions automatisées Somfy permettent :

- **De gagner entre 4°C et 7°C** en été*
- **De réduire la consommation** de chauffage **de 10% à 30%** en hiver**

*Source : TBC/FFB : bilan de la contribution énergétique des volets roulants.

**Source : Somfy & Carbone 4, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans la stratégie bas-carbone et l'adaptation au changement climatique.

Les résultats varient en fonction de la taille de la maison, sa localisation, son année de construction et des équipements des fenêtres (volets roulants, stores vénitiens extérieurs).



Moteur pour volet roulant
S&SO® RS100 io
ou **S&SO® RS100 io Hybrid**

Solution connectée
TaHoma® switch
ou **TaHoma® Rail-DIN S**

somfy®

*Satisfaction d'un
choix responsable*

SAINT-GOBAIN GLASS

**REJOIGNEZ LE CERCLE VERTUEUX
DE CEUX QUI RECYCLENT LES
VITRAGES EN BOUCLE FERMÉE.**

Le réseau Saint-Gobain Glass Recycling s'engage pour le recyclage en boucle fermée des menuiseries ou des parois vitrées en fin de vie. Les vitrages ainsi recyclés servent à fabriquer à nouveau du verre plat, sans diminuer sa qualité et ses performances.

**Intégrez un réseau de professionnels,
augmentez votre visibilité et participez à
une économie circulaire !**

INTÉGREZ
UN RÉSEAU DE
PROFESSIONNELS
ENGAGÉS



SAINT-GOBAIN GLASS

L'OFFRE DES FOURNISSEURS GARDE-CORPS

68

PANORAMA MACHINES

124

NOUVEAUTÉS SERRURES CONNECTÉES

154

ÉDITO 08

Message à ceux qui ont incendié la menuiserie Prodesign à Stains

ACTIONCOM 10

Saint-Gobain devient "Supporteur officiel" des Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024

AUTREMENTDIT 11

Catherine Guerniou, dirigeante de La Fenêtrière

ACTUFRANCE 12

Toutes les infos de nos régions

ACTUMONDE 42

Ça se passe à l'étranger...

ACTURÉSEAUX 44

La vie des réseaux, franchises et groupements

ACTU REP PCMB 50

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la REP Bâtiment

ACTUDIGITAL 56

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

VOS FOURNISSEURS 164

Les prestataires qu'il vous faut

INDEX 170

Les entreprises et annonceurs cités dans ce numéro

131 bd Pereire, 75017 Paris France

Tél : + 33 (0) 6 24 78 14 01

Mail : frederic.taddei-vpm@orange.fr

Web : www.verreetprotections.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 : 42510497300036

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 : 3^e trimestre 2023

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 : 06 24 78 14 01

frederic.taddei-vpm@orange.fr

Journalistes :

Johanna Bensmaine :

johanna.bensmaine@gmail.com

Bertrand Lafaye : bertrand@blmc.fr

Christian Faivre Delord : faivredelord@free.fr

Emmanuelle Jeanson-Haentjens :

emmahaentjens@hotmail.com

Pascal Poggi : paspog@noos.fr

François Ploye : f@ploye.org

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

Directrice de publicité :

Claire Sene : 06 62 42 64 18

claire.sene@verreetprotections.com

Attachée commerciale :

Agnès Lavigne : 06 70 06 04 49

a.lavigne@verreetprotections.com

Directeur artistique :

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

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

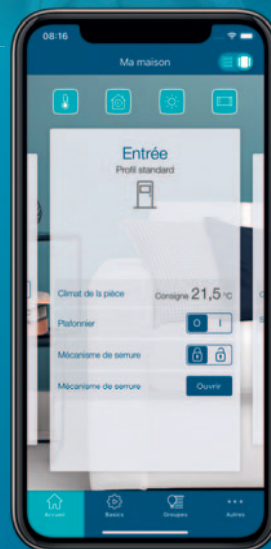
Abonnez-vous page 85 ou sur
www.verreetprotections.com



BIENVENUE À LA MAISON

Rentrer à la maison n'a jamais été aussi confortable!

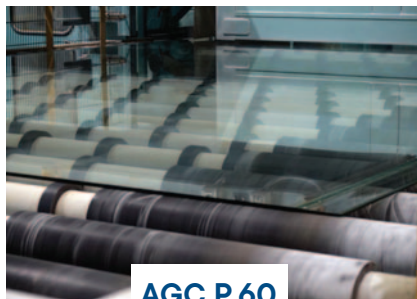
En combinaison avec le mécanisme de serrure et l'access point, il est non seulement possible d'ouvrir la porte d'entrée simplement l'aide d'un smartphone, d'un keypad ou d'une télécommande. Grâce aux autorisations d'accès et au verrouillage programmé des portes on peut aussi décider soi-même qui peut entrer à la maison et quand.



VITRAGE



SAINT-GOBAIN P.58



AGC P.60



INSTALLUX P.64

MENUISERIE



AMCC P.80



CETIH P.90



SOMALU P.98



MAC P.102



ATLANTEM P.106



PROPLAST P.110

PROTECTION



VOLETS P.148



KE OUTDOOR P.152



RENSON/REYNAERS P.158

Envie d'engager votre entreprise dans une aventure écologique, pionnière et innovante ?



Passez à l'action !

Devenez mécène de The SeaCleaners,
en lutte contre la pollution plastique
des océans depuis 2016



Message à ceux qui ont incendié la menuiserie Prodesign à Stains

Je n'étais pas à Stains, en ce dernier jour de juin, quand des émeutiers sont entrés dans la menuiserie Prodesign, implantée en banlieue parisienne, pour y mettre le feu (lire notre article en page 30). Un saccage et une destruction comme il y en a eu des centaines durant les émeutes qui ont touché grandes et petites villes ces nuits-là. Mais, si j'avais pu croiser ces jeunes casseurs, le 29 juin, dernier avant leur passage à l'acte, j'aurais eu envie de les convaincre en évoquant avec eux les notions de dignité, de respect et, à cette occasion, leur parler de la menuiserie qu'ils s'apprêtaient à saccager et à brûler. Cette menuiserie travaille et transforme le bois depuis 30 ans, elle possède un savoir-faire, une expertise et surtout un "amour du travail bien fait". Cet "amour" qui caractérise les entreprises de menuiseries qui, dans le bois, conçoivent des fenêtres mais aussi des portes, des parquets, des agencements. Et moi, je suis cer-

tain que dans l'entreprise que ces jeunes ont finalement détruite, certains y avaient malgré tout leur place. Pourquoi leur dire cela ? Pour leur rappeler que depuis 30 ans, cette menuiserie propose à celles et ceux qui y travaillent un métier noble, l'apprentissage d'un savoir-faire, tout simplement la possibilité de posséder de l'or dans ses mains. Car oui, aujourd'hui transformer une pièce de bois et mettre ses compétences en œuvre avec un centre d'usinage, une plaqueuse de chants, une scie, une raboteuse, une calibreuse, etc., c'est avoir de l'or dans ses mains. Exactement comme d'autres ont de l'or dans leurs pieds quand ils effacent trois défenseurs dans la surface de réparation et enrhumment le goal ! Pourquoi ce parallèle entre un footballeur et un menuisier ? Parce que posséder un métier, comme maîtriser un sport, c'est non seulement gagner sa vie, mais c'est plus que ça : c'est faire quelque chose de sa vie. Dans

“ Quand on sait fabriquer une fenêtre, on est quelqu'un aux yeux des autres et quand on brûle une menuiserie, on n'est tout simplement rien, mais alors vraiment rien !

la menuiserie que ces jeunes ont finalement réduite en cendres et gravas, travaillent des compagnons, des apprentis qui, jour après jour, année après année, ont appris de leurs aînés, un tour de main, un savoir-faire, des techniques qu'eux-seuls maîtrisent et qu'ils transmettront à leur tour plus tard. Moi, personnellement, je suis admiratif de ça et même un peu envieux.

Pourquoi j'aurais ainsi tenté de faire comprendre cela à ces voyous ? Parce qu'au milieu des drames qui ont ponctué les journées d'émeutes, les observateurs, analystes, élus, responsables associatifs ont souvent utilisé les mots "respect" et "dignité". Pour moi, le respect et la dignité sont justement

les deux valeurs dont on hérite lorsque l'on a un métier que l'on aime, que l'on a choisi et que l'on est fier d'exercer. Quand on a appris et que l'on sait fabriquer une fenêtre, on est quelqu'un aux yeux des autres qui

respectent ce savoir et ce travail, quand on sait fabriquer une porte, on est quelqu'un, quand on sait associer au bois d'autres matériaux tout aussi nobles que le verre, l'acier, l'aluminium ou le PVC, on est quelqu'un. Et, quand on brûle une menuiserie, eh bien, on n'est tout simplement... rien, mais alors vraiment rien ! Si, en fait on est... un moins que rien !

Si, au travers de cet éditorial, je me permets cette leçon de morale virtuelle, a posteriori, et surtout par procuration, à destination de toutes celles et ceux qui ont détruit, endommagé, pillé et incendié tant de lieux en France fin juin comme Prodesign, c'est parce que je suis persuadé que parmi ces pillards, beaucoup pourraient bien évidemment travailler dans cette menuiserie plutôt que la brûler ! Car c'est là que réside, à mes yeux, leur vraie place, pas dans la rue. Alors au boulot, car il y en a... et à tous points de vue ! ■

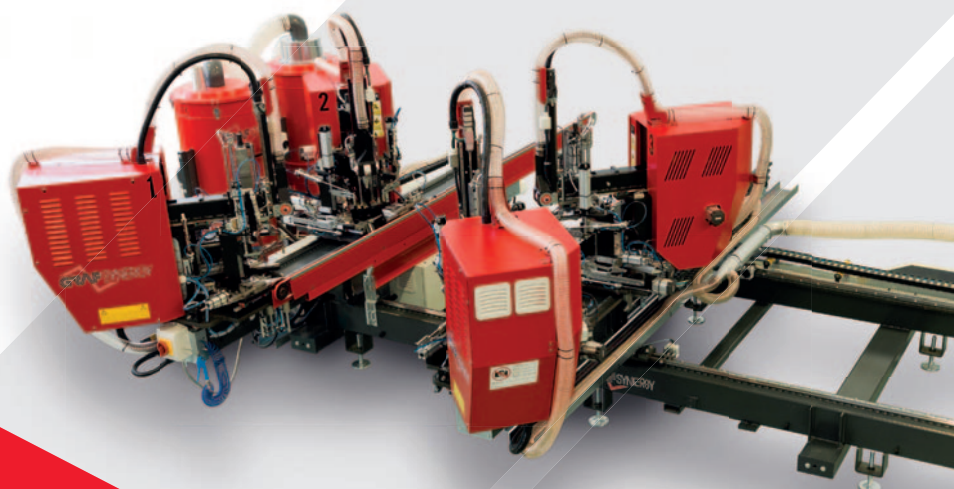
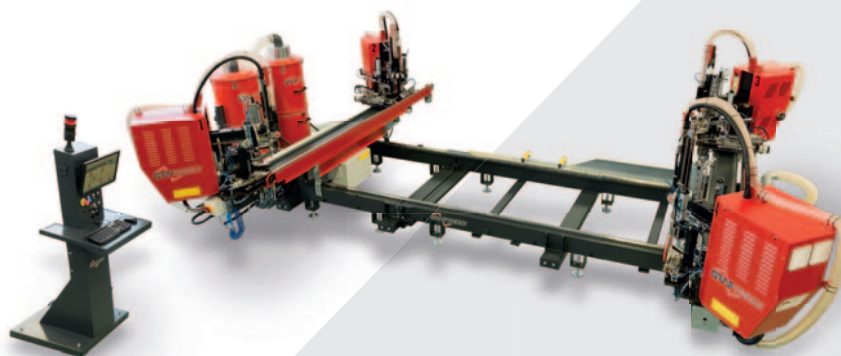
V-PERFECT

TECHNOLOGY

La technologie qui maximise le potentiel du PVC, en éliminant complètement les cordons de soudure dans les angles, et qui permet d'obtenir des **CADRES EN PVC ESTHÉTIQUEMENT PARFAITS.**

SL4FF EVO

Soudeuse compacte avec Technologie V-Perfect
2, 4, 6 et 8 têtes de soudage



**LA LOGISTIQUE DE PRODUCTION
AUTOMATISÉE DE GRAF SYNERGY**

La meilleure solution pour produire plus, sans dommages et en moins de temps, esthétique parfaite de vos menuiseries, gain de place, absence de copeaux.

 **FomFrance**

Machines pour l'usinage des Profils en Aluminium et PVC

EL GE MO
S.A.M.

7, rue du Gabian - 98000 MONACO
Tél. +377.92.05.95.55
Fax +377.92.05 71.75
www.fomindustrie.com
commerce@elgemo.com

553,6

C'est en millions d'euros le chiffre d'affaires prévisionnel des ventes de garde-corps en France en 2026 pour 462,8 millions d'euros en 2022

Source : prévisions MSI Reports

50%

des installateurs de volets ont déclaré avoir installé durant l'année 2022 des systèmes smarthome de pilotage de logements connectés

Source : TBC Innovations

ACTION SPONSORING

Communication, mécénat, sponsoring, édition...



DÉCOUVRIR LE SPOT DE COMMUNICATION

Saint-Gobain devient "Supporteur officiel" des Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024

Le 22 juin dernier a eu lieu, au siège du groupe Saint-Gobain, la signature du partenariat entre Saint-Gobain et le Comité d'organisation des Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024 en présence de Benoît Bazin, directeur général de Saint-Gobain, et de Tony Estanguet, président du Comité d'organisation.

À cette occasion, ont été présentées un grand nombre des solutions sur-mesure conçues pour le Village des athlètes, qualifié de "laboratoire à ciel ouvert de la construction durable de demain".

« Ce partenariat est l'occasion pour Saint-Gobain de démontrer concrètement, à travers la réalisation d'ouvrages majeurs, l'engagement responsable du groupe et l'excellence de ses solutions en matière

de construction durable et légère, mais aussi de rénovation », explique Benoît Bazin (lire également notre article en page 58).

« Ce partenariat, explique-t-on chez Saint-Gobain, sera aussi l'occasion pour les collaborateurs du groupe de porter la raison d'être du groupe "Making the world a better home" via une campagne d'activation sur le thème "Viser plus haut pour mieux habiter le monde". Des événements internes seront prévus tout au long de l'année pour célébrer cette compétition sportive et fédérer les collaborateurs autour du sport et des valeurs d'excellence, de respect, de solidarité, mais aussi de performance, d'engagement et de dépassement de soi ».

« Nous nous réjouissons que Saint-Gobain rejoigne l'aventure Paris 2024. Avec ce groupe, nous sommes



Tony Estanguet, président du Comité d'organisation des Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024, et Benoît Bazin, directeur général de Saint-Gobain.

animés par la même ambition de proposer des Jeux responsables et exemplaires en matière environnementale, inspirée par un certain esprit pionnier et d'innovation typiquement français. Au-delà de ces engagements communs, nous sommes aussi heureux de pouvoir compter sur la mobilisation des collaboratrices et collaborateurs du groupe pour faire vivre les Jeux au plus grand nombre. Bienvenue à nos côtés et merci au groupe Saint-Gobain ! », a déclaré Tony Estanguet. ■



59%

des volets posés en 2022 en France
étaient motorisés

Source : TBC Innovations

75%

des volets posés en France en 2022
étaient des volets roulants et 21%
des volets battants et volets coulissants

Source : TBC Innovations

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 **Catherine Guerniou**, dirigeante de La Fenêtrière, vice-présidente de la FFB et présidente de la transition écologique RSE de la FFB qui s'est pliée à l'exercice...

AUTREMENT **DIT**

Catherine Guerniou

Votre mot préféré de la langue française ?

« Épicurisme ».

Une entreprise consœur que vous aimeriez citer en exemple ?

« L'Atelier du Bois à Puygouzon ».

Un vin ou une boisson à partager avec un client ?

« Un bon verre de vin que je sélectionne pour nos apéros techniques ».

Un mets à partager avec un fournisseur ?

« Un comté fruité avec notre gammiste AlphaPro qui est du Doubs et un vin du Jura ».

Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?

« Un rendez-vous de chantier avec un architecte qui m'a appris en partie mon métier ».

Un mot ou une phrase définissant le mieux une fermeture ?

« Une ouverture vers l'extérieur ».

Le mot ou l'expression qui a votre préférence ?

« Faire du beau, de l'utile et du durable ».

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

« Œnologue ».

La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

« La Fondation Vuitton ».

La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

« Notre-Dame de Paris ».

Le sport dont vous auriez aimé être championne du monde ?

« Apnéiste ».

Le dernier livre que vous avez aimé ?

« "Les Jours Heureux" d'Adélaïde de Clermont-Tonnerre ».

Votre dernier achat "coup de cœur" ?

« Un mug avec un poisson ».

La demande précise que vous formuleriez pour la profession si vous rencontriez le Président de la République ?

« Je lui demanderais deux choses :
• une TVA à taux réduit pour les productions françaises tracées jusqu'à l'utilisateur final
• Proposez pour toutes les PME/TPE un allègement de charges directes avec 50 % pour l'entreprise et 50 % reversés aux salariés ! C'est efficace pour l'entreprise et ça donne du pouvoir d'achat aux salariés. Il faut donner plus d'importance à la valeur travail et récompenser les entreprises engagées ».

Quel mot symbolise le mieux l'activité de La Fenêtrière ?

« Fabricant de menuiserie en circuit court ».

La question des journalistes qui a votre préférence ?

« Quand elle est originale, comme cette interview ».



La question des journalistes qui vous dérange le plus ?

« Est-ce difficile d'être une femme dans le bâtiment ? ».

Ce que vous aimez le moins dans ce magazine ?

« La publicité ».

Ce que vous aimez le plus dans ce magazine ?

« La qualité des articles qui sont complets ».

L'actualité la plus récente de La Fenêtrière ?

« D'être rentré à la communauté du Coq Vert de la BPI ».

Votre actualité personnelle la plus récente ?

« Avoir été nommée vice-présidente de la FFB Nationale, en charge de la transition écologique & RSE ».

À LA UNE !



La décarbonation, fil rouge des prochaines actions du SnEP

Les 8 et 9 juin derniers, le Syndicat national de l'extrusion plastique (SnEP) organisait ses journées décentralisées annuelles à Nantes. L'occasion pour les extrudeurs de PVC de faire le point sur leur engagement et d'envisager leurs actions futures.

« **P**asser d'engagements volontaires à des KPI incontestables et impactants pour la filière extrusion PVC » : le thème de la réunion plénière, organisée dans les locaux du CSTB, traduit les interrogations de la profession sur les orientations que doit prendre leur engagement pour faire évoluer le traitement de la matière plastique dans un contexte à forts enjeux environnementaux. Le recyclage, levier de décarbonation majeur, a été au cœur des échanges. Pour nourrir leur réflexion, les participants, adhérents du SnEP et acteurs industriels invités, ont pu bénéficier d'éclairages apportés par divers intervenants extérieurs (voir encadré page suivante) et adhérents.



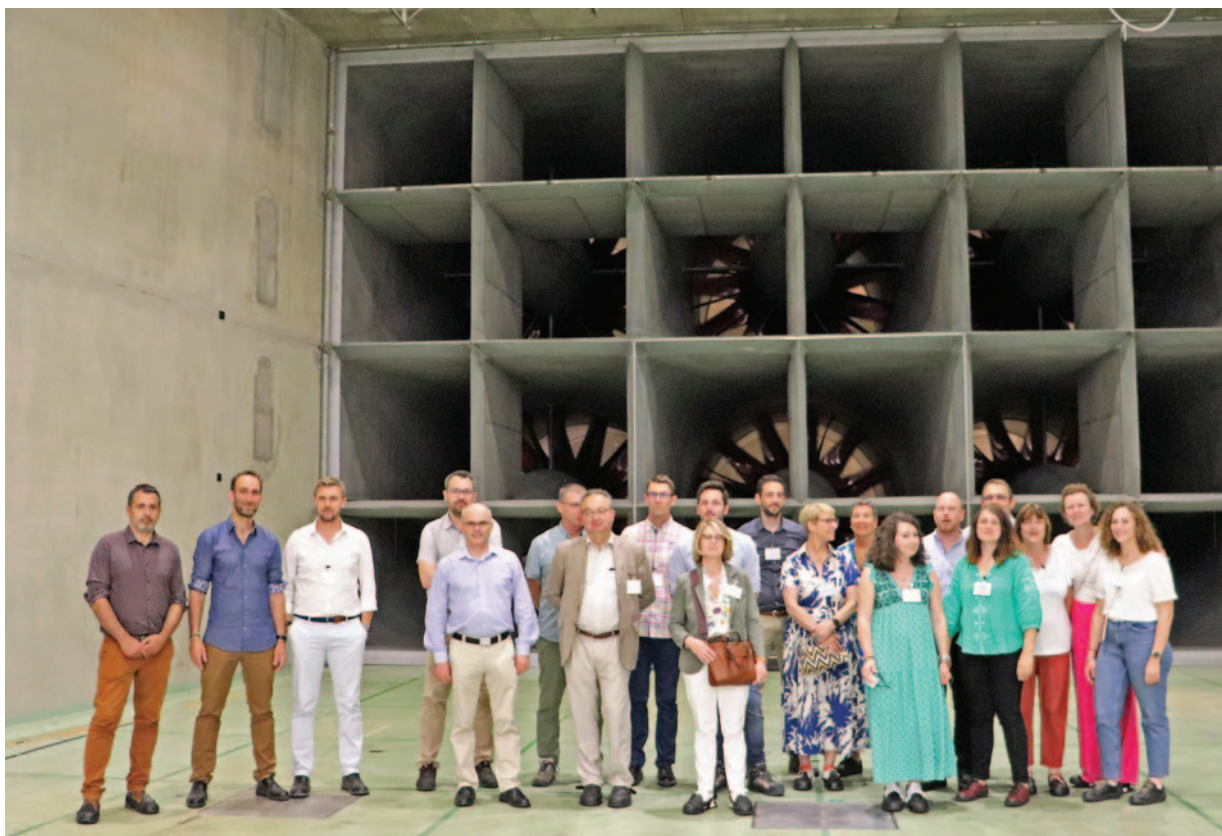
Journée d'échanges entre adhérents du SnEP (dont Dow, Dyka et Nicol, les derniers arrivés) et leurs invités industriels et intervenants, à la réunion plénière du 8 juin.

ENGAGÉ VOLONTAIRE : RETOUR SUR LES ACTIONS DU SNEP

Les années 2000 sont celles de la suppression dans le PVC du cadmium (2001) et du plomb (2005). Après l'évolution des normes, notamment vers une introduction de PVC recyclé dans les profilés de fenêtre (2003), et la création de marques certifiées, la période 2003-2009 a été celle du plan PVC Recyclage, qui avait notamment pour objectif de parvenir à un taux de recyclage des déchets PVC disponibles et collectables de 50 % à l'horizon 2010. Jusqu'à 18 000 tonnes de ces déchets ont été recyclées. En 2015, 200 points de collecte de déchets PVC étaient recensés.

Engagement volontaire, encore, dans le cadre de la FREC en 2018, à recycler 20 % de PVC d'ici 2025. En 2022, la production est de 70 000 tonnes. Les dernières données (portant sur l'année 2019) montrent que le recyclé externe livré sur site est de 9,5 % (+50 % en quatre ans) et que le recyclé interne produit sur site est de 10,2 %.





La réunion plénière s'est clôturée par la visite de deux pôles phares du CSTB de Nantes : l'impressionnante soufflerie climatique pour essais en grande nature (ici), et la plateforme d'essai du pôle eau Aquasim.

En résumé

Le président du SRP, François Aublé, a exposé un premier retour d'expérience sur l'entrée en vigueur de la REP PMCB et les leviers mobilisables pour gagner en efficacité. En 2022, les régénérateurs de plastique ont contribué à éviter un million de tonnes d'émissions de CO₂ en générant 537 tonnes de matière première ; soit -6 % par rapport à l'année précédente, à périmètre égal (moins de déchets ont été produits et moins de ventes en France).

Lætitia Goldszmidt, cheffe de projet certification au LNE (Laboratoire national de métrologie et d'essais), a présenté la certification volontaire Intégration de matières plastiques recyclées (les plasturgistes français se sont engagés à incorporer 20 % de matière première recyclée en 2025).

Maxime Roger, directeur du pôle Eau du CSTB de Nantes, a présenté les outils d'évaluation de la performance environnementale, développés ou en cours de construction au Centre scientifique et technique du bâtiment :

- Ecoscale est le nouvel outil qui évalue la "circularité" du produit, en fonction d'indicateurs sur le taux de matière première recyclée ou renouvelable, la démontabilité et la réemployabilité du produit, mais aussi sa recyclabilité et sa traçabilité. Il y a encore beaucoup à construire avec les industriels pour affiner Ecoscale (qui a notamment été testé sur des menuiseries) car la construction du score d'un produit nécessite de recueillir un maximum de données spécifiques, détenues par les fabricants.

- L'autre outil, Carbonescore, a vocation à aider les concepteurs de bâtiments à sélectionner des produits en fonction de leur performance carbone (un tiers de l'empreinte carbone d'un bâtiment revient à l'industrie). En se basant notamment sur les FDES individuelles, de plus en plus nombreuses, le logiciel permet de "dégrossir" le poids carbone de tel ou tel lot, dans une logique d'approche globale.

Pousser l'avantage avec de nouvelles initiatives

Il ressort de ces présentations que des outils sont à disposition des adhérents pour quantifier et tracer les réintégrations de matières premières recyclées, mais que beaucoup reste à faire pour fiabiliser et fluidifier le recyclage, y compris dans des technologies matures et des industries installées comme l'extrusion thermoplastique.

Les professionnels du SnEP ont en effet mis en place, parfois depuis plusieurs décennies, des actions, des moyens industriels et des flux pour permettre de densifier le recyclage, faisant de l'extrusion plastique, et du profilé PVC en particulier, un modèle à suivre en matière d'organisation et un leader en termes d'intégration de matières premières recyclées.

Aujourd'hui, de nouvelles initiatives sont nécessaires pour augmenter les flux. C'est d'ailleurs le sens de la REP PMCB, mais ce recyclage s'intègre dans un contexte touffu d'exigences parfois contradictoires. Faut-il privilégier le recyclage post-consommation avec des qualités de matières variables et des

matières aux compositions variées ? Ou opter pour une intégration de recyclats plus qualitatifs mais aussi plus coûteux, environnementalement comme écologiquement parlant ?

Ces différentes approches doivent être croisées avec des contextes normatifs parfois très restrictifs quant à l'intégration de matières premières recyclées et des volumétries compatibles avec les productions industrielles, dans un contexte de forte volatilité des coûts des matières comme de l'énergie.

Lors de l'assemblée générale du 9 juin, le SnEP a (notamment) défini les orientations de ses futurs travaux, soulignant le souhait des adhérents de faire de la décarbonation, au sens large, un fil rouge des prochaines actions. Les nominations au bureau du SnEP d'Olivier Leclercq (Paprec/Actiplast) et d'Armel Vasseur (Dyka) donnent corps à la part grandissante de l'approche circulaire dans l'extrusion plastique et à la récente intégration des industriels de la gestion des eaux. Le SnEP s'affirme comme un partenaire incontournable des acteurs de l'extrusion plastique dans l'aventure de la décarbonation des outils industriels et des produits et projette d'organiser de nouvelles journées d'échanges entre adhérents et acteurs de la filière en fin d'année. ■



De gauche à droite : Fabrice Le Letty, président, Elisabeth Charrier, déléguée générale, et Sylvain Baudard, responsable communication du SnEP.

Le syndicat a pour objectif de porter et enrichir les bonnes pratiques de ses adhérents, de défendre leur activité et leurs matières, au travers du partage d'information, et il relaie les positions de la profession au plan national comme européen.

FOCUS

LES INDUSTRIELS SOLLICITÉS PAR LES SERVICES DE L'ÉTAT



Pour une remise des débats dans le contexte, Jean-Philippe Beaux, de la DREETS Pays de la Loire, a rappelé les grandes orientations stratégiques des pouvoirs publics en faveur des entreprises capables de projets économisant de grandes quantités d'émissions de CO₂eq. :

- Le Plan France 2030, avec une part d'aides à la décarbonation de l'industrie sur des projets faisant appel à une rupture technologique.
- Et le projet de loi Industrie verte, qui doit favoriser une réindustrialisation décarbonée : l'Etat serait facilitateur, en proposant du foncier adapté et en améliorant les délais d'instruction des projets, mais aussi en finançant les projets par des crédits d'impôts spécifiques. Par ailleurs, un futur label Triple E (pour Excellence environnementale européenne) est à l'étude. Décerné aux entreprises à la démarche "vertueuse", il leur permettrait d'accéder plus facilement aux marchés publics. Enfin, les pouvoirs publics favoriseraient l'évolution des métiers de l'industrie pour les rendre plus attractifs.

Les extrudeurs de PVC sont appelés à faire part de leur retour d'expérience pour contribuer à affiner ce projet de loi.

Les outils mis à disposition des industriels pour développer et massifier les pratiques vertueuses

Pour Axelle Bourry, de la direction Economie circulaire de l'Ademe, la massification des économies d'émissions de CO₂ est un volet sur lequel l'aide apportée aux entreprises peut être décisive. Elle a évoqué l'importance du soutien financier aux industriels, au travers des appels à projets aidant l'incorporation de matières recyclées.

L'Ademe accompagne les acteurs de la régénération et les transformeurs de matière :

- Pour les projets de plus de deux millions d'euros, sont en cours des Appels à projets Solutions innovantes pour l'amélioration de la recyclabilité, du recyclage et de la réincorporation des matériaux, et des appels à projets Recyclage des plastiques composites et élastomères.
- Pour les projets plus modestes, ORMAT (objectif recyclage matière) apporte un soutien aux études, diagnostics, tests et investissements.

Axelle Bourry a par ailleurs évoqué les critères d'éligibilité des opérations d'incorporation de matière première recyclée et, là encore, rappelé que l'Ademe était à l'écoute des entreprises pour affiner leurs projets.

PORTES D'ENTRÉE EN ALUMINIUM 95 MM À TRÈS HAUTES PERFORMANCES THERMIQUES



NOUVELLES FINITIONS
CÉRAMIQUE ET BOIS

Transcendez les codes de la porte d'entrée contemporaine avec nos nouveaux modèles CARPE DIEM **CERAM•ALU** (béton, anthracite et rouille) et **BOIS•ALU** (accoya naturel, grisé, brûlé et bruni).

COEFFICIENT U_D 0,78 W/M².K | ESTHÉTIQUE MINIMALISTE

SÉCURITÉ MAXIMALE | TRÈS GRANDES DIMENSIONS



VIE PROFESSIONNELLE

Bruno Cadudal réélu président de l'UFME pour un 4^e mandat, Cécile Sanz vice-présidente

L'Union des Fabricants de Menuiseries (UFME) a réuni près de 120 participants lors de son assemblée générale ordinaire. Organisée le 1^{er} juin près de Valence (26), elle a réélu son président Bruno Cadudal et de nouveaux représentants à son conseil d'administration. L'occasion de présenter une synthèse sur l'avancée des travaux des commissions et groupes de travail, ainsi que le développement de nouveaux projets ambitieux. Syndicat fédérateur, force de propositions autour de la valorisation de la filière portes et fenêtres, il s'est renforcé ses derniers mois avec notamment :

- l'arrivée de 19 nouveaux adhérents (162 sociétés membres au total),
- la création de deux nouveaux groupes de travail "Fenêtres bois & mixtes" et "Emballages", ce dernier anticipant la future REP emballages,
- l'accueil de 43 nouveaux signataires de la charte Fervam (129 au total), engagés pour le développement durable et la valorisation en boucle fermée des menuiseries déposées.

Bruno Cadudal : « Avec le déclin de la construction neuve et le rebond de la rénovation boostée par les aides, nous entamons un nouveau cycle »

« Cette dernière décennie aura mis à l'épreuve nos industries : crise sanitaire, cyberattaques, guerre en Ukraine, inflation... Malgré ces bouleversements, le secteur de la menuiserie s'est accroché et nous nous en félicitons, déclare Bruno Cadudal. Avec le déclin de la construction neuve et le rebond de la rénovation boostée par les aides, nous entamons un nouveau cycle. Les prochains mois seront compliqués, les foyers français privilégiant le budget loisirs au budget travaux, dans un contexte social tendu. En parallèle, l'UFME accentue ses actions pour sensibiliser à l'importance des performances des menuiseries dans le confort de l'habitat et aux économies d'énergie, pour une transition énergétique réussie. Nous poursuivons nos engagements et surtout nos actions sur le terrain pour la valorisation des portes et fenêtres fabriquées en France par des industriels qui créent



Le nouveau bureau et l'équipe de l'UFME, avec, de gauche à droite : Didier Fillit, Ludivine Menez, Thomas Eyermann, représentant extrudeurs gammistes, Cécile Sanz, vice-présidente, Marc Philippoteau, représentant professions associées, Bruno Cadudal, président, François Guérin, secrétaire général, Vincent Pasquet, trésorier, Virginie Muzzolini et Philippe Macquart.

de l'emploi et qui innovent pour attirer de nouvelles générations vers nos métiers.

Les enjeux pour la construction et le BTP en général sont nombreux, en témoigne la REP PMCB, et beaucoup d'autres chantiers sont encore à venir. L'UFME a toujours été un syndicat engagé et impliqué dans l'action collective pour faire entendre la voix de ses 162 entreprises françaises représentant 60 000 emplois. Nos commissions et groupes de travail constituent des lieux de partage d'expériences et des laboratoires de réflexion autour du bâtiment de demain qui ne peuvent qu'attirer l'attention des décideurs », conclut Bruno Cadudal.



120 participants étaient présents lors de l'assemblée générale ordinaire de l'UFME.

Création de deux nouveaux groupes de travail : "Fenêtres bois & mixtes" et "Emballages"

Anticiper, décrypter, valoriser, représenter, telles sont les missions que s'alloue historiquement l'UFME. Au fil des années, ce sont neuf groupes de travail qui se sont formés pour approfondir les réflexions et les expertises : DTA, DTU 36.5, Environnement, BIM et Numérique, Acoustique et thermique, Qualité de l'air intérieur, Extrudeurs concepteurs gammistes. Cette année a vu l'ouverture de deux nouveaux groupes de travail, un projet cher à la commission technique : "Bois & mixtes" et "Emballages".

Le groupe "Bois & mixtes" s'est réuni pour la première fois le 18 avril dernier. Un démarrage fort avec la participation de 17 membres. Tous les adhérents de l'UFME, dont les professions associées peuvent rejoindre le collectif, ainsi que des invités extérieurs tels que le FCBA ou l'OPP-BTP. Les attentes exprimées relèvent d'un travail collectif sur des sujets spécifiques aux conceptions bois ou bois-aluminium, principalement pour accompagner la filière face aux difficultés rencontrées et l'aider à progresser sur :

- l'assurabilité des sites de fabrication de menuiseries bois et mixtes avec l'évaluation du risque incendie, les recommandations, avec en appui l'accompagnement de l'OPP-BTP,
- le positionnement environnemental, et tout particulièrement l'éco-conception des menuiseries.

L'éco-conception des menuiseries passe aussi par celle des emballages. C'est sous l'impulsion du groupe de travail "Environnement" qu'a été créé le groupe "Emballages". Ouvert aux adhérents de l'UFME et aux signataires de la charte Fervam, il a pour objectif de réfléchir à des actions concrètes pour le traitement des déchets des emballages. Un sujet qui mobilise au regard des 38 premiers inscrits après seulement cinq mois. Cette initiative vise à répondre aux exigences réglementaires et à anticiper d'ores et déjà la prochaine REP Emballages industriels et commerciaux qui interviendra en 2025. Une démarche que l'UFME avait également mise en place en amont de la REP PMCB, avec la création de la charte Fervam, et qui lui a permis d'arriver avec des propositions concrètes.

Résultat des élections du conseil d'administration

Le conseil d'administration extraordinaire s'est réuni et a réélu pour un an Bruno Cadudal pour un quatrième mandat de président et a confirmé la composition du bureau :

- Cécile Sanz, vice-présidente
- Vincent Pasquet, trésorier
- François Guerin, secrétaire général
- Marc Phlippoteau, représentant professions associées
- Thomas Eyermann, représentant extrudeurs gammistes.

Plusieurs mandats étaient également à élire au CA dans les cinq sections de l'UFME avec l'entrée de nouveaux représentants :



Durant l'AG, ont été remis plusieurs Certificat de qualification professionnelle (CQP) "Menuisier industriel-fabrication de fenêtres".



Les participants ont, en parallèle de cette AG, visité le site de Valorsol à Bourg-de-Péage (26).

- Section Fabricants : Marc Ouellet (Armen) et Pierre Bordier (Janneau)
- Section Extrudeurs : Bruno Bednarczyk (Rehau) et Thomas Eyermann (Deceuninck)
- Section Installateurs : Hervé Massoni (Reflex Menuiserie)
- Section Professions associées : Marc Phlippoteau (Roto Frank)
- Section Recycleurs, créée en 2023, François Picart (Valorsol). ■

FÉDÉRATION

« Seule l'aventure collective est belle », le SNFA réunit ses adhérents pour son assemblée générale annuelle

Vendredi 23 juin, plus d'une centaine d'adhérents du SNFA se sont réunis à Paris pour l'assemblée générale 2023. Pour ouvrir ce rendez-vous annuel et attendu des acteurs de la filière, le président du SNFA, Bruno Léger, a présenté son rapport moral. Pour résumer ses propos, le président est revenu sur la correction des marchés évoquée lors de l'AG 2022 face à laquelle il a déploré le manque de réaction du gouvernement. Une "crise" que Bruno Léger considère comme double « Elle est conjoncturelle car c'est la fin d'un cycle, et elle est structurelle car elle correspond à une profonde mutation de l'acte de construire : réhabiliter au lieu de construire du neuf, sur tous les marchés », explique-t-il. Une mutation structurelle due, selon lui, à la fin du modèle du neuf et qui va demander à tous les acteurs, c'est-à-dire nous, une adaptation profonde, et je crains que tous n'en soient pas capables.

Ce sont des techniques et des savoir-faire différents, des organisations et des process également complètement différents, les produits sont différents et ne

s'intègrent pas au bâti de la même façon. Et enfin les matériaux peuvent être différents ». Des matériaux au sein desquels le président du SNFA estime qu'ils seront au premier plan. « Selon moi, dans nos métiers, deux matériaux sont promis à un grand avenir : le bois et l'aluminium (ce qui ne veut pas dire que les autres vont disparaître !). Le bois est



Bruno Léger poursuit son mandat de président du SNFA jusqu'en juin 2024.

particulièrement privilégié dans la RE 2020 par la méthode choisie par le gouvernement français : l'ACV dynamique, qui fait la part belle aux matériaux bio-sourcés. Cette tendance se renforcera avec les seuils



futurs. On assiste ainsi à une forte demande de bâtiments tertiaire avec une structure et des planchers bois... Mais toujours des façades en aluminium ! poursuit Bruno Léger. Certes la RE2020 privilégie le bois, dans le neuf, et de plus le bois est très adapté aux rénovations de centre-ville. Mais l'aluminium est aussi un fantastique matériau de rénovation, par sa finesse, son élégance, son adaptation facile au bâti. Partout en Europe, je constate la croissance de l'aluminium : en Europe du Nord, des pays où le PVC triple vitrage est majoritaire réclament désormais des fenêtres de grandes dimensions avec la qualité perçue du métal, ou encore en Europe du Sud, où des pays à tradition alu avaient basculé en PVC et redécouvrent l'aluminium. Ce matériau dont je prédis la croissance dans toute l'Europe a un grand avenir en France, à condition qu'il soit décarboné à défaut d'être bio-sourcé ! », ajoute Bruno Léger.

Fin de troisième mandat pour Bruno Léger et départ de Sandra Bertin

Bruno Léger a également indiqué dans son rapport moral poursuivre son mandat jusqu'en juin 2024. La FFB l'a en effet autorisé à aller au bout de son troisième mandat, malgré la règle de deux mandats de trois ans. Exceptionnellement modifiée en période post Covid. N'ayant pas de successeur pour 2023, Bruno Léger a donc sollicité cette dernière année. Pour lui succéder, un premier administrateur s'est d'ores et déjà déclaré en la personne de Dominique



Sandra Bertin quitte le SNFA après avoir occupé le poste de déléguée générale pendant quatre ans.



Diane Boulmier, responsable communication et formation au SNFA.

Thomasson, président de la société Coveris, membre du bureau depuis huit ans, d'abord comme trésorier, puis comme président de la section Fenêtres et Façades.

Bruno Léger a également rendu hommage à Sandra Bertin qui quitte le SNFA après avoir occupé le poste de déléguée générale depuis quatre ans. « Notre déléguée générale, Sandra a décidé de changer de vie professionnelle et quitte le bâtiment pour un métier passion, a déclaré Bruno Léger. C'est fort triste, tant Sandra était appréciée de son équipe et des adhérents, et tant elle était maintenant totalement investie dans nos dossiers ultra-complexes. Mais il nous faut respecter son aventure entrepreneuriale et lui souhaiter un grand succès. Le recrutement de son ou sa successeur est en cours », précise le président du SNFA.

Enfin, Bruno Léger, avant de laisser la parole aux différents intervenants venus parler des sujets d'actualité du marché, de l'emploi et de l'économie circulaire, tenait à conclure son rapport moral sur une note positive : « : Beaucoup de secteurs d'activité ne savent pas s'ils existeront encore à la fin de ce siècle : regardez l'automobile ! Notre métier, lui, existera, car l'acte de construire existera, différemment mais il existera, car chacun a besoin d'un toit. Il existera d'autant mieux que nous saurons le défendre, le défendre collectivement, et c'est bien car... Seule l'aventure collective est belle ! ».

Table ronde sur l'identification des métiers de la menuiserie aluminium dans le référentiel national de Pôle Emploi

Dans son intervention, Diane Boulmier a insisté sur le fait qu'aujourd'hui, plus que jamais, les métiers des adhérents du SNFA sont sous tension. D'où l'importance de maintenir le Titre Professionnel Menuisier Aluminium. Selon la responsable communication & métiers du SNFA, « il faut améliorer la compréhension des métiers de notre filière et leur visibilité ».



Le service MétierScope sera lancé fin 2023.

La solution ? La réactualisation du code ROME – Répertoire opérationnel des métiers et des emplois – pour créer un référentiel commun pour les acteurs du recrutement et les demandeurs d'emploi. Engagé dans la qualification et la valorisation des métiers de la menuiserie aluminium, le SNFA travaille sur ce sujet avec Pôle Emploi. Au-delà des compétences, cette nouvelle version 4.0 du code ROME intègre la transition écologique dans son référentiel. L'intérêt : guider les recherches et faciliter l'orientation des personnes concernées, tout en donnant plus de sens aux métiers.

Le SNFA et Pôle Emploi se sont engagés dans une collaboration durable pour créer un référentiel commun pour les acteurs du recrutement, les demandeurs d'emploi et les entreprises. Seront créées des fiches emplois dédiées aux spécificités des métiers de la menuiserie aluminium (menuisier fabricant aluminium et poseur menuiserie extérieure entre autres). Rendez-vous fin 2023 !

Diane Boulmier a également présenté MétierScope, un service qui sera lancé fin 2023 sur internet (<https://candidat.pole-emploi.fr/metierscope>) afin d'aider les personnes en transition professionnelle qui recherchent de l'information sur les métiers, les



compétences et les démarches, à confirmer une piste professionnelle et à enclencher des démarches. « Pour les personnes qui souhaitent changer de métier, MétierScope suggérera des métiers proches, basés sur un premier métier de référence ou sur les compétences et le profil du demandeur d'emploi afin de lui permettre de découvrir des alternatives de métier », conclut Diane Boulmier.

Table ronde sur l'économie circulaire au service de la filière aluminium du bâtiment

En tant qu'associé fondateur de la société Valobat, éco-organisme agréé pour les Produits et matériaux de construction du bâtiment (PMCB), le SNFA, et l'ensemble de ses adhérents, sont investis dans la filière dynamique qui s'est emparée des enjeux de



De gauche à droite : Florence Collot, directrice des relations adhérents de Valobat, Sébastien Flichy, directeur des opérations de Valobat et Sandra Bertin, déléguée générale du SNFA..

l'économie circulaire. Dans ce cadre, Valobat travaille à la mise en place et au suivi spécifique des actions autour de la menuiserie aluminium : les points de collecte, de tri et de recyclage, les cahiers des charges de la reprise et les partenaires contractants, les aspects opérationnels, les prix de la reprise des produits en profilés aluminium...

Les entreprises qui déposeront des produits avec des profilés aluminium, en respectant le cahier des charges fixé par Valobat, recevront une compensation financière de la part de Valobat, équivalente à la valorisation des matériaux, en l'occurrence, celle de l'aluminium. Ajoutons que, un peu avant cette table ronde, Bruno Léger avait, dans son rapport moral, abordé ce sujet des tarifs à venir jugé sensible par le SNFA. « La REP PMCB a démarré le 1^{er} mai dernier mais beaucoup de calculs ont été faits sur la base d'estimations, en particulier les gisements aval, c'est-à-dire les produits récupérés qui vont coûter à Valobat. Les tarifs 2023 pour nos produits sont simples mais sont aussi très bas car calculés sur la base d'un pourcentage très faible du gisement récupéré, précise Bruno Léger. Ce pourcentage a été fixé par le cahier des charges du gouvernement et augmenté par nous à 10 %. À titre d'exemple de tarifs : 0,50 euros pour une fenêtre, 0,25 euros pour 1 m² de façade, 4,45 euros pour une véranda. Mais, en 2024, prévient Bruno Léger, une haute marche doit être franchie, les charges transverses et opérationnelles de Valobat progressent, et des notions de solidarité entre matériaux ainsi que de soutenabilité des écocontributions entrent en ligne de compte. Ceci cumulé à la progression du % de notre gisement aval réellement recyclé, ce qui est notre objectif, fait qu'il faut s'attendre à ce qu'à moyen-long terme l'éco-contribution se compte en % du prix BtoB de notre produit, là où il se compte aujourd'hui plutôt en millièmes. Je parle donc d'un facteur 10 à moyen terme. L'enjeu en vaut bien la chandelle, et quelle fierté d'être le premier pays à recycler professionnellement les matériaux de construction afin d'assurer leur réemploi ! », ajoute Bruno Léger.

Table ronde sur les marchés de la menuiserie aluminium et sur les feuilles de route 2023/2024

À l'occasion de cette assemblée générale, les présidents de chaque section du SNFA ont pris la parole pour parler des différents marchés de la filière et se projeter dans les mois à venir : Aymeric Reinert représentant des concepteurs gammistes, Dominique Lamballe, représentant des fenêtres et portes, Dominique Thomasson, représentant des fenêtres et des façades, Cyril Mérand, pour la partie fournisseurs et consultants associés, Benoît Schemel, pour les professionnels de la véranda et pergola, Jean-Luc Genin, pour les garde-corps et Sylvain Charretier, pour les cloisons démontables et mobiles. (de droite à gauche sur la photo page suivante).

Nouvelle opération des Menuisiers Français pour le Peuple d'Ukraine

À la fin des présentations des feuilles de route, Dominique Lamballe a pris la parole pour évoquer le succès de la seconde opération humanitaire de la profession, qui a permis, en janvier dernier, d'expédier 200 groupes électrogènes à Kharkiv. Une collecte issue notamment des dons des membres du SNFA que le PDG de FenêtrÉA a tenu à remercier au travers d'un message reçu des autorités de Kharkiv manifestant leur "reconnaissance" pour la générosité des menuisiers français.

À cette occasion, Dominique Lamballe a annoncé, qu'après avoir été récemment sensibilisé par le maire de Kherson, ville ukrainienne située en aval du barrage de Kakhovka qui a sauté en juin et impactée par les inondations, une nouvelle opération d'appels aux dons allait être organisée durant tout le mois de septembre prochain afin d'apporter du matériel en Ukraine, début octobre. ■



Les menuisiers français ont expédiés 200 groupes électrogènes à Kharkiv en janvier dernier.

PANNEAUX POUR FAÇADES ARCHITECTURALES

ESTHÉTIQUE | ACOUSTIQUE | THERMIQUE | SÉCURITÉ



Air Promenade, Nice (06)
Architecte : Architectonica - MD - AG Real Estate



ALPES-MARITIMES

Sepalumic à la rencontre des acteurs de la menuiserie dans son nouveau site de Mouans-Sartoux



C'est à Mouans-Sartoux (06), dans son nouveau siège, que Sepalumic a accueilli les 8 et 9 juin derniers, plus de 80 personnes pour ses premières journées-clients.

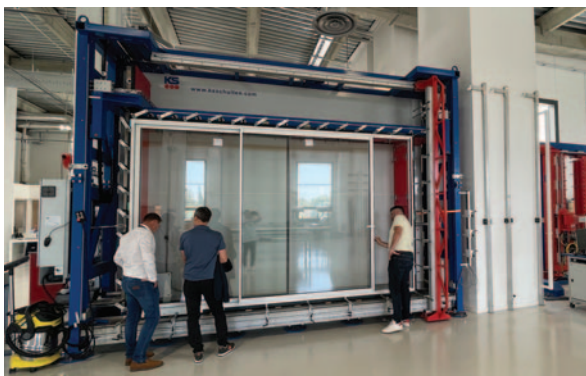
Au programme pour les participants (prescripteurs, architectes, menuisiers, poseurs, installateurs et fournisseurs), des visites, des conférences et pour clôturer ces rencontres des acteurs de la menuiserie, l'organisation de la première "Golf Club Sepalumic" sur le parcours du Golf Old Course de Cannes Mandelieu où est installé le concept outdoor ILO de Sepalumic (médaille d'or du Grand prix de l'Innovation 2022 organisé par notre magazine Verre & Protections dans la catégorie pergolas).

Le premier jour, les participants ont pu visiter le nouveau bâtiment qui accueille notamment le centre de recherche et de développement de Sepalumic ainsi que son laboratoire, en présence de fournisseurs du gammiste (Axalta, Axalys, Comall, Cover 3D, Fapim, Fom, Hutchinson, Monticelli, Orgadata).

Visite également de l'entreprise thermoplastique, Tiplast, qui a rejoint le groupe en 2020 et dont les ateliers de production sont implantés dans ce nouveau site de Mouans-Sartoux. Créée en 2012, cette entreprise de transformation de matières plastiques par injection est équipée de plusieurs presses allant de 25 à 160 tonnes.

Les projets industriels de Sepalumic

En ouverture des conférences qui ont émaillé l'après-midi des rencontres, Olivier Cros, directeur général de Sepalumic, a présenté la stratégie du groupe, les projets et notamment les investissements liés à l'agrandissement de 8 000 m² du site de Genlis (21) avec la création d'une usine d'extrusion de profils aluminium bas carbone. Une production à partir d'aluminium certifié bas carbone avec une presse dotée d'une technologie hybride unique en France. Une installation alimentée par une ferme solaire qui produira



Christophe Mazzocchi, directeur général de Tiplast.



Olivier Cros, directeur général de Sepalumic.

30 % de la consommation totale du site en fournissant 1MwC d'énergie. Un second bâtiment pourrait également voir le jour à Senlis pour abriter une future chaîne de laquage, a également évoqué Olivier Cros.

Cela permettra à l'entreprise de maîtriser totalement sa chaîne de production avec une capacité quotidienne de laquage des profils de 11 000 m² et des accessoires de 4 000 pièces. Le sertissage verra, quant à lui, ses capacités passer à 20 000 ml quotidiennement également.

Ensuite, Quentin Rodde, directeur marketing communication et stratégie fabricants chez Sepalumic, a exposé aux participants la vision de Sepalumic pour 2026 « Une vision, explique-t-il, qui réside dans la volonté d'être un acteur vertueux de l'acte de construire. À la fois en conception, en production et en distribution de produits du second œuvre du bâtiment en aluminium. Cela passera par un travail collaboratif permettant la création de solutions de menuiseries aluminium pour les différents espaces de vie. Des univers pour l'habitat individuel, les villas d'architectes, le collectif vertical, l'outdoor et le tertiaire », ajoute Quentin Rodde.

Les derniers mots de cette introduction à un studieux après-midi sont revenus à Olivier Cros qui a résumé pour l'auditoire l'esprit qui anime aujourd'hui Sepalumic : « Une mission : contribuer à l'amélioration qualitative, visuelle, climatique et énergétique de tous nos espaces de vie. Un métier : concevoir, produire et distribuer des systèmes de menuiseries aluminium et, enfin un objectif : permettre à nos clients de fabriquer des menuiseries aluminium en leur livrant des commandes complètes à date. », conclut Olivier Cros.

Une série de conférences thématiques étaient ensuite proposées à l'assistance sur les enjeux de la construction de demain :

- “La REP : obligations des metteurs sur le marché et rôle clé de Valobat”.
- “Neuf & RE2020 : opportunités et défis pour la menuiserie aluminium” (Ovation Architecture).
- “La rénovation énergétique : Mon Accompagnateur Rénov et ses opportunités” par Jean-Pierre Leblanc (RX Global Renodays). ■



Quentin Rodde, directeur marketing communication et stratégie fabricants Sepalumic.



COMMUNICATION

NOUVEAU SITE INTERNET ET NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE

Sepalumic a également annoncé le lancement officiel de son nouveau site internet, plus design et plus visuel. Les contenus ont été réorganisés de manière claire et structurée, facilitant ainsi la découverte de l'entreprise, des produits et des valeurs de Sepalumic.

La présentation de l'offre produits a été divisée en trois catégories : menuiseries de l'habitat, menuiseries outdoor et menuiseries tertiaires. De plus, la description des gammes de menuiseries a également été revue.

Les services proposés aux partenaires fabricants de Sepalumic sont également mis en avant sur le site avec une page dédiée à chacune des trois typologies de clients fabricants : fabricants installateurs particuliers, fabricants installateurs chantiers, fabricants industriels. Chaque fabricant pourra ainsi s'orienter vers la page qui lui correspond et y trouver les solutions produits et services proposées par Sepalumic en réponse à leurs besoins.

Ce nouveau site intègre également une page spécifique aux prescripteurs du bâtiment, accessible dès le menu principal. Avec un contenu adapté aux architectes et maîtres d'œuvre, comprenant une présentation du service Project, des objets BIM, des informations sur la RE 2020, les solutions de menuiseries Sepalumic adaptées aux chantiers architecturaux, cette page permet aux professionnels de l'architecture d'accéder aux ressources nécessaires pour les accompagner dans la conception de bâtiments innovants, respectueux de l'environnement et conformes aux réglementations en vigueur.

SEPALUMIC

Ce site internet s'intègre dans un projet plus global de modernisation et de rafraîchissement de la marque Sepalumic.

Un nouveau logo et nouvel univers de communication avaient été lancés en ce début d'année 2023. En effet, Sepalumic a fait évoluer son logo laissant place à une nouvelle version plus épurée, moderne et lisible ; en phase avec les nouvelles ambitions de l'entreprise. Le but : l'impulsion d'une nouvelle stratégie d'entreprise, améliorer la lisibilité du logo (notamment lorsqu'il est en petit format) et une volonté de moderniser et dynamiser la marque.

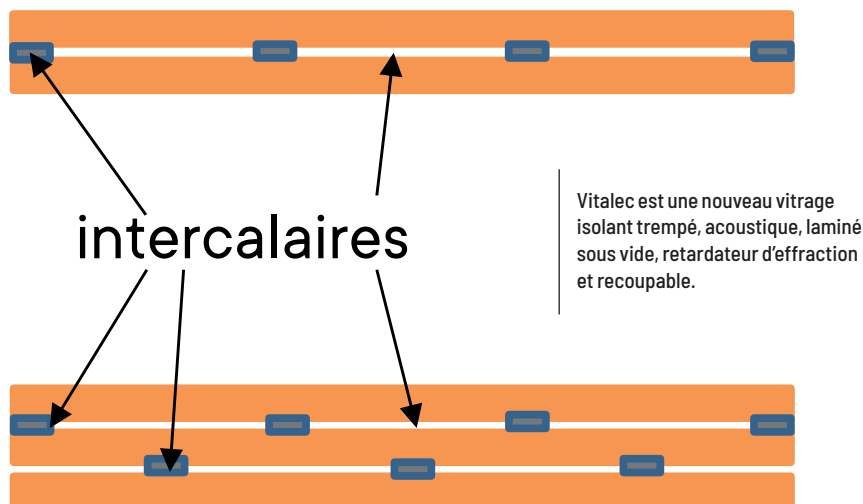
VENDÉE

Concept Alu recrute pour soutenir le développement de son réseau et de son activité de production

Dans un contexte de croissance et pour faire face à une activité soutenue, le spécialiste de l'extension de l'habitat recrute plus de dix personnes pour compléter ses équipes de production, de vente et de pose. L'enseigne propose à ses futurs collaborateurs de rejoindre une entreprise implantée au cœur du bocage vendéen avec de fortes valeurs familiales et artisanales basées sur le développement des compétences avec un pôle formation intégré, dédié à la formation des poseurs. D'une durée de trois jours et demi et assurée par un formateur agréé, cette formation permet une meilleure intégration dans l'univers de Concept Alu. L'entreprise vendéenne a également entamé un programme autour de la qualité de vie au travail. La première étape est déjà lancée avec la diffusion à l'ensemble des collaborateurs d'un questionnaire de 60 questions réparties en neuf items autour des sujets comme les conditions de travail, la qualité de vie au travail ou encore la performance de l'entreprise. Les résultats permettront la mise en place de mesures adaptées. Parmi les profils recherchés, Concept Alu recherche notamment un technico-commercial pour le département, un responsable technique secteur Bretagne, deux technico commerciaux pour le département 37, un "business developer" pour la Belgique, un développeur informatique ainsi que des opérateurs production ilot débit et des poseurs. ■

INNOVATION

Vitalec : un vitrage en quête d'investisseurs



Patrick Cardot, dirigeant de la société CPVerre Equipements vient de déposer un brevet début 2023 pour la réalisation d'un vitrage ayant de multiples propriétés. "Vitalec" est un double ou triple vitrage transparent pouvant être fabriqué en plateau ou en mesure fixe, être utilisable après fabrication (coupe, perçage, encoche, façonnage). Ses autres caractéristiques sont d'être mince et léger, isolant thermique, isolant phonique, d'être un vitrage de sécurité avec les propriétés d'un verre trempé, résistance aux chocs, à l'abrasion et retardateur d'effractions en conformité avec les normes correspondantes. « Le principe de fabrication, explique Patrick Cardot, consiste à assembler avec un laminage sous vide deux ou trois verres minces trempés chimiquement en intercalant un ou deux films type EVA transparent ou autres films biodégradables alvéolés d'espaces imbriqués servant à créer des espaces de vide après laminage sous vide ». Les principales propriétés attendues de ce vitrage sont, selon son concepteur : la performance thermique, la résistance mécanique, l'isolation phonique, en particulier

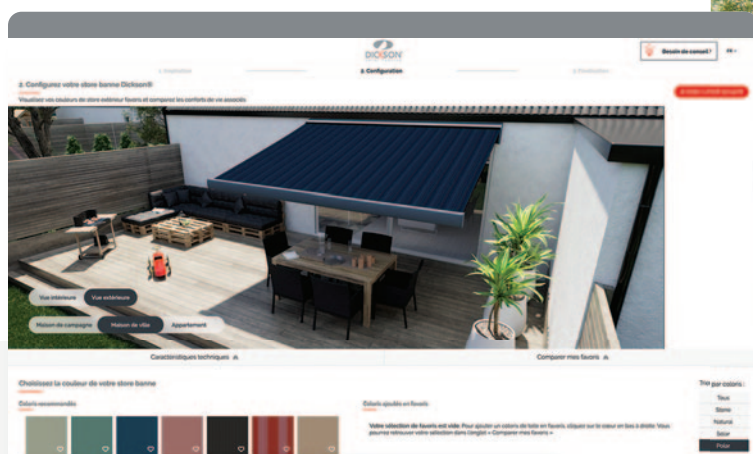
à la pluie ou à la grêle, la protection aux impacts des oiseaux du fait du treillis, la légèreté, la faible épaisseur pour des châssis plus minces, la protection anti éclat et anti chute, la facilité de production, le faible coût de production, la protection industrielle avec un brevet, la performance face à la concurrence traditionnelle, l'esthétique et le faible coût des menuiseries utilisées et enfin d'être un vitrage biodégradable.

« Les principales applications de ce vitrage seront principalement les vitrages de toitures, fenêtres et vérandas, les vitrages en allège sous fenêtres, les cloisons et portes d'intérieur, la rénovation des menuiseries anciennes, le vitrage chauffant ou le vitrage électrochrome ou l'incorporation de films LCD à occultation. Les secteurs d'activité sont possiblement la façade architecturale, l'industrie de l'électroménager (portes de frigo) et du mobilier, l'automobile (toits ouvrants et machines-outils), et l'incorporation de film photovoltaïque », conclut Patrick Cardot, qui est aujourd'hui en phase de recherche de partenaire pour finaliser les études techniques, la fabrication et la distribution du produit fini. ■

CHOISIR SON STORE AVEC

DICKSON[®] DESIGNER

Pour vous guider dans le choix de votre toile, Dickson vous propose un outil pour vous inspirer et pour sélectionner le coloris qui conviendra le mieux à votre style et à votre confort de vie.



PERSONNALISEZ VOTRE STORE BANNE EN 3 CLICS :

- étape 1** Sélectionnez un environnement qui vous inspire (architecture, design intérieur).
- étape 2** Configurez votre store en visualisant chaque coloris de notre catalogue de toiles.
- étape 3** Finalisez votre projet : téléchargez le compte rendu de votre projet, commandez un échantillon ou contactez un storiste proche de chez vous.

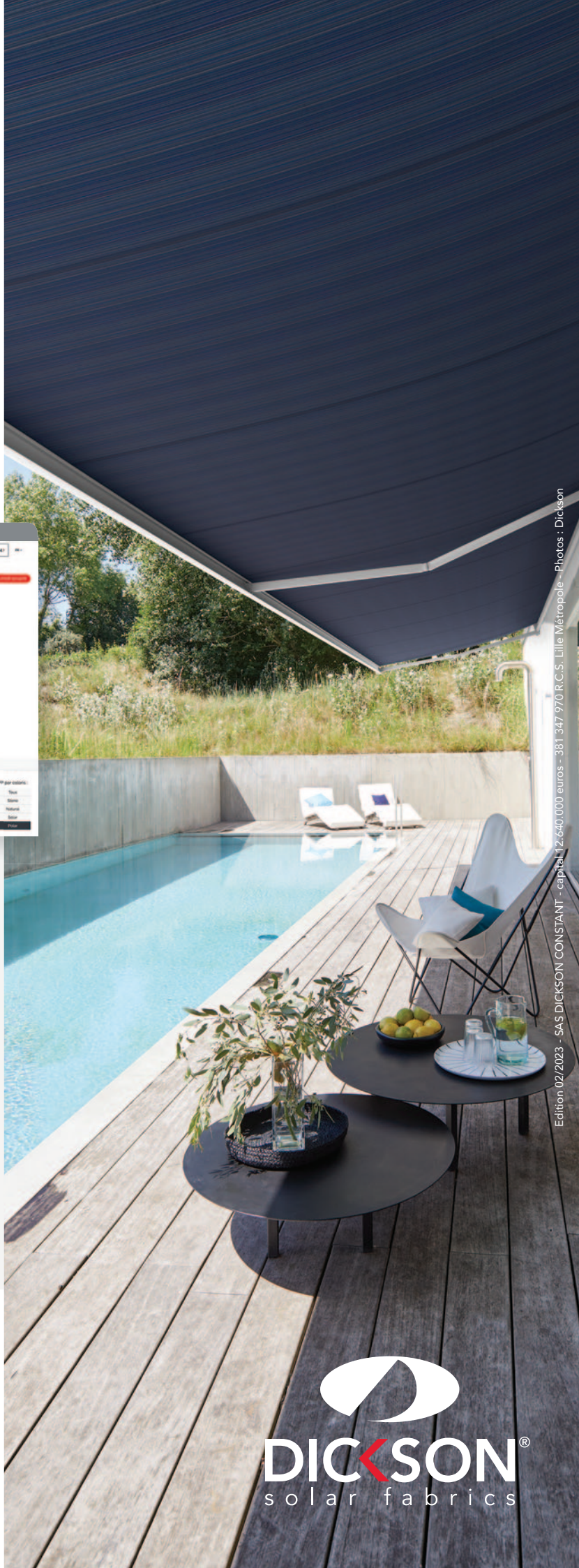
Disponible sur :



RENSEIGNEZ-VOUS AUPRÈS DE VOTRE STORISTE
OU RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE :



www.dicksondesigner.com




DICKSON[®]
solar fabrics

ISÈRE

Deux ans après sa reprise, la **Serrurerie du Lac** va agrandir ses locaux

La Serrurerie du Lac a été créée en 2006 sur les bords du lac de Paladru (38). Elle a été reprise le 1^{er} février 2021 par deux professionnels dotés d'une solide expérience de la protection solaire et ayant travaillé chez Serge Ferrari : Anne-Laure Marie Robin et Stéphane Lécuyer, tous deux codirigeants. L'équipe comprenait dix personnes lors de la reprise, elle en comprend 14 aujourd'hui.

Diversification vers les stores, bannes, fenêtres et pergolas

À l'origine, la Serrurerie du Lac était une métallerie/serrurerie classique, qui s'est diversifiée en 2016 en se lançant dans la menuiserie aluminium. Son activité est maintenant triple : la métallerie classique, la menuiserie aluminium et la réparation de racks métalliques de stockage en partenariat avec la société Ros France, basée en région parisienne, qui possède le savoir-faire. En menuiserie aluminium, les produits se diversifient pour aller vers des stores, des bannes, des fenêtres et même des pergolas. L'une des idées "phare" de l'entreprise est de transmettre ses valeurs à ses collaborateurs en leur montrant que le produit transmet vers l'extérieur l'image de la société. Le relationnel avec le client est primordial et comme tout est réalisé sur-mesure, il est important de bien connaître le client et de lui vendre un produit qui réponde vraiment à ses besoins réels. Autrement dit jouer sur le long terme et surtout ne pas vouloir forcer une vente. La notion de confiance du client est importante.



Anne-Laure Marie Robin et Stéphane Lécuyer dirigent ensemble la Serrurerie du Lac.

Les profilés d'aluminium sont fournis par un partenaire unique, en l'occurrence Profils Systèmes qui présente l'avantage d'une bonne connaissance mutuelle. Les profilés sont achetés bruts après laquage pour garantir la qualité du label Qualicoat.

Nouveau show-room en 2024

Les dirigeants voudraient agrandir leurs locaux en 2024 et créer un showroom. « L'activité de menuiserie aluminium étant gourmande en espace, les machines sont volumineuses, surtout en longueur et le stockage est réduit. La nécessité de l'agrandissement va vite s'imposer », expliquent les dirigeants. Deux solutions sont possibles : construire sur le terrain lui-même ou sur un terrain situé à proximité immédiate ». Pour l'instant, le choix n'est pas encore fait.

Le rayon d'action de l'entreprise est essentiellement local et couvre un rayon de 50 kilomètres au maxi-



À l'origine, la Serrurerie du Lac était une métallerie/serrurerie classique, qui s'est diversifiée dans la menuiserie aluminium.

mum pour assurer la proximité du service après-vente surtout pour la métallerie et la menuiserie. Par contre, l'activité de réparation de racks s'exerce sur tout le territoire français.

L'effectif est de 14 collaborateurs, y compris une apprentie à l'atelier métallerie dont la particularité est d'être très méticuleuse. Avec la codirigeante, ce sont les deux seules femmes dans ce milieu très masculin.

Les clients sont à 80 % des professionnels : architectes, collectivités locales et entreprises générales. Les 20 % restant sont des particuliers locaux situés à une demi-heure en voiture pour assurer un SAV rapide de qualité. L'accent est toujours mis sur la satisfaction du client afin d'assurer le long terme.

Une politique RSE au travers de "petites actions quotidiennes"

« L'une des spécificités de l'entreprise est le souci du détail apporté par chaque membre de l'équipe, comme si l'installation était réalisée chez lui. Ils ne quittent pas le chantier tant qu'ils ne sont pas satisfaits du résultat », précisent Anne-Laure Marie Robin et Stéphane Lécuyer. L'équipe est restée en place à la passation de la direction et a fait confiance aux nouveaux dirigeants.

Une démarche RSE est en place dans l'entreprise au travers de "petites actions quotidiennes". Sur le plan sociétal c'est le respect des salariés avec un climat agréable pour travailler, la mise en place d'entretiens réguliers alors que ça n'existait pas auparavant (comme dans de nombreuses très petites entreprises). L'équipe dirigeante écoute et propose des aménagements si nécessaire. Sur le plan environnemental, c'est l'utilisation en amont de matières premières de provenance française et si possible régionale et en aval le recyclage avec un tri sélectif des déchets. L'éclairage par tubes néon a été remplacé par des Leds. ■

NOMINATIONS

Nouvelle présidence et vice-présidence au GFA

Le Groupement des fileurs d'aluminium (GFA) a élu à la majorité **Edouard Guinotte**, CEO d'Aluminium Solutions Group, comme président. Diplômé de l'école des Mines de Paris et de l'INSEAD, il a débuté sa carrière au sein de Vallourec, pour en devenir le CEO en 2020. Edouard Guinotte a été nommé président-directeur général d'Aluminium Solutions Group, qui regroupe les usines de Ham, Saint-Florentin, Carquefou et de Tolède en Espagne, en janvier 2023.

Edouard Guinotte succède à Hervé Pelcerf, ancien président-directeur général d'Aluminium France Extrusion et président du GFA depuis 2020.



Edouard Guinotte est le nouveau président du GFA.

Xavier Delevacque, directeur commercial d'Hydro Extrusion France, a été réélu vice-président du GFA à la majorité, mandat qu'il occupe depuis 2021.

Après une formation d'ingénieur qui l'a amené à occuper différents rôles en production et en gestion de projets au Royaume-Uni, en Allemagne et en France dans le secteur automobile, Xavier Delevacque a repris un an d'étude pour obtenir son MBA à l'INSEAD. C'est à la suite de cette formation qu'il intègre le monde passionnant de l'aluminium, d'abord en tant que responsable de l'activité parachèvement puis en tant que directeur de l'usine d'Hydro Albi. En 2018, il prend la responsabilité commerciale de Hydro Extrusion en France et s'appuie sur les quatre usines françaises ainsi que sur le réseau de sites Hydro en Europe.

Edouard Guinotte et Xavier Delevacque représenteront le filage français au sein du Conseil d'administration d'Aluminium France. Ils contribueront à soutenir et à défendre les intérêts du GFA et de l'ensemble de la profession sous toutes ses dimensions et sur les marchés clés de la filière dont principalement l'automobile, le transport, le bâtiment et l'industrie. ■



Xavier Delevacque a été réélu vice-président du groupement.

NOMINATIONS

Nouvelle direction féminine pour Verre Technic

À la suite du départ en retraite de Claude Deschanet, ancien dirigeant de l'entreprise Verre Technic, une nouvelle direction s'est mise en place autour de l'actuel PDG, Jonathan Metz avec Anaïs Any, responsable production et administration des ventes et Morgane Gerard, responsable de site.

« Toutes deux travaillent chez Verre Technic depuis de nombreuses années et ce sont donc des richesses humaines internes à l'entreprise qui ont été mise en avant, déclare Jonathan Metz. Je suis très fier de laisser toute latitude managériale à une sensibilité féminine. Verre Technic est la première entité du groupe à être dirigé par des femmes. Nous leur souhaitons un plein épanouissement et une intégration réussie au sein du groupe Verrissima », conclut Jonathan Metz. ■



De gauche à droite : Anaïs Any, responsable production et administration des ventes et Morgane Gerard, responsable de site, Jonathan Metz, PDG de Verrissima Group et Morgane Gerard, responsable de site.

GIRONDE

Le groupe Estémi investit sur le site girondin d'Ouvéô

C'est à Saint-Médard-de-Guizières (33), siège du groupe Estémi (Ouvéô, Provélis, et Loubat Fermetures) que son PDG, Jean-Luc Nouveau, a annoncé les investissements qu'il comptait mener dans sa filiale Ouvéo : 3,5 millions d'euros investis en 2023 dont 1,5 million d'euros dans une nouvelle ligne PVC et deux millions d'euros dans deux nouveaux centres d'usinage PVC et alu suite à l'acquisition en 2022 d'un bâtiment de 2 000 m² pour le stockage alu et l'implantation d'une petite unité de laquage.

Ouvéô Aquitaine, qui emploie 130 collaborateurs dont 17 commerciaux, est spécialisée dans la production de menuiseries en aluminium et PVC blanc qu'il commercialise auprès de 1 200 clients actifs artisans et professionnels du bâtiment.

Avec un chiffre d'affaires de 37 millions d'euros (en 2022), la menuiserie girondine produit 14 200 menuiseries alu, 27 300 menuiseries PVC par an, soit un nombre moyen de menuiseries produites par jour de 185 (34 % pour l'aluminium et 66 % pour le PVC). L'entreprise prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 38,5 millions d'euros en 2023. Pour rappel, elle réalisait en 2017 un chiffre d'affaires de 20,8 millions d'euros.

« De la fabrication à la livraison, explique David Petrovic, directeur général d'Ouvéô Aquitaine, nous fonctionnons dans un circuit 100 % Ouvéo avec une logistique intégrée dotée d'une flotte de dix camions ». Nous reviendrons sur ces investissements et les projets du groupe Estémi dans l'édition "spéciale Artibat" de Verre & Protections Mag n°140 en septembre à l'occasion d'une interview que Jean-Luc Nouveau nous a accordée. ■



De gauche à droite : Jean-Luc Nouveau et David Petrovic.



Groupe Maurizi : les sociétés SDA et Lepinard fusionnent en une seule et même entité

Les sociétés SDA et Lepinard, appartenant au groupe Maurizi, basé à Fretin (59), ne forment plus qu'une seule et même entité. SDA, fabricant français de portes de garage et portes industrielles, accroît ainsi sa force industrielle en fusionnant avec Lepinard, spécialiste en rideaux métalliques.

« Nous entamons un nouveau chantier stratégique pour notre filiale SDA, explique Jean-Michel Maurizi, président du groupe Maurizi. En effet, pour répondre aux demandes des consommateurs, il est important pour nous d'avoir une vision globale et d'élargir notre gamme de produits. C'est en nous appuyant sur notre savoir-faire et l'expertise de nos installateurs, que nous atteindrons notre volonté de devenir l'un des leaders de la fermeture sur le marché français ».

Nouvelle organisation, nouvelle direction

Jean-Michel Maurizi a décidé de faire évoluer l'organisation du groupe et de réorganiser la direction. Il est aujourd'hui épaulé par son fils Stefan dans la gestion. Après plusieurs années comme technico-commercial puis chef de produit, il incarne la nouvelle génération qui fera évoluer le groupe nordiste. Enfin, Jean-Michel Maurizi est épaulé par Thomas Lerouge, directeur général de SDA. Provenant de grandes entreprises du monde de la fermeture, « ses compétences et son expérience sont de nombreux atouts pour la société SDA », indique le groupe.

Pour sa trentième année, les ambitions de SDA sont de fabriquer 16 000 portes et 4 500 rideaux par an fin 2025

Les ambitions de la société SDA sont désormais d'être un acteur majeur dans la fabrication d'éléments de fermeture résidentielle et industrielle. Cette fusion permet à l'entreprise de faire face à la concurrence de plus en plus importante en France. La société est nationalement connue pour la fabrication de portes de garage sur-mesure depuis 1993. Aujourd'hui, elle emploie 70 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 24,5 millions d'euros pour une production de 12 000 portes par an. L'objectif de fabriquer 16 000 portes et 4 500 rideaux par an pour fin 2025, avec un chiffre d'affaires d'environ 32 millions d'euros, a été annoncé par la nouvelle direction. Aujourd'hui, SDA offre une gamme de produits fabriqués sur-mesure et adaptés à chaque type d'usage et d'environnement : portes de garage, portes sectionnelles industrielles et rideaux métalliques. Elle pos-



sède non seulement le savoir-faire dans le développement complet d'un produit, mais aussi toute une force commerciale présente au niveau national (deux directeurs au niveau national, un chef des ventes régional, six technico-commerciaux implantés et 21 agents commerciaux).

Nouveau logo, nouvelle identité visuelle

Pour sa trentième année, SDA fait également peau neuve en faisant évoluer sa charte graphique.

« Plus qu'une simple évolution graphique, ce changement englobe une nouvelle stratégie qui est aujourd'hui de séduire davantage le décideur : le client particulier, explique Emeline Blondiau, responsable communication. En effet, depuis toutes ces années, la notoriété de SDA n'est plus à faire auprès des professionnels de la fermeture. Aujourd'hui, force est de constater que le client final a de nombreuses possibilités de comparer les produits qui s'offre à lui. SDA entre dans une nouvelle ère, où



sa clientèle professionnelle aura toutes les cartes en main pour séduire les acheteurs finaux (catalogue et site internet revisité). Sa nouvelle promesse de communication : technique et conseils design ».

Le virage a déjà été pris en juin dernier, avec la sortie du nouveau catalogue produit. Un catalogue inspiré et rédigé comme un cahier d'inspiration. Moins de technique et plus de choix esthétiques de finition de portes de garage.

« Cette nouvelle identité visuelle est une évolution nécessaire de l'image de SDA, afin de mieux correspondre à la dynamique qui est aujourd'hui de séduire davantage le client final, le client particulier », conclut Emeline Blondiau. ■

MEURTHE-ET-MOSELLE

Came ouvre sa neuvième agence près de Nancy



Le spécialiste de l'automatisme Came a inauguré sa nouvelle agence Came Nancy, le 21 juin dernier à Maxéville (54).

Avec l'ouverture de cette neuvième agence en France, Came poursuit sa stratégie de croissance nationale en créant des pôles d'activités régionaux afin de dynamiser l'activité économique locale et créer de la proximité et du service avec les acteurs

régionaux et professionnels du secteur.

Avec un espace de plus de 300 m², l'agence Came Nancy offre une accessibilité directe de produits et services avec un stock de 130 m² pour une disponibilité immédiate des produits et pièces détachées, un showroom de plus de 100 m² dédié à l'animation commerciale ainsi que des salles et bureaux dédiés à la formation des installateurs professionnels. ■

MAYENNE

La Menuiserie Poupin va prendre de l'ampleur

Créée en 1950 par Louis Poupin à Loiron-Ruillé, Mayenne, elle est spécialisée, à ses débuts, dans la fabrication et la pose de menuiseries bois. Elle se diversifie en 1984 sous la direction de son fils Didier et se modernise en intégrant en 1993 une unité de production de menuiseries PVC et ensuite d'aluminium en 1997. Depuis 2018 c'est Laura, la fille de Didier, qui a repris la direction générale. L'entreprise compte maintenant 145 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 18,5 millions d'euros en 2022. Elle a intégré le groupe Lorillard et de plus elle recrute.

Les volumes de production augmentant, Laura Poupin a décidé de donner de l'air à son entreprise tout en restant dans le tissu économique de Loiron-Ruillé (53). Le projet d'extension n'en est qu'au tout début, beaucoup de points restent à préciser, toutefois les travaux devraient démarrer en 2024. ■

SEINE-SAINT-DENIS

Destruction par incendie de la menuiserie Prodesign



Prodesign, entreprise de menuiserie bois a été incendiée à Stains (93) par des émeutiers



dans la nuit du 29 au 30 juin 2023. Dans un communiqué, l'entreprise indique que « Fort heureusement, nos collaborateurs n'étaient pas dans les locaux au moment du drame. Les dégâts semblent très importants. Les heures passant, la destruction de notre entreprise semble malheureusement se confirmer. Nous mettrons tout en œuvre pour continuer notre activité et que cette catastrophe ne pénalise pas trop nos clients et nos collaborateurs. L'heure est au bilan. La direction et les équipes travaillent à établir un état des pertes afin de mettre en place une stratégie de crise ».

Dans son communiqué, l'entreprise francilienne rappelle que « depuis plus de trente ans, elle s'engage dans l'apprentissage et l'insertion, exprime son savoir-faire en menuiserie bois dans son atelier de production pour des chantiers complexes et des clients prestigieux. Plus qu'une destruction matérielle, et symbolique, cet incendie impacte également une cinquantaine de collaborateurs, leurs familles et nos clients. Nous consacrons tous nos efforts à la gestion de cette crise. Nous remercions les pompiers qui ont lutté toute la nuit, ainsi que l'ensemble des collaborateurs solidaires de leurs camarades de Prodesign », conclut le communiqué. ■

PARTENARIAT

Les pergolas Coublanc montent les marches du Festival de Cannes



Coublanc, marque de la société française MSB, qui conçoit et fabrique des pergolas haut de gamme, a récemment été présente au dernier Festival de Cannes, grâce à l'installation de deux pergolas Vermont Essentielle sur l'espace L'Oréal situé sur la terrasse du Martinez, célèbre hôtel accueillant de nombreuses personnalités durant l'évènement.

Le Festival de Cannes est reconnu mondialement comme l'évènement incontournable du cinéma et de la mode, réunissant les personnalités les plus influentes de l'industrie. En collaboration avec L'Oréal, partenaire officiel du festival depuis de nombreuses années, les pergolas Coublanc ont été choisies pour créer un environnement unique et sophistiqué au sein de leur espace exclusif.

Les pergolas Coublanc seront encore présentes sur le tapis rouge en collaboration avec L'Oréal pour trois années consécutives.

Des personnalités comme Eva Longoria, Leila Bekhti et bien d'autres ont défilé sous les pergolas Vermont Essentielle. Ces célébrités ont pu profiter de la pergola, mais également de l'ensemble des divers accessoires tels que les stores et les éclairages.

« L'entreprise est fière de sa réputation d'excellence et de son engagement pour la satisfaction client. La présence de Coublanc sur l'espace L'Oréal à l'hôtel Martinez lors du Festival de Cannes renforce sa position en tant que référence incontournable dans le domaine des espaces extérieurs de luxe », déclare-t-on chez Coublanc. ■

Découvrez notre

NOUVEAU CONFIGURATEUR GARDE-CORPS

3D

- ✓ Sélectionnez les **dimensions**
- ✓ Choisissez le **modèle**
- ✓ Ajoutez vos **options, coloris et motifs**
- ✓ Visualisez votre projet en **3D**
- ✓ Obtenez un **devis** en quelques clics !

Simple, facile et ludique, l'outil indispensable pour les pros !



FINISTÈRE

Arnold Menuiserie devient ADN Menuiserie et acquiert un nouveau site

Arnold Menuiserie a été créée en 2010 à Combrit, (29), et Audrey Quéreaux, son actuelle co-gérante, y a été recrutée en 2016 dans le but de la racheter, ce qu'elle a fait en 2018 avec Daniel Menesguen qui en est co-gérant. La période des débuts a été quelque peu bousculée avec l'arrivée de la pandémie, néanmoins l'entreprise s'est consolidée, le chiffre d'affaires et le résultat augmentant.

L'entreprise conçoit, fabrique et installe des menuiseries aluminium et PVC sur mesure, les deux co-gérants sont Daniel Menesguen, qui assure les contacts avec les architectes et responsables du bureau d'études, et Audrey Quéreaux, qui supervise la rénovation et la gestion d'autre part. L'entreprise fabrique ses menuiseries aluminium et achète tout ce qui est PVC. Le chiffre d'affaires annuel s'élève environ à 1,8 million d'euros.

Un showroom en prévision

L'atelier actuel loué à Combrit devenu trop petit, il a été décidé d'acheter les bâtiments d'une biscuiterie dans une zone industrielle à Plomelin (29). Il sera alors possible d'installer 1 200 m² d'atelier et un showroom pour accueillir les clients sur un terrain d'environ 10 000 m² qui permettra des stockages extérieurs dans un premier temps. Une extension sera éventuellement possible par la suite.



Audrey Quéreaux et Daniel Menesguen, co-gérants d'ADN Menuiserie.

La clientèle est très variée, allant d'architectes à des collectivités locales, des syndicats de copropriétés et des particuliers. Le rayon d'action couvre tout le Finistère Sud et l'entreprise suit les clients ayant aussi des projets plus éloignés.

« L'une de nos spécificités, expliquent les dirigeants d'ADN Menuiserie, est de rester fabricant et de tout produire sur-mesure, se démarquant ainsi des menuiseries industrielles pour qui il est difficile de sortir des standards. De surcroît, les délais sont plus courts. D'autre part, il n'y a qu'un référent par chantier qui connaît donc bien ce qui a été réalisé et peut ainsi gérer tous les problèmes éventuels de service après-vente. », ajoutent-ils.

L'avenir envisagé est de consolider le savoir-faire, de ne pas s'éparpiller et de rester fabricant tout en améliorant ses performances. Audrey Quéreaux ne désire pas se diversifier et faire du "tout corps d'état", elle préfère développer les compétences propres de l'entreprise. Elle pense que l'installation choisie à Plomelin lui ouvrira les portes du marché de Quimper. En attendant, la menuiserie bretonne cherche à consolider ses équipes en restant dans le type de métier qu'elle maîtrise parfaitement. Elle cherche deux poseurs et un fabricant pour renforcer son équipe actuelle : deux fabricants d'aluminium et quatre poseurs ainsi que quatre intérimaires, une assistante et un technicien chantier s'occupant de dépannages et de remplacement de casse. ■





NOMINATION

André Dot nommé vice-président exécutif pour la région Southwest Europe au sein du groupe Velux

André Dot se voit confier un nouveau rôle en tant que vice-président exécutif pour la région Southwest Europe au sein du groupe Velux. Il rejoint à ce titre l'équipe de direction du groupe.

André Dot a intégré le groupe Velux en 2020 en tant que président de Velux France, avant d'occuper le poste de vice-président de la région Europe du Sud du groupe. Auparavant, il a occupé les fonctions de directeur général du groupe SEB France. Il 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 en France et à l'étranger.

André Dot est diplômé de l'école de commerce Neoma à Reims (France) et titulaire d'une maîtrise en commerce et marketing.

Dans ses nouvelles fonctions, il sera responsable de l'excellence commerciale et opérationnelle et de l'amélioration de l'efficacité et de la qualité des services clients dans la région. La région Southwest Europe couvre la France, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg.

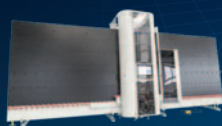
« Je suis impatient d'assumer ce nouveau rôle qui consiste à rapprocher les activités de vente dans chacun des pays afin de créer des synergies et une structure opérationnelle toujours plus rationnelle. Depuis que j'ai rejoint Velux il y a trois ans, nous avons vécu une aventure passionnante et je suis impatient de la poursuivre avec l'équipe. C'est une fierté de voir notre siège de Morangis devenir un hub commercial important en Europe », déclare André Dot. ■



MACHINES CNC HAUTES PERFORMANCES ET LIGNES INTÉGRÉES UNIQUES POUR LE TRAITEMENT DU VERRE.



YPSOS
CENTRE D'USINAGE VERTICAL



AURA
MACHINE ABATTEUSE D'ARRÊTES VERTICALE



AGIL TR
TABLE DE DÉCOUPE

**OPEN HOUSE CMS GLASS TECHNOLOGY
8-9 SEPTEMBRE, ZOGNO (BG) ITALIE**

ENREGISTREZ-VOUS



**DÉCOUVREZ NOS NOUVEAUTÉS LORS
DES JOURNÉES PORTES OUVERTES !**

CMS France SAS • ZA La Verrerie 74290 Alex • Tel. + 33 4 50 02 83 91 • info@cmsfr.fr • www.cmsfr.fr

BONNES PRATIQUES

Artibat signe un deuxième opus "NoWaste" en partenariat avec Jérôme Boissière

A quelques mois de l'ouverture des portes du salon, le 18 octobre prochain, au parc des Expositions de Rennes, Artibat présente un second chapitre de son initiative en faveur du NoWaste.

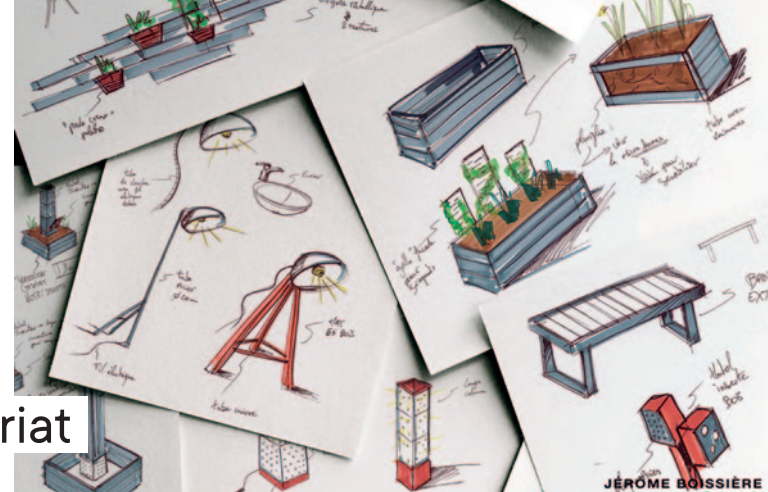
Après les premières réalisations signées de la quarantaine d'étudiants de l'École de design de Nantes-Atlantique ayant donné libre cours à leur créativité pour concevoir sept projets à partir de matériaux non réutilisables pour la construction et offerts par les partenaires mécènes*, Artibat a en effet souhaité poursuivre et renforcer son initiative en faveur de la récupération, du recyclage et du réemploi.

Certains matériaux n'ayant pas eu l'opportunité d'être exploités dans les conceptions menées par les étudiants, Artibat a souhaité, pour ce second opus, solliciter la créativité d'un designer professionnel pour relever ce nouveau challenge.

Inspirée notamment par son travail sur la ville de demain, ville résiliente, durable et perméable ainsi que par la créativité de Jérôme Boissière, la direction du salon Artibat lui a ainsi soumis le challenge de la conception d'une seconde vie pour les matériaux laissés pour compte par la construction (sur-stocks, déchets non-réutilisables, comme du bois, des revêtements de sols, du verre, des tuyaux PVC, ou encore des tissus de protection solaire...). Un challenge qu'il a relevé avec enthousiasme !

Après l'inventaire spécifique des matériaux restants à exploiter pour le deuxième chapitre NoWaste d'Artibat (petites grilles métalliques, grilles façades, bordures angles, bordures droites, divers tubes, plaques de contreplaqué, de plexiglas, un évier inox...), Jérôme Boissière a pu démarrer en mai la phase de recherche, de modélisation 3D et de validation avant d'entamer, dès juin, la phase de fabrication à proprement parler.

Ces réalisations à l'échelle 1, qu'il prévoit de finaliser en septembre, seront bien entendu, comme les créations des étudiants, présentées lors du salon Artibat en octobre prochain. Pour n'en dévoiler qu'une en avant-première, citons une lampe réalisée à partir d'un évier inox et piétement en tube cuivre et bois. Originaire de Nantes, Jérôme Boissière, diplômé de l'École de design de Nantes-Atlantique dirige son propre studio de design basé à Aix-en-Provence. Cette entité se spécialise depuis quelques années dans la conception d'aménagements urbains et la réalisation de projets liés à l'environnement avec, en point



d'orgue, une expertise pluridisciplinaire lui permettant d'assurer toutes les phases du projet (du cahier des charges à une fabrication, en passant par une visualisation 3D, puis une maquette 3D).

Industriels, startups et collectivités ne s'y trompent pas et font régulièrement appel aux services du studio de Jérôme Boissière pour la création de mobiliers de jardin, d'aménagement végétal et d'espaces urbains ou encore d'infrastructures de sécurité dédiées à la mobilité douce...

C'est pour cela que les organisateurs du salon Artibat lui ont donné carte blanche pour imaginer des projets impulsés par cette expertise.

Depuis sa tendre enfance, Jérôme Boissière est animé par la fibre No Waste comme il aime à le rappeler : « J'ai fait mes armes depuis l'enfance en bricolant avec ce qui traînait dans le garage, en transformant des boîtes à vin en nichoirs, des meubles de cuisine en volières, etc. Depuis quelques années, je peins sur des vinyles, je fais des tableaux avec des cadres et des toiles que je chine... Cette thématique No Waste est vraiment une démarche que j'ai toujours faite, je prends donc ce projet d'avenir à cœur », conclut-il. ■



*Distributeurs, industriels entrepreneurs : Atelier Lacour, Atlantem, Articonnex, Bigmat, Bugal, CAPEB Maine et Loire, Cedeo, Eurocom Stores, Gedimat Lesimple, Point P, Saint-Gobain Glass, Théodore maison de peinture.

Véranda façon RE2020

Considérées comme extension, les vérandas sont soumises à la RE2020 depuis le 1^{er} janvier 2023. Un arrêté de décembre 2022 en fixe le cadre. Dans ce contexte, le SNFA, organisme représentatif des concepteurs, fabricants et installateurs de menuiseries extérieures en profilés aluminium, définit la véranda compatible RE2020.



Concept Alu/Cédric Chasse



AFD

Le 22 décembre 2022, paraissait un arrêté qui codifiait les performances énergétiques et environnementales des constructions de petite surface au regard de la RE2020. Résultat : depuis le 1^{er} janvier 2023, la nouvelle réglementation s'applique à ces lieux qui incluent les extensions et, par conséquent, les vérandas. Le texte introduit trois classes de surface et cinq catégories d'extension et définit les dispositions de la RE2020 qui s'y appliquent. Schématiquement, c'est la surface de l'extension qui détermine son application mais sont concernées celles dont la surface de référence est comprise entre 50 et 150 m² et inférieure à 30 % de la surface des locaux.

La véranda comme élément valorisant de l'habitation

Le SNFA a œuvré pour que ces dernières soient prises en compte dans la réglementation selon des critères correspondant réellement à ce type d'ouvrages : « Lorsque nous avons découvert le texte initial, nous nous sommes rendu compte que les vérandas étaient définies comme des espaces clos par la juxtaposition de fenêtres », se souvient Nicolas Loppin, délégué technique du SNFA. Ce qui ne correspondait pas à la définition donnée par la profession. Le SNFA s'est donc rapproché du ministère pour qu'il considère correctement ces ouvrages. « C'est un des points majeurs pour la feuille de route de la véranda : la positionner comme un élément valorisant au niveau thermique pour le bâtiment contre lequel elle est accolée. Le but étant de reconsidérer l'habitation dans son entièreté avec la véranda, et donc de montrer qu'elle contribue à la performance énergétique de la maison. »

En effet, les vérandas, telles que construites aujourd'hui, sont des ouvrages à haut niveau technique. « Nous nous sommes appuyés sur un certain nombre d'études de la profession pour les décrire, et travailler sur les exigences de performances et sur l'évolution des seuils dans les années à venir. Nous avons identifié une véranda type et en avons défini le Uvéranda pour 2023 et son évolution jusqu'en 2031. » Ainsi des calculs ont été effectués sur l'ensemble de l'ouvrage. « Nous avons aussi considéré qu'il y avait une séparation entre la véranda et la maison ! Résultat, nous sommes plus exigeants en termes de performance, puisque nous sommes sur un Uvéranda de 2,1. »

Véranda domotisée

De fait, les vérandas types, telles que décrites par le SNFA, répondent à toutes les exigences de la RE2020, celles du Bbio, du confort d'été et d'hiver. Elles sont performantes dans tous les cas : apports de chaleur gratuits et confort thermique, y compris en été puisqu'elles prennent en compte les éléments de toiture et la protection solaire : « les protections solaires sont systématiquement intégrées dans les projets de véranda », souligne Sandra Bertin déléguée générale du SNFA. Le SNFA préconise d'intégrer la motorisation des protections solaires et de prendre en compte les scénarii en fonction des zones climatiques. « Afin que nous soyons positionnés effectivement sur le niveau de performance des vérandas, et non pas sur celui des protections solaires. Il est préférable que l'utilisateur ne les manipule pas lui-même. En revanche, il faut lui mettre à disposition des scénarii d'utilisation programmés pour qu'elles soient utilisées lorsque nécessaire ».

Sur le volet carbone de la réglementation (Indice carbone construction), les vérandas ne sont pour le moment pas concernées. Ce qui n'empêche pas d'avoir une réflexion sur la baisse de l'impact carbone de ces ouvrages, et de la prendre en compte dans la feuille de route du SNFA.

Rendez-vous sur batir-en-alu.fr

bâtir
-en-
alu.fr

Une initiative du
SNFA

NOMINATIONS

Oknoplast France renforce son équipe de direction

Oknoplast annonce l'arrivée de nouveaux collaborateurs pour soutenir sa croissance : François Chappuis, Nino Poloni et Nathalie Pedersen.

Implanté à Rennes depuis 11 ans, Oknoplast France est présent sur le territoire français au travers d'un maillage de plus de 600 revendeurs en France et 3 500 pour le groupe et profite de la capacité de production des usines du groupe (plus de 7 000 fenêtres par jour). Oknoplast France réorganise aujourd'hui ses départements marketing, commercial et service clients et poursuit sa politique de recrutement pour répondre à ses objectifs de développement.



François Chappuis intègre Oknoplast en tant que responsable marketing et communication. Il dirige les efforts des équipes marketing de l'entreprise et apporte une solide expérience dans le domaine de la communication, acquise au cours de ses années passées. Avant de rejoindre

Oknoplast, François Chappuis a développé et mis en œuvre des stratégies marketing efficaces et novatrices. Son expertise en matière de développement de marques, de marketing numérique et de communication sera essentielle pour renforcer la présence d'Oknoplast sur le marché européen, soutenir sa croissance continue et renforcer l'accompagnement des clients et des partenaires.



Nino Poloni prend, quant à lui, le poste de directeur commercial d'Oknoplast et WnD. Doté d'une riche expérience en tant que directeur général d'un réseau de pose de vitrage automobile, il possède un sens aigu du commerce, des négociations et joue un rôle clé dans l'expansion et la consolidation

de la présence d'Oknoplast, WnD et Aluhaus sur le marché. Sa mission est de conduire les équipes de ventes vers le succès : deux chefs des ventes nationaux et quinze commerciaux à travers toute la France. Il développe des partenariats stratégiques et les opportunités de croissance, tout en assurant la satisfaction et la fidélisation des clients.



L'accueil des nouveaux bureaux à Rennes.



Nathalie Pedersen est nommée responsable du service clients. Avec ses nombreuses années d'expérience dans ce domaine et une expertise approfondie dans le secteur des produits de construction, elle est un atout précieux pour améliorer encore davantage l'expérience des clients Oknoplast.

Avec son enthousiasme, son engagement et sa facilité relationnelle, Nathalie Pedersen supervise et développe les activités du service clients avec une équipe de douze personnes, en mettant l'accent sur l'excellence opérationnelle, la satisfaction des clients et le renforcement de relations durables.

Création d'un comité de direction

Suite à l'arrivée de ces trois nouveaux collaborateurs, un comité de direction a été créé. Composé de Gilles Carré-Roué (président), Nino Poloni (directeur commercial), François Chappuis (responsable marketing), Nathalie Pedersen (responsables service clients), Tiphaine Carré-Roué (office manager RH) et Daniel Gory (responsable acquisition process), ce CoDir se réunit chaque semaine afin de définir les axes stratégiques d'Oknoplast. L'accompagnement personnalisé de ses clients est au cœur de la stratégie de développement de la marque. Elle a pour ambition de renforcer son réseau de revendeurs Premium afin de fédérer plus de 350 partenaires à l'horizon 2028.

De nouveaux bureaux pour les collaborateurs France

Pour accompagner sa croissance et accueillir les nouvelles équipes, Oknoplast a déménagé cette année dans des locaux plus grands au 20 rue du Bourg-Nouveau à Rennes. Dans un espace agréable et lumineux de 391 m², segmenté en îlots avec cloisons de verre, le nouveau bureau France compte aujourd'hui plus de 45 personnes qui travaillent au quotidien avec les clients de la marque. De nouveaux postes sont également à pourvoir au sein des équipes service clients, marketing et commerce. ■

NOMINATION

Jean Poulallion président de la Fédération des Fabricants et Concepteurs de Vérandas



Jean Poulallion préside à la destinée du groupe Metzger depuis 2010, dont le siège social, implanté à Metz, déploie ses branches jusqu'à Nancy, Creutzwald, le Luxembourg et la Belgique.

Après 15 ans à la tête de la FFCV (Les Maîtres Bâtitseurs), Jacques Dodin en a transmis la présidence à Jean Poulallion lors de son assemblée générale annuelle, tenue le vendredi 26 mai à Auxerre. Sous l'impulsion de Jacques Dodin, la FFCV a développé ses activités d'accompagnement de ses adhérents indépendants afin de générer un flux d'affaires important, de valoriser leurs compétences professionnelles et de renforcer l'innovation, notamment durant les crises que le secteur a eu à affronter. De nouveaux défis sont aujourd'hui partagés par la fédération, dynamisée désormais par Jean Poulallion. « Nous avons défini cinq points fédérateurs : un service premium pour nos clients en favorisant la proximité et l'écoute, tout en

poursuivant la confiance intergénérationnelle, l'excellence, en combinant nos compétences et notre savoir-faire aux dernières innovations pour tendre vers la perfection, l'éthique, en nous engageant à agir dans le respect de l'environnement tout en garantissant une qualité de produits et de conseils, avec sérieux et transparence, la famille, où solidarité et esprit d'équipe soudent nos collaborateurs qui interviennent directement au sein des habitats et enfin, la passion et l'amour du travail bien fait pour lesquels nous nous investissons tous entièrement. ». Autant de facteurs de confiance en l'avenir, où à l'abri des tempêtes, le confort et la transformation des lieux de vie feront figure de performance. ■

NOMINATION

Hervé Pelé, directeur général de Vitel Menuiseries



Une nouvelle aventure commence pour Vitel Menuiseries. L'entreprise, implantée à Plérin (22), accueille Hervé Pelé (en bas à droite sur la photo) comme nouveau directeur général. Suite au rachat de l'entreprise par Batistyl Habitat (lire notre article de février dernier), Cécile et Thierry Vitel lui passent le relais, il aura à cœur de perpétuer les valeurs et l'activité de l'entreprise.

Hervé Pelé, qui a près de 20 ans d'expérience dans la menuiserie, prend également le pilotage de l'agence Batistyl Habitat de Rennes dans son nouveau rôle au sein du groupe.

NOMINATION

Jean-Christophe Chalifour, directeur commercial d'Immoblade

Avec 22 ans d'expérience dans le monde de la menuiserie, le toulousain Jean-Christophe Chalifour, 42 ans, vient de prendre les fonctions de directeur commercial de l'entreprise Immoblade.

Responsable production puis technico-commercial dans la menuiserie aluminium/PVC notamment chez Creal et Ouveo, Christophe Chalifour a, au cours des dix dernières années, eu l'opportunité d'être manager des ventes export chez Technal, son dernier poste a été directeur export chez Reynaers.

« J'ai rejoint Immoblade pour deux raisons fondamentales, déclare Christophe Chalifour. L'équipe qui la compose et l'idée novatrice. En intégrant cette entreprise toulousaine, j'ai été séduit par la passion et le talent des personnes qui la composent. Travailler aux côtés d'individus inspirants est une source de motivation pour moi. De plus, le concept de leur vitrage de protection solaire, efficace toute l'année et sans entretien, correspond parfaitement à mes convictions personnelles. Je suis ravi de faire partie de cette aventure, qui allie une équipe dynamique à une idée porteuse, en phase avec les préoccupations actuelles. L'objectif étant d'apporter mon expérience et de contribuer à la progression de l'entreprise. En tant que membre de l'équipe, je suis déterminé à mettre à profit mes compétences pour la soutenir. Je suis enthousiaste à l'idée de collaborer avec eux pour atteindre les sommets », conclut Christophe Chalifour.



ANNIVERSAIRE

Geplast a célébré ses vingt ans au Puy du Fou

Le 30 juin, Geplast a fêté ses vingt ans au théâtre Molière du Puy du Fou (85). Cette soirée était l'occasion pour Gérard Grimault, Isabelle Grimault et leurs enfants Maxime, Angéline, et Etienne de réunir leurs proches, salariés, clients, fournisseurs, partenaires et journalistes pour célébrer ensemble cet anniversaire et se remémorer le chemin parcouru depuis la création de Geplast en 2003.

La soirée a commencé par le discours de la famille Grimault. Ce moment était l'occasion pour Gérard Grimault de revenir sur la création de Geplast le 3 avril 2003 à Saint-André-de-la-Marche (49) et d'évoquer les premiers souvenirs. Juin 2003, le lancement des premiers profilés d'habillages, en 2005 le lancement des gammes de portails et clôture et la première extension, en 2011 le lancement de la gamme de coffres lors du premier Batimat. À la suite de cela, trois autres extensions ont suivi avec la dernière en date, en septembre 2022.

Au fil des années, Geplast est devenue une entreprise familiale avec l'arrivée des enfants, Maxime Grimault en 2008 qui a commencé à la fabrication des outillages, puis est passé au commerce avant de pren-



La famille Grimault au grand complet.

dre la direction commerciale en 2016. Angéline Denis est arrivée en 2007 aux ressources humaines et enfin Etienne Grimault a pris la direction financière en 2017.

Tous les trois sont arrivés à des moments clés dans le développement et la structuration de l'entreprise. C'est donc tout naturellement qu'ils ont repris la direction en avril 2022 à la suite du départ en retraite de Gérard Grimault. Cette soirée fut également l'occasion de se remémorer les derniers événements de Geplast et notamment l'acquisition de l'entreprise d'injection FMI au 1^{er} septembre 2022. Après 15 ans de partenariat fructueux, Geplast a choisi de mutualiser leurs compétences et

leur savoir-faire commun.

Enfin, cette soirée a permis d'évoquer l'avenir de Geplast. Dans un premier temps, renforcer les équipes en développant les compétences de chacun et transmettre le savoir-faire aux nouvelles générations. Continuer aussi à développer de nouveaux produits et répondre aux besoins émergents sur de nouveaux marchés, mais surtout pérenniser et développer les relations avec les clients, fournisseurs et partenaires financiers...

Cet événement a été ainsi l'occasion d'exprimer une profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué à la réussite de Geplast durant ces vingt années. ■



VOTRE TEMPS,
SANS LIMITES
D'ESPACE.



ITALIAN OUTDOOR

PRESTIGE
Collection

BIOCLIMATIQUE

PERGOSPACE



BIOCLIMATIQUES / PERGOLAS / STORES

btgroup.fr

BONNES PRATIQUES

Louineau soutient deux athlètes en vue des Jeux olympiques et paralympiques 2024

Louineau, spécialiste des fixations et habillages pour menuiseries, et son dirigeant Jean-François Robergeau apportent leur soutien à deux talentueux sportifs dans leur quête de qualification pour les Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024 : Fabrice Saintemarie, complétiste (Concours complet d'équitation) et Gwladys Lemoussu, triathlète paralympique.

Fédérer les collaborateurs Louineau autour d'un projet commun

Au-delà de l'accompagnement financier (participation aux frais de compétition, au matériel, aux soins des chevaux...) de ces athlètes inspirants, l'objectif de ce sponsoring est de fédérer les collaborateurs Louineau autour d'un projet commun. Tout au long de l'année, de multiples actions seront mises en place à travers les univers sportifs de chacun : sortie éques-



François Robergeau, président de Louineau :
« Ce sponsoring fait écho à notre participation à la construction du Village des athlètes ».



FABRICE SAINTEMARIE

Fabrice Saintemarie a toujours rêvé de performance à haut niveau. Plongé dans le monde de l'équitation dès son plus jeune âge, il quitte sa carrière de pompier en 2015 pour devenir cavalier professionnel. Aujourd'hui, il consacre son temps à l'entraînement et, en collaboration avec sa compagne, à la gestion du centre équestre La Maison du Poney situé à Dompierre-sur-Mer (17). Le Concours Complet d'Équitation (CCE) est une discipline olympique datant de 1912. Comme le triathlon, cette activité sportive se compose de trois épreuves : le dressage, le cross et l'obstacle. Complétiste de haut niveau, Fabrice Saintemarie participe aux plus grandes compétitions et détient un beau palmarès avec déjà une centaine de podiums ! En 2021, il termine 2^e au CCI3 de Saumur. En 2022, il obtient la 2^e place par équipe au CCI04 à Avenches, puis la 1^{re} place au Grand Complet CCI3 – Le Pin du Haras. En 2023, l'athlète poursuit sa progression. En signe de reconnaissance de son talent et de ses réalisations, il intègre le groupe 2 de l'équipe de France de Concours complet.



GWGLADYS LEMOUSSU

Amputée de l'avant-bras gauche à sa naissance, Gwladys Lemoussu est passionnée de sport depuis son plus jeune âge et s'essaye à plusieurs disciplines : les majorettes, le tennis, le rugby, le cross-country ou encore la natation... C'est en 2009 qu'elle découvre le triathlon (discipline qui se compose de trois épreuves : natation, cyclisme et course à pied) qui la propulsera au plus haut niveau. Figure emblématique du triathlon et de l'handisport français, Gwladys est une paratriathlète titrée ! Séduite par le club Saint-Jean-de-Monts Triathlon (85) où elle est licenciée depuis 2010, elle intègre l'équipe de France en 2014. Depuis, elle a remporté le titre de championne de France à sept reprises et huit médailles d'argent et de bronze sur la scène internationale. En 2016, grâce à sa médaille de bronze remportée aux Jeux de Rio, Gwladys Lemoussu rentre dans l'histoire en devenant la première triathlète française médaillée à une telle compétition. Son prochain objectif : se qualifier pour les Jeux paralympiques de Paris 2024 et y remporter une médaille. Sa première course internationale de la saison s'est déroulée le 13 mai dernier à Yohohama au Japon.

tre, triathlon par équipe, equicoaching, invitations au jumping...

« Je suis passionné d'équitation depuis des dizaines d'années, alors quand nous avons pris la décision avec le Codir de sponsoriser des athlètes, explique Jean-François Robergeau, président de Louineau, cela m'a semblé une évidence de nous tourner vers ce sport qui est le troisième le plus pratiqué en France. J'avais vraiment à cœur que mes collaborateurs découvrent ou redécouvrent pour certains cet univers, qui se pratique à tout âge, en pleine nature, et véhicule de belles valeurs. Il permet de renforcer sa patience, donne le goût de l'engagement, de la persévérance...

Il apprend également le respect des autres, du bien-être animal et du milieu naturel. Autant de points positifs qui ont séduit l'ensemble du Codir lors du choix final, ajoute-t-il. Pour donner un sens à nos valeurs et exprimer notre sensibilité envers le handicap, Louineau a également décidé de soutenir la triathlète vendéenne Gwladys Lemoussu. En plus de partager le rêve des JO 2024 avec Fabrice Saintemarie, leurs deux sports ont un lien fort car on qualifie souvent le concours complet d'équitation comme le triathlon de l'équitation ! Ce sponsoring fait également écho à notre participation à la construction du Village des athlètes. Une manière de boucler la boucle autour de nos engagements envers les JO 2024 », conclut Jean-François Robergeau.

Louineau participe à la construction du Village des athlètes Paris 2024

Le spécialiste vendéen participe également à la construction du Village des athlètes Paris 2024. Quatre lots en ossature bois sur le chantier sont ainsi équipés de plus de 3 000 précadres d'habillage monobloc PrecWood 1400. Cette solution est la seule certifiée CTB Composants et systèmes bois par le FCBA. Elle a validé une résistance à 1 400 Pa, garantissant la continuité du plan d'étanchéité entre le pare-pluie et la menuiserie. Le précadre PrecWood 1400 répond également aux exigences de l'IT249 et peut être installé aussi bien sur les maisons individuelles que sur les immeubles de grande hauteur (IGH) jusqu'à 60 m. ■

RECYCLAGE

Prospérences devient partenaire de Menrec



Suite à un accord conclu le 19 juin 2023, Prospérences met désormais ses solutions spécialisées en activité menuiserie à disposition des équipes Menrec pour promouvoir le développement de l'initiative à travers le territoire. L'objectif de ce partage d'expertise est de permettre à Menrec d'accélérer son déploiement auprès des professionnels de la menuiserie.

« Nos équipes sont fières de participer à la consolidation d'une filière qui peut endiguer l'enfouissement des menuiseries en fin de vie dans les carrières, explique Pierre-Yves Le Stradic, directeur de Prospérences. Notre contribution a réellement le potentiel d'accélérer l'atteinte de nombreux professionnels du secteur ».

Cécile Guinchard, responsable développement de Menrec ajoute : « Nous sommes une start-up, une petite équipe qui a très envie de grandir. Nous avons compris que notre travail devait se concentrer sur notre savoir-faire de collecteur-recycleur, spécialiste des menuiseries, et utiliser notre temps à accompagner les Eco-organismes pour nous enregistrer comme mandataire des marchés de collecte et recyclage des menuiseries. Recevoir le soutien technique de Prospérences va nous permettre de communiquer avec notre cible, et donc leur transmettre les informations utiles pour la bonne transition de leur gestion des déchets de menuiseries. Aujourd'hui, nous allons pouvoir mailler le territoire français et accompagner les artisans menuisiers avec une réactivité de qualité. C'est formidable ! », conclut Cécile Guinchard.

Rappelons que Prospérences, créée en 2003, est spécialisée dans la collecte et l'exploitation de données sur les secteurs de l'habitat et de la construction. À partir des données, Prospérences développe pour ses clients des outils d'aide à la décision qui permettent de mesurer leurs marchés avec précision et de bénéficier d'un avantage concurrentiel majeur dans leur stratégie territoriale.

Créée en 2020, Menrec milite pour minimiser l'impact environnemental des menuiseries. Toutes les menuiseries en fin de vie déposées par les menuisiers, une fois collectées par Menrec, sont triées, stockées, démantelées puis transformées sur chacun de nos sites. Des concessions se créent sur tout le territoire pour rester un service de proximité. Les matières qui en sortent, sont réintégrées dans un nouveau cycle de production. ■

BELGIQUE

Dieter Maes devient le nouveau directeur général de Renson Outdoor

Le 26 juin, Dieter Maes (44 ans) a pris la direction générale de Renson Outdoor, succédant à Dieter Heyman, qui a contribué à la renommée de la plus récente des business units de Renson pendant dix ans. L'expérience de Dieter Maes en matière de développement d'entreprises à l'échelle internationale coïncide parfaitement avec l'ambition de Renson Outdoor de poursuivre sa croissance mondiale.

« Dieter Maes est un homme d'expérience capable de continuer à propager l'ADN innovant de Renson à l'échelle internationale », déclare Paul Renson, CEO de Renson Group. L'intérêt pour la vie en plein air n'a cessé de croître depuis la création de notre département outdoor living en 2009. Les projets, bâtiments et espaces publics sont de plus en plus axés sur le bien-être et la santé, et la nature y joue un rôle prépondérant. En tant que fabricant, nous misons sur cette tendance. Cette réactivité ouvre de nouvelles perspectives et opportunités dans le monde entier. C'est au tour de Dieter de continuer à repérer les dernières tendances et à miser sur celles-ci avec toute l'équipe outdoor. »

« Je tiens également à remercier Dieter Heyman pour le travail accompli et je lui souhaite un franc succès dans la poursuite de sa carrière », ajoute Paul Renson. « Grâce à ses efforts et à sa passion, Renson est aujourd'hui une référence en matière de qualité et de design dans le domaine de l'aménagement extérieur. C'est en partie grâce à lui que nous avons pu développer nos activités de



Dieter Maes, nouveau directeur général de Renson Outdoor (à droite), aux côtés de Paul Renson, CEO de Renson Group.

pionnier de la vie en plein air. Je suis très impatient d'assister à la future réussite de cette tendance », ajoute Paul Renson.

La croissance internationale reste une ambition majeure

Dieter Heyman se dit confiant quant à son successeur : « Je suis persuadé que Dieter est parfaitement apte à assurer la continuité de notre département Outdoor et à donner un nouvel élan à nos ambitions internationales. » Dieter Maes peut se prévaloir de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du marketing international, des ventes et du développement commercial auprès d'entreprises telles que Verstraete IML et Multi-Color Corporation.

« Je crois fermement en la valeur ajoutée d'une équipe solide, avec la bonne combinaison de personnes et de talents », explique Dieter Maes. En unissant nos

forces et en tirant le meilleur parti de l'expertise de chacun, nous obtiendrons les résultats les plus hauts. Les talents ne manquent vraiment pas chez Renson. Je suis impatient de travailler avec toute l'équipe pour convaincre le monde entier que Renson est la marque par excellence dans le domaine de l'habitat extérieur sur mesure, confortable et haut de gamme. Elle se distingue par sa qualité, son design et sa durabilité. Avec nos partenaires, nous caressons déjà d'ambitieux projets en vue d'offrir un service encore meilleur à nos clients. Grâce à un dialogue continu et en innovant ensemble, nous entendons rester l'un des leaders du marché de l'outdoor living. », conclut Dieter Maes. ■

ESPAGNE

Anudal reprend Manufacturas Mendavia

Anudal, fabricant d'équerres pour menuiserie en aluminium, élargit sa gamme de produits avec l'acquisition de Manufacturas Mendavia, fabricant de chariots pour portes et fenêtres coulissantes aluminium et PVC.

Depuis 2006, Anudal et Manufacturas Mendavia collaborent au sein d'Integra. Al, organisme dont la vocation est l'expansion sur les marchés internationaux.

Pendant des années, elles ont échangé préoccupations, expériences professionnelles et personnelles, un temps nécessaire aux deux entreprises pour se rendre compte d'un partage de valeurs autour du sérieux et de la qualité. Anudal Industrial s'est engagé vers l'élargissement de son catalogue en incorporant une gamme de chariots pour coulissants, en proposant ainsi à ses clients un éventail plus large de produits au travers de Manufacturas Mendavia.

L'objectif est l'intégration des équipes commerciale, technique et R & D et le développement de nouveaux produits pour fournir au marché une solution plus complète. « Nous sommes une entreprise



familiale, notre fierté et notre engagement nous font parier sur la continuité, nous sommes pleinement reconnaissants à tous nos clients et collaborateurs pour la confiance qu'ils ont toujours accordée à Anudal, une entreprise dans laquelle nous avons mis notre âme pour nous différencier professionnellement et socialement », confie Eva Hernampérez, directrice générale d'Anudal. ■



RUSSIE / UE

Glass for Europe demande un renforcement de l'interdiction des importations de verre plat russe en Europe



Bertrand Cazes, secrétaire général de l'association Glass For Europe,

Alors qu'il existerait encore un flux important de verre plat russe entrant en Europe, le secrétaire général de l'association Glass For Europe, Bertrand Cazes, appelle la Commission européenne ainsi que les États membres à renforcer l'application des interdictions d'importation déjà en vigueur contre le verre russe.

« Un nouveau paquet de sanctions économiques contre la Russie devrait inclure des mesures visant à garantir que l'interdiction d'importation de certains produits russes soit mieux contrôlée et appliquée, explique Bertrand Cazes. Nous assistons encore à des volumes de verre plat russe entrant en Europe, soit avec des documents d'origine falsifiés, soit après un transit par des pays tiers. Une application efficace des règles aux frontières et un renforcement des interdictions aux pays tiers de jouer un rôle dans le contournement de l'interdiction doivent faire partie du 11^e paquet de sanctions », ajoute Bertrand Cazes. ■

EXPERT RÉNOVATEUR K•LINE

Xavier Menut, nouveau directeur du réseau

Le réseau Expert Rénovateur K•Line a changé de gouvernance avec la nomination de Xavier Menut en tant que directeur depuis le 1^{er} juin dernier. Depuis dix ans au sein du partenariat K•Line dédié à la rénovation, il est désormais en charge de la stratégie du réseau, de son animation et de son déploiement sur toute la France. Il succède à Jean-Pierre Liébot, fondateur du réseau en 2008 et désormais président du groupe Liébot depuis janvier dernier.

À l'occasion de la 16^e convention annuelle à La Baule, Jean-Pierre Liébot a donc transmis la direction du réseau à Xavier Menut avec qui il travaille depuis dix ans. Arrivé chez K•Line comme responsable communication en 2000, Jean-Pierre Liébot a créé le réseau des Experts Rénovateurs K•Line en juin 2008. « À cette époque, explique Jean-Pierre Liébot, K•Line réalisait 70 % de son activité sur le marché du neuf. Le marché de la rénovation constituait une formidable opportunité de développement, d'autant plus que la fenêtre K•Line a un atout différenciant majeur : le gain de surface vitrée. Plutôt que de faire un réseau "traditionnel", nous avons voulu mettre en place un partenariat très fort avec nos clients rénovateurs, basé sur l'envie, l'expertise via notre référentiel qualité avec Socotec et la variante aluminium pour accroître l'activité de nos partenaires », ajoute-t-il.

De 18 partenaires en 2008, les Experts Rénovateurs sont aujourd'hui 212 points de vente sur toute la France. 100 % indépendants, ils réalisent près de 65 millions d'euros d'achats auprès du fabricant vendéen de fenêtres et de portes d'entrée.

Xavier Menut, 46 ans, a intégré K•Line en juin 2011 en tant que commercial sur le secteur de la Lorraine. En 2013, il rejoint Jean-Pierre Liébot et les Experts Rénovateurs K•Line et co-anime une moitié de la France. En 2017, pour accompagner et accélérer le développement du réseau, il en devient le responsable opérationnel avec aujourd'hui cinq animateurs terrain à ses côtés.

Depuis le 1^{er} juin 2023, Xavier Menut a en charge le développement, l'animation et la stratégie du réseau,



Xavier Menut (à droite), aux côtés de Jean-Pierre Liébot, est le nouveau directeur du réseau Expert Rénovateur K•Line.

avec notamment la création de nouveaux services digitaux inédits pour mieux répondre aux demandes des utilisateurs, la mise en place d'une démarche écovertueuse et le lancement de formations pour aider les partenaires à former et maintenir en compétence leurs collaborateurs.

« Le partenariat Expert Rénovateur est une aventure basée sur la confiance, l'échange et l'envie de travailler ensemble, déclare Xavier Menut. C'est un succès collectif qui nous a permis de voir évoluer beaucoup de nos partenaires. Je remercie K•Line et Jean-Pierre Liébot pour la confiance qu'ils me témoignent. Depuis 15 ans, nous avons fait de l'expertise technique un des piliers de notre partenariat, avec désormais une garantie inédite de 20 ans avec la MMA. De nouveaux challenges s'ouvrent à nous avec notre outil en ligne d'estimation du changement de fenêtres et portes — en fourniture et pose. Aussi précis, c'est inédit ! », conclut indique Xavier Menut.

« Je suis ravi de transmettre aujourd'hui ce beau réseau à Xavier. Depuis 10 ans, nous l'animons avec passion et nous partageons la même vision. Je crois profondément à la force du collectif et suis convaincu de son efficacité et de son avenir. Un partenariat fort et étroit entre industriel et installateurs ; c'est le sens de l'histoire avec nos clients », conclut Jean-Pierre Liébot. ■



GAMME BAIE-HUET

Une convention nationale au cœur de la Camargue

Les 1^{er} et 2 juin derniers, s'est tenue la Convention Nationale 2023 du réseau Gamme Baie-Huet, aux Saintes-Maries-de-la-Mer, au cœur de la Camargue, au sein de l'Auberge Cavalière du Pont des Bannes.

Au programme :

- une réunion d'échanges en présence du président, Jean-Michel Huet, et du directeur général, Benoît Tampé, au cours de laquelle ont été présentés l'actualité du groupe Huet et du réseau Gamme Baie-Huet, les nouveautés produits, les nouveaux services proposés aux clients, comme le nouvel Extranet leur permettant d'accéder quand ils le souhaitent à leurs commandes, factures, demandes de devis, etc. Cette réunion s'est terminée par la remise des prix du réseau. Quatre adhérents ont été récompensés pour leur activité au sein du réseau au cours de l'année 2022 :
 - Menuiserie Girard (41) : meilleur communicant pendant les opérations commerciales.
 - Sarl LPMA (01) : meilleure entrée dans le réseau.
 - Sicobal (44) : 2^e meilleur chiffre d'achats.
 - Menuiserie Durand (63) : meilleur chiffre d'achats.
- une soirée festive avec un dîner spectacle équestre au cœur des arènes.
- une activité pour découvrir la Camargue "autrement" : à cheval, à VTT, en 4x4 ou en calèche. ■



Équipe de direction et commerciale Huet.

heroal

+ Dotato di azionamento a energia solare e zanzariera

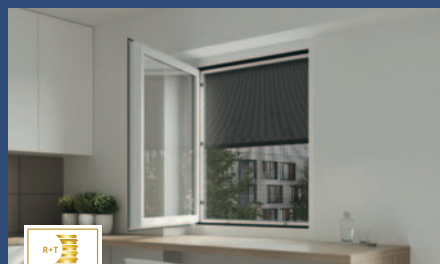
+ Montaggio a clip senza fori



+ Configurato e ordinato online

+ Ideale per edifici in affitto ed edifici storici

heroal VS Z EM Schermi solari fissabili a clip



Avvolgibili | Schermi solari | Portoni a rullo | Finestre Porte | Facciate **heroal.it**

PARTENAIRE PREMIUM OKNOPLAST

Ambiance Véranda ouvre un nouveau point de vente dédié à la menuiserie



Lancée par Carole Terqueux, Ambiance Véranda est une entreprise située à Limoges (87) et dédiée initialement à la commercialisation de vérandas, concessionnaire Gustave Rideau. Portée par son succès, elle a rapidement entrepris de se diversifier et d'élargir son offre en se tournant vers la commercialisation de menuiseries (fenêtres, portes, volets) afin d'offrir aux particuliers un maximum de solutions pour tous leurs projets d'ouvertures.

« En quête d'un fournisseur de menuiseries de qualité, nous avons suivi les conseils de nos confrères et avons fait appel à Oknoplast, explique Carole Terqueux. Nous sommes devenus Partenaire Premium Oknoplast en 2018 afin de développer la visibilité de la menuiserie au sein de notre magasin et booster la croissance de notre activité. En 2019, nous avons entrepris d'équiper entièrement notre showroom. Oknoplast nous a accompagnés pour l'aménagement de notre local et la création d'un nouveau showroom de qualité pour nos clients. Cela passe par l'exposition de différents modèles de menuiseries, différentes finitions, équipements et coloris. Fournisseur d'envergure, Oknoplast nous accompagne en continu avec des formations et des séminaires afin de rester informés des dernières nouveautés », ajoute Carole Terqueux.

Portes ouvertes du nouveau magasin Ambiance Menuiserie

Face au développement important de l'activité menuiserie, Carole Terqueux s'est lancée dans les recherches d'un nouveau local afin de dissocier les marques qu'elle commercialise. Ce nouveau point de vente, entièrement dédié à la menuiserie, prend place dans un nouvel espace de 200 m² d'exposition qui intègre également les bureaux de la nouvelle entité Ambiance Menuiserie. « Ce nouveau magasin est une véritable opportunité pour nous. Tant pour la visibilité qu'il nous octroie que pour la capacité d'accueil et la mise en valeur de nos menuiseries Okno-



plast : fenêtres, portes d'entrée, volets roulants ». Ambiance Menuiserie a célébré son ouverture au 38 rue Auguste Comte à Limoges à l'occasion de ses portes ouvertes du mercredi 14 au samedi 17 juin derniers.

Carole Terqueux est entourée d'une équipe de professionnels qualifiés, composée de Florence au poste d'assistante commerciale, de deux commerciaux PVC Franck et Rémi, et de Eric au poste de métreur et son équipe de deux personnes dédiée à la pose PVC.

Par ailleurs, la gérante n'hésite pas à faire auditer son entreprise afin d'acquérir les certifications reines dans le métier de la menuiserie. Ambiance Menuiserie dispose de la certification Reconnu Garant de l'Environnement (RGE) gage de qualité de leur travail et qui permet aux particuliers de bénéficier d'aides financières pour leurs projets. Depuis 2023, elle a également obtenu la qualification QB auprès du CSTB et vient d'acquérir la certification QB entreprise. « Ces certifications nous permettent de faire reconnaître la qualité des compétences de nos collaborateurs pour la pose de menuiseries dans le bon respect des conditions définies par les DTU (Documents Techniques Unifiés) », conclut Carole Terqueux. ■





CONCEPT ALU

Les concessionnaires réunis en corse pour célébrer les dix ans du réseau

Comme chaque année, tous les concessionnaires de Concept Alu se sont retrouvés pour ce rassemblement très attendu. Véritable temps fort de l'année, il leur permet d'échanger sur les résultats de la marque, les prochains investissements, mais aussi de découvrir les innovations produits de chaque gamme ou les projets à venir. Cette année, l'édition anniversaire du congrès avait une saveur particulière pour toutes les équipes.

Le réseau de concessions Concept Alu reflète l'histoire de croissance de l'entreprise. Ils étaient trois en 2013 et sont aujourd'hui 36 à avoir rejoint l'aventure. Un chiffre qui ne cesse de grandir avec trois nouveaux concessionnaires et deux nouvelles ouvertures de points de vente chez des concessionnaires existants sur le premier semestre 2023.

Les nouveaux concessionnaires Concept Alu bénéficient d'un accompagnement tout particulier de l'ou-

verture du showroom jusqu'à la formation des équipes, en passant par la communication.

Un accompagnement qui fait ses preuves : l'enseigne a atteint un chiffre d'affaires global de 40 millions d'euros en 2022, soit une progression de 12 % sur l'année et un chiffre d'affaires moyen d'un million d'euros par point de vente.

« Je suis très fier du chemin parcouru collectivement depuis dix ans, se félicite Yoann Arrivé, président de Concept Alu. Notre réseau de concessionnaires ne cesse de se développer, et devrait atteindre les 45 partenaires d'ici un an. Cet événement est l'occasion de se retrouver, de célébrer les réussites et de partager la vision pour les mois à venir. Ces moments où nous sommes réunis sont précieux pour la dynamique commerciale du groupe », conclut-il. ■



Créer plus d'espace...

Les systèmes coulissants **SUNFLEX SF60 et SF80** combinent des profilés minces et transparence maximale. Ils créent une transition en douceur entre les espaces intérieurs et extérieurs pour offrir des vues impressionnantes. Ils répondent aux normes de qualité et de sécurité les plus élevées et établissent ainsi de nouvelles normes de confort et l'efficacité énergétique.

sunflex.fr

SUNFLEX

GAP RÉFÉRENCIEMENT

Franck Benier nommé directeur opérationnel du réseau

Trois ans après sa création, le réseau créé par Jordan Khalifa poursuit et accélère son développement. Au-delà des 55 adhérents et des 75 points de vente, ce dynamisme se concrétise également en interne avec l'arrivée de nouveaux collaborateurs.

«Se structurer pour grandir», un objectif atteint et matérialisé par la création d'un poste de directeur opérationnel et le recrutement de Franck Benier. Un renfort expérimenté qui traduit la volonté du réseau de professionnaliser ses compétences de développement, d'accompagnement, de formation et de communication auprès des adhérents, mais également dans sa relation avec les fournisseurs. À 42 ans et après plus de vingt années passées dans les domaines de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire, Franck a travaillé pour et auprès d'entreprises de structures diverses (industriels, négoce, réseaux...) et de tailles très différentes. Ses expériences lui ont procuré une excellente connaissance du marché, de ses acteurs et des produits. Franck Benier aura pour objectif de poursuivre la dynamique de développement du réseau, mission pour laquelle il collabore avec Éric Beyne, en charge de la direction commerciale depuis la création du réseau.

En parallèle, il s'attachera à consolider les bases humaines et matérielles de l'équipe GAP Référencement et à adapter les moyens de la structure en termes de communication pour le réseau et pour ses adhérents. Enfin, il mettra son

expérience au profit d'un pilotage maîtrisé et d'une animation réseau avec l'aide de Yannick Lionneton, responsable de l'animation du réseau.

Des moyens humains face à ses ambitions

Dès sa création, le réseau s'est construit sur l'échange et l'accompagnement pour tous les acteurs. GAP Référencement, c'est aujourd'hui une équipe de 16 personnes dédiées aux adhérents et aux fournisseurs. Si l'animation du réseau et son développement commercial emploient sept personnes réparties sur le territoire national, l'équipe regorge de talents peu fréquents pour ce type de structure. En effet, depuis bientôt deux ans, le réseau s'est doté d'une équipe informatique composée de six personnes. Un investissement qui vient de se traduire par le lancement de all manager, un ERP spécifique au métier de la menuiserie.

Actuellement en test chez sept adhérents, cet outil a démarré sa phase de pré-commercialisation en juin et s'adresse à toutes les entreprises de menuiserie qui veulent progresser vers la digitalisation de leur activité pour mieux s'organiser et ainsi gagner du temps et de la rentabilité.

Enfin, de nouveaux recrutements sont en cours dans le domaine de l'animation réseau et de la communication avec la recherche d'un(e) directeur (trice) communication pour structurer davantage ces services essentiels au développement de ses adhérents. ■



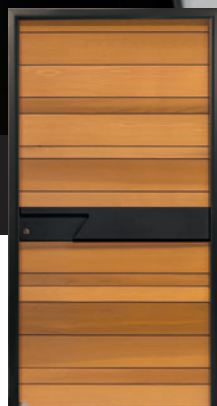
Franck Benier est expérimenté par son parcours dans l'univers de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire. Son expérience professionnelle, démarrée il y a plus de vingt ans dans la vente aux particuliers, s'est poursuivie par des missions pour le compte d'industriels menées auprès des installateurs et négociants spécialistes en menuiserie/fermeture. Depuis 10 ans, ses liens étroits avec le monde des réseaux de menuiserie lui confèrent une connaissance approfondie des acteurs et produits du marché.

« Quand Jordan Khalifa m'a proposé de le rejoindre, cela m'a paru être une évidence, autant pour cette suite logique et stimulante dans mon parcours professionnel que pour le choix de rejoindre le réseau GAP Référencement en particulier. Les capacités du réseau à fédérer des entrepreneurs dynamiques, à faire bouger les lignes de la profession en se montrant innovant, moderne, visionnaire et en privilégiant l'intérêt des installateurs et négociants de menuiseries m'ont définitivement convaincu. Le réseau est jeune, au sens où il a été créé il y a à peine plus de trois ans. Il compte déjà 55 adhérents pour 75 points de vente. Notre développement devrait nous amener fin 2023 à près de 75 adhérents et nous dépasserons les 50 millions d'euros d'achats cumulés auprès de nos fournisseurs. Plus que des chiffres, ce sont avant tout des entrepreneurs qui nous font confiance pour les accompagner vers leurs défis de croissance, mais aussi parfois de création d'entreprise.

C'est donc tout naturellement que je prends mes marques dans les univers GAP Référencement et all manager, aux côtés des équipes, de nos adhérents et de nos fournisseurs référencés avec pour mission d'œuvrer à son essor », conclut Franck Benier.

Expressif ?
Volontaire ?
Intuitif ?
Audacieux ?

VUPAR



Plus de 190 modèles ALUMINIUM | ACIER | PVC | MIXTE | BOIS | NATIV



18,19 et 20 octobre.
Venez nous rencontrer. Hall 5, Stand A21

Parce que vos clients ne se ressemblent pas, parce qu'ils ont des envies ou des besoins différents, créez la surprise, aidez-les à affirmer leur style. Nos formes, nos couleurs et nos matériaux sont votre terrain de jeu. Découvrez nos modèles dans le catalogue 2023 et sur **zilten.com**.

Vous souhaitez proposer nos portes d'entrée à vos clients ?
Contactez-nous en remplissant notre formulaire sur **zilten.com/contact/**

Zilten P o r t e s

Entrée en sensations

Valobat : la REP est là, pour de vrai !

Depuis le 1^{er} mai 2023, les metteurs sur le marché ont commencé à acquitter leurs éco-contributions : la REP Bâtiment est entrée dans le vif du sujet. Valobat développe trois solutions de collecte des déchets et de nombreux services pour faciliter la reprise des déchets, notamment pour les plus petites entreprises.

Levée des dernières incertitudes sur la définition des metteurs sur le marché dans le cas des réseaux

Valobat, l'éco-organisme engagé dans le recyclage des produits du bâtiment, n'avait pas pris la parole depuis le dernier salon Batimat à l'automne 2022. L'organisme a réuni la presse le 9 juin et avait beaucoup de choses à dire.

Pour commencer, bref retour sur ce qu'est la REP Bâtiment : la REP Bâtiment, ou plus exactement la REP PCMB (Responsabilité élargie du producteur produits et matériaux de construction du bâtiment), est née de la loi AGECE (loi anti-gaspillage pour une économie circulaire), promulguée le 10 février 2020. Cette loi place la responsabilité de l'ensemble du cycle de vie des produits, jusqu'à la gestion des déchets, à la charge des "metteurs sur le marché". Ces metteurs sur le marché, qui, en ce qui concerne les menuiseries, sont les fabricants de produits finis et non les fabricants de profilés, ni les verriers, ni les industriels de la ferrure, peuvent se décharger de leur obligation sur un éco-organisme, en échange d'une éco-contribution.

Lors de son intervention le 9 juin, Florence Collot, directrice des relations adhérents de Valobat, a levé les dernières incertitudes sur la définition des metteurs sur le marché dans le cas des réseaux, nombreux en menuiseries. Selon elle, si le réseau fabrique pour ses membres, c'est le réseau qui acquitte l'éco-contribution. À l'inverse, si le réseau fournit les éléments à ses membres qui fabriquent eux-mêmes les produits finis, ce sont les membres qui acquittent l'éco-contribution.

Depuis mi-octobre 2022, quatre éco-organismes ont été agréés par l'Etat – écomaison, écominéro, Valdelia et Valobat – et ont publié leurs barèmes, c'est-à-dire le montant des éco-contributions.

L'activité de ces éco-organismes est très étroitement encadrée par un arrêté du 10 juin 2022¹. Cet arrêté décrit notamment les obligations des éco-organismes et fixe le calendrier du déploiement de la REP PCMB.



L'équipe dirigeante de Valobat : Rami Jabbour, directeur marketing et communication, Florence Collot, directrice des relations adhérents, Hervé de Maistre, président, Sébastien Flichy, directeur des opérations. Ils sont responsables d'une énorme opération de planification de la mise en place de la REP Bâtiment, avec, bien sûr, les autres salariés de Valobat. La REP PCMB, selon Hervé de Maistre, se met en place plus rapidement que prévu.

VALOBAT : 3800 adhérents, représentant 54 % des metteurs sur le marché en France

Familles de produits

- 25 % menuiseries
- 15 % métaux de construction (charpentes, ossatures...)
- 14 % métaux équipements (câbles, robinetteries...)
- 14 % matériaux inertes
- 8 % plastiques
- 7 % plâtres et mortiers
- 7 % bois
- 6 % revêtements de sols
- 4 % laines minérales

Typologies de producteurs

- 60 % de fabricants
- 30 % de distributeurs
- 9 % d'importateurs
- 1 % de place de marché.

1. www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045940429

2. www.valobat.fr/adherer-a-valobat

3. <https://myvalobat-operations.valobat.fr/login>



La REP Bâtiment se concrétise. Les premiers points de collecte sont accessibles. Valobat a ainsi contracté avec Raboni. Ce qui rend les points de collecte de ce distributeur de matériaux accessibles aux entreprises du bâtiment contractant avec Valobat pour la dépose de leurs déchets de chantier.

Valobat fait un effort particulier pour les petits "metteurs sur le marché"

À sa création, Valobat comptait 26 actionnaires. L'éco-organisme en a 50 début juin 2023, ainsi que 3 800 adhérents. Toujours selon Florence Collot, ces 3 800 adhérents représentent 54 % des entreprises ayant adhéré à un éco-organisme au titre de la REP Bâtiment. Ce qui fait incontestablement de Valobat, le plus important, en taille, des quatre éco-organismes agréés pour la REP PCMB. Les 3 800 adhérents à Valobat génèrent un chiffre d'affaires annuel de 32 Md€. Evaluer le nombre potentiel des entreprises devant adhérer à un éco-organisme est un exercice complexe. Mais Florence Collot estime que 75 % des obligés ont déjà adhéré à un éco-organisme. Ce qui, avec un peu d'arithmétique $(((3\,800/54) \times 100)/75) \times 100$, donne un total d'environ 9 400 entreprises qui devraient adhérer à un éco-organisme.

Nous n'y sommes pas, Valobat poursuit donc son effort de recrutement, notamment grâce au Valobat Tour qui a déjà prêché la REP Bâtiment dans dix villes de France et continuera en 2023 et 2024. L'effort de recrutement de Valobat est particulièrement déployé en direction des plus petits metteurs sur le marché. Valobat les définit comme les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à dix millions d'euros par an. Elles acquitteront une éco-contribution inférieure à 1 000 euros par an. Pour cette catégorie d'entreprises, Valobat a conçu une procédure d'adhésion en deux clics sur son site internet². Elles doivent déclarer leur éco-contribution, calculée à partir de leur chiffre d'affaires, seulement une fois par an, en deux autres clics.

Cette attention semble porter ses fruits : les petits metteurs sur le marché représentent aujourd'hui deux tiers du nombre des adhérents de Valobat. Tandis que



La REP Bâtiment met en place toute une chaîne d'acteurs : les metteurs sur le marché, les éco-organismes comme Valobat, les points de reprise des déchets publics ou privés et les entreprises de valorisation des déchets. Raboni, pour les points de collecte créés dans une partie de ses points de vente, a fait affaire avec Paprec. Paprec se charge de valoriser les déchets par transformation ou réemploi, voire de les placer en décharge ultime s'il n'existe aucune possibilité de valorisation.

les adhérents au titre de la menuiserie représentent le quart du total des adhérents. Cette cible de petits metteurs sur le marché, toujours selon Florence Collot, est constituée avant tout de menuisiers, de petites carrières, de distributeurs en réseaux, intégrés, franchisés, ainsi que de nombreux importateurs. Ces derniers sont principalement des entreprises de construction qui importent directement des produits finis.

Développer un réseau de points de reprise

Dans le fameux cahier des charges des éco-organismes, il est indiqué qu'à terme, il faudra un point de reprise tous les 10 à 20 km. Bon, il fallait bien écrire quelque chose. Cet étroit maillage sera certainement modulé à travers le territoire, en fonction de la densité des agglomérations. Au recensement de la population de 2019, la Creuse, au hasard, comptait 21 habitants au km², contre 9 098,4 habitants/km² dans les Hauts-de-Seine. La densité de la population détermine directement l'activité économique, dont les chantiers et par conséquent le volume de déchets de chantier.



De gauche à droite, les deux opérateurs Paprec du site de reprise de déchets installé chez Raboni, Porte de Bercy à Paris, Marie-Laure Di Mascio, responsable du site Raboni, Erwan Le Meur, directeur général adjoint de Paprec, Benoît Relandeau, directeur général opérationnel de Raboni France, Hervé de Maistre, président de Valobat et Sébastien Flichy, directeur des opérations de Valobat.

Quoi qu'il en soit, Valobat travaille au développement d'un réseau de points de reprise. Ce sont pour commencer les déchetteries privées et les points de reprise aménagés chez les distributeurs. Valobat a déjà contracté avec 200 sites privés qui seront opérationnels en juillet 2023, 500 autres arriveront en septembre, puis un total de 1 000 sites privés fin 2023. Trois quarts de ces sites de reprise privés se trouveront chez les distributeurs, dont le site de Raboni à Bercy, que Valobat nous a proposé de visiter à l'issue de la conférence de presse.

C'est un peu plus lent en ce qui concerne les déchetteries publiques. Il en existe environ 4 600 en France. Le contrat type que Valobat leur propose vient juste d'être finalisé. Valobat estime que les premiers points de reprise en déchetteries publiques seront accessibles dès l'automne 2023 et que d'ici juin 2024, 50 % des déchetteries publiques auront un contrat avec l'éco-organisme et 100 % à la fin de 2024. Les premiers points de reprise en déchetteries privées et chez les

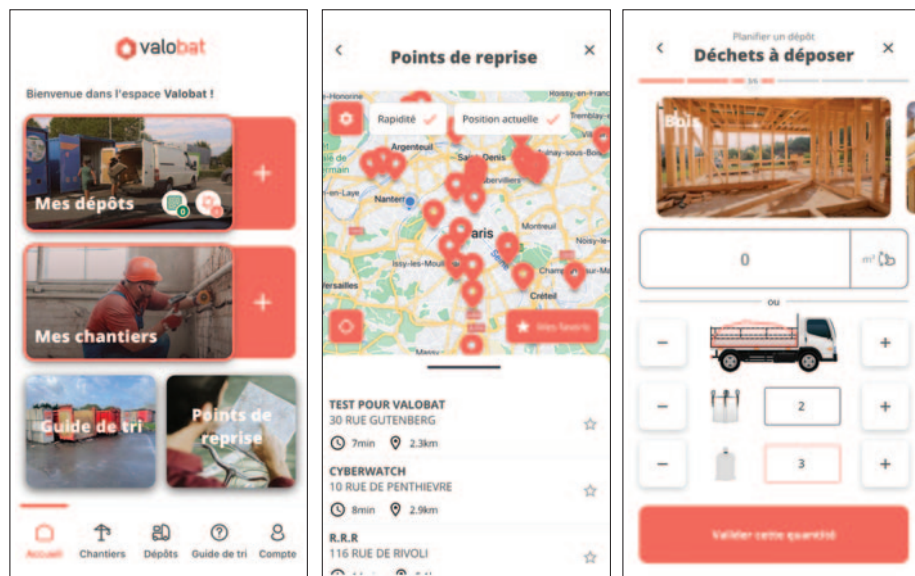
distributeurs sont accessibles dès aujourd'hui. Valobat a développé l'application ValoDépôts pour aider les entreprises à trouver les points de reprise les plus proches de leurs chantiers. Elle fonctionne à la fois sous iOS et Android. Le service est également accessible sur le site internet de Valobat.

Trois méthodes et trois tarifs de reprise de déchets

Pour les entreprises du bâtiment, justement, Valobat a mis au point trois solutions de reprise des déchets de chantiers, chacune visant un type d'entreprise ou de chantier différent, et chacune assortie de modalités financières différentes qui peuvent, progressivement, aller jusqu'à la gratuité complète

Rappel initial : si une entreprise de bâtiment ne veut pas trier ses déchets de chantier et préfère les verser dans la benne DIB (Déchets industriels banals), elle n'aura jamais accès à la gratuité de la reprise des déchets de chantiers. La reprise des DIB sera toujours payante.

Ceci dit, le cahier des charges de la REP prévoit trois solutions de reprise des déchets, pour les petits chantiers, définis comme ceux qui génèrent moins de 50 m³ de déchets, ensuite la "prise en charge en entrepôts" et enfin pour les grands chantiers, à partir de 50 m³ de déchets. Les entreprises qui relèvent des "petits" chantiers peuvent apporter leurs déchets, triés au préalable parce qu'on ne peut pas les trier sur les lieux de reprise, dans l'un des points de collecte agréé par Valobat ou bien utiliser la prise en charge en entrepôt. Si l'entreprise choisit d'apporter ses déchets dans un point de reprise, elle doit contracter avec Valobat. Valobat prend alors en charge 50 % du coût du retraitement des déchets en 2023, puis 80 % à compter du 1^{er} janvier 2024, avant de prendre en charge 100 % du coût en 2025. Ce qui reflète la montée en puissance de la collecte des éco-contributions, puisque les éco-organismes ne doivent pas travailler à perte.



L'application ValoDépôt, développée par Valobat pour les entreprises du bâtiment, est gratuite. Elle constitue un véritable outil de gestion des déchets pour les entreprises du bâtiment avec un guide de tri des déchets, un suivi des chantiers de l'entreprise du point de vue de leurs déchets, un historique de l'activité de dépôts de déchets et de leur destinée ultérieure, etc.

L'application localise les points de reprise les plus proches du chantier et adaptés à la nature des déchets que l'entreprise veut déposer. Tous les points de collecte n'acceptent pas nécessairement tous les types de déchets.

Utile pour les petits chantiers dépourvus de balance, elle offre une méthode d'évaluation des volumes de déchets qu'une entreprise va apporter dans un point de reprise.

La seconde méthode, la prise en charge en entrepôt, concerne également les petits chantiers ($\leq 50 \text{ m}^3$ de déchets), les petites entreprises ou les réseaux. Les entreprises contractent avec Valobat qui installe alors dans leurs entrepôts plusieurs bennes différentes. L'entreprise rapporte ses déchets à son entrepôt, les trie et les dépose dans la benne adéquate. Valobat, selon le volume de déchets générés, collecte et remplace ses bennes une à trois fois par an. Cette solution requiert un contrat particulier avec Valobat, toujours en cours de définition, qui sera disponible au début de l'automne, pour un début du service en novembre 2023, gratuitement dès le lancement de l'offre.

Pour ce mode de prise en charge, Valobat développe l'application et site "MyValobat Opérations" qui leur facilitera le reporting de leur production de déchets, archivera ce reporting pour une restitution claire vers les entreprises, et leur permettra également de suivre le destin de leurs déchets de chantier.

Collecte sur site pour les gros chantiers

Pour les chantiers produisant plus de 50 m^3 de déchets, les déchets – triés, toujours triés ! – sont pris en charge par Valobat sur le site du chantier. Valobat y installe les bennes nécessaires, les collecte et les remplace si besoin. Il faut naturellement toute une série d'accords avec Valobat :

- Un contrat type entre Valobat et le gestionnaire des déchets, c'est-à-dire l'entreprise qui se charge du recyclage,
- Un référencement de l'entreprise productrice des déchets à partir de l'espace MyValobat³ sur internet ou de l'application MyValobat qui fonctionne sous Android et sous iOS. Ce référencement permet à Valobat d'effectuer les paiements prévus par la REP bâtiment : 50 % du coût à partir de 2024, puis 80 % à partir de 2026. La totale gratuité n'est pas prévue pour les chantiers générant plus de 50 m^3 de déchets.
- Enfin un référencement du maître d'ouvrage, également sur MyValobat, qui lui permet de suivre le sort de ses déchets : % de valorisation, % de réemploi, mise en décharge ultime, etc.

Chacun de ces chantiers générant plus de 50 m^3 de déchets est doté par Valobat d'une clef électronique d'identification unique pour les suivre plus facilement. La procédure de déclaration de ces chantiers importants sera en ligne dès juillet 2023. Le soutien financier de Valobat démarrera progressivement à partir de septembre 2023. Pour ces deux dernières méthodes de collecte de déchets de chantiers – en entrepôt et sur le site du chantier –, Valobat a déjà lancé huit consultations, reçu plus de 2000 offres et retenu un peu plus de 250 prestataires.

Arrivée prochaine de la REP Emballages

Valobat se prépare également à l'arrivée de la REP Emballages. En cours de formalisation, ses modalités ne sont pas encore connues, mais elle devrait entrer en vigueur en 2025. Comme le remarque Hervé de Maistre, président de Valobat, les emballages représentent une part significative des déchets de chantiers et auraient logiquement dû être inclus dans la REP PCMB. Du coup, Valobat étudie l'intérêt pour ses adhérents et pour les entreprises du bâtiment, de participer à la REP Emballages en tant qu'éco-organisme. Ce qui faciliterait certainement les démarches des entreprises du bâtiment. ■

BENOÎT RELANDEAU

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RABONI

Implanté en Île-de-France depuis 1946, le réseau de distribution de matériaux de construction Raboni compte 33 agences dédiées aux professionnels du bâtiment. En mars dernier, il devenait, à travers le groupe BME auquel il appartient, associé et adhérent de Valobat.

« Raboni collecte les déchets du bâtiment depuis une vingtaine d'années déjà. Nous avons notamment développé ce service sur plusieurs de nos agences en bord de Seine afin de privilégier le transport par voie fluviale. Lorsque la REP PMCB a été abordée, cette expérience nous a donné un avantage certain. Le changement majeur pour nous relevait essentiellement des flux et de la création des éco-organismes. Nous avons choisi Valobat qui, en quelques mois, a su devenir un éco-organisme incontournable pour notre REP Bâtiment, en réunissant en son sein des industriels et distributeurs majeurs. Ensemble, nous avons décidé de nous mettre en ordre de marche sur les 20 agences Raboni éligibles comme déchetteries, avec pour objectif un déploiement d'ici fin 2024. L'agence de Paris Bercy, en gestion déléguée, ouvre le bal. Valobat nous a accompagnés sur la conception du service déchetterie avec la mise en place des flux, mais également sur la première étape essentielle et enjeu majeur pour Raboni : la sensibilisation et l'information de nos clients artisans. Que dois-je faire de mes déchets de chantiers ? Comment trier ? Pourquoi ? Combien ça coûte ? Les questions fusent et c'est normal ! Valobat nous a proposé des éléments de signalétique pour illustrer le parcours de reprise des déchets sur l'agence. Nous les avons personnalisés pour obtenir un message clair, efficace et à notre image sur chacun des points de contact identifiés. Aujourd'hui, tout est mis en œuvre pour atteindre notre objectif sur six mois : embarquer les professionnels dans la REP en leur facilitant le quotidien. ».



Benoît Relandeau, directeur général opérationnel de Raboni France, veut créer des points de reprise sur 20 sites de Raboni, principalement en Île-de-France. Le site Raboni de la Porte de Bercy à Paris accueille 10 à 11 chargements de déchets par jour, avec des pointes à 20 chargements certains jours. Ils proviennent principalement de petites entreprises, d'artisans actifs dans la rénovation d'appartements, de boutiques ou de cafés au coup par coup dans Paris.

Valdelia lance ses appels d'offres pour la collecte, le transport et le traitement des déchets du bâtiment

Le 30 juin dernier, Valdelia a lancé une consultation nationale pour rechercher les opérateurs de collecte, de transport et de traitement des déchets issus du bâtiment, qui l'accompagneront du 1^{er} janvier 2024 jusqu'au 31 décembre 2026*. Les candidats ont jusqu'au lundi 2 octobre 2023 (midi) pour adresser leur dossier complet à l'éco-organisme.



Dans la continuité du déploiement opérationnel de la filière REP PMCB, Valdelia lance la campagne de sélection de ses futurs partenaires dédiés à la collecte et au traitement des déchets du bâtiment. « Ensemble, nous construirons une filière solide, résiliente, innovante, et respectueuse des enjeux environnementaux, sociaux et économiques », précise Arnaud Humbert-Droz, président exécutif de Valdelia. Alors que la mise en œuvre opération-

nelle de la filière est en vigueur depuis le 1^{er} mai 2023, ces appels d'offres marquent l'aboutissement de la phase d'expérimentation menée tout au long de l'année 2022/2023, et viendront renforcer les dispositifs qui ont été déployés depuis.

« L'enjeu crucial de cette nouvelle filière réside dans la pérennisation et le développement des pratiques efficaces, l'amélioration des approches moins performantes, ainsi que l'élaboration de nouveaux dispositifs de collecte et de traitement. Au-delà du fait que l'enjeu est d'unir nos forces et de partager nos compétences complémentaires, il est surtout impératif de fournir à la filière des déchets du bâtiment les moyens qu'elle mérite. Cette collaboration avec toutes les parties prenantes impliquées sera également le socle d'une filière professionnelle tournée vers l'économie circulaire », ajoute Arnaud Humbert-Droz.

Consultation du 28 juin au 1^{er} octobre 2023

La qualité environnementale de la filière REP PMCB repose sur l'attention portée à la maîtrise des opérations de collecte, de traitement et à la traçabilité des flux et

au suivi des filières en aval. Ces exigences conditionnent directement la rédaction des cahiers des charges proposés aux opérateurs par Valdelia dans le cadre de ces appels d'offres.

Valdelia invite les acteurs de la filière à participer à sa consultation, qui se déroule du 28 juin au 1^{er} octobre 2023 sur le site www.valdelia.org, en répondant tout ou partie des prestations demandées.

Avec ces appels d'offres, Valdelia entend établir une collaboration de trois ans, renouvelable une fois sous conditions, pour marquer une étape clé pour la filière jusqu'à la fin de sa première période d'agrément.

Rappelons que l'éco-organisme organise une filière de collecte et de recyclage des Déchets d'éléments d'ameublement (DEA) non ménagers auprès des collectivités, entreprises, associations de toutes tailles et de tous les secteurs, sur l'ensemble du territoire national. Valdelia est également agréé sur la filière des éléments de décoration textile et la REP PMCB (déchets du bâtiment, notamment les menuiseries comportant du verre, parois vitrées et produits de construction connexes). ■



Arnaud Humbert-Droz,
président
exécutif
de Valdelia

*Les appels d'offres PMCB de Valdelia sont à retrouver sur : www.valdelia.org/la-filiere-valdelia/appels-offres-logistique-traitement

ARTIBAT

LE SALON DE LA CONSTRUCTION

18 | 19 | 20

OCTOBRE 2023

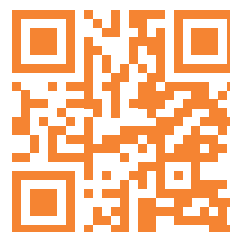
PARC EXPO RENNES



DEMANDEZ VOTRE
BADGE D'ACCÈS GRATUIT

Utilisez le code

«ANPRE»



www.artibat.com

40 000
VISITEURS PROS

1 000
EXPOSANTS

65 000^{m²}
SURFACE
D'EXPOSITION

Salon organisé par



Suivez-nous sur



#artibat2023

APPLICATION

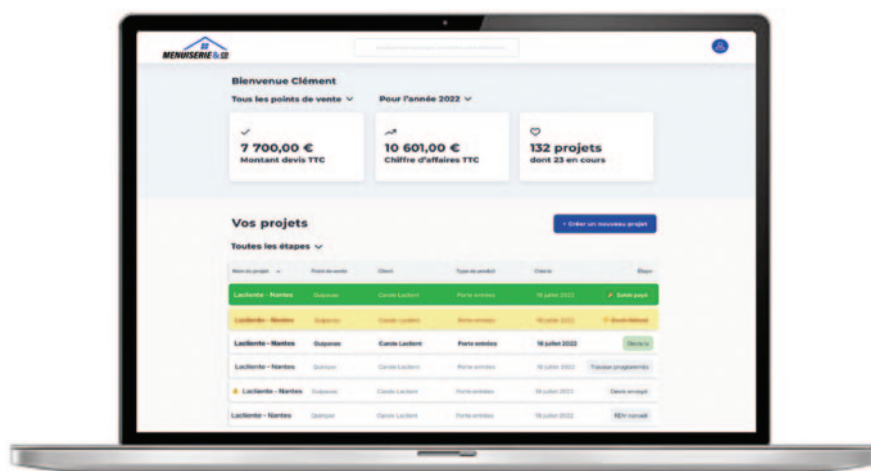
L'application de relation clients BTP/particuliers de Revel'Home s'ouvre à tous les professionnels de l'aménagement de l'habitat

Revel'Home, start-up nantaise éditrice de logiciels, a lancé il y a un an son application de relation clients pour les professionnels du BTP. L'objectif : simplifier les interactions avec les particuliers (RDV, échanges, signatures de devis, relances, paiements, réception de chantier, avis...) souvent chronophage pour les professionnels et source de stress et de pression. Depuis son lancement, l'application a déjà séduit plus de 160 professionnels.

Avec l'augmentation du capital et l'entrée d'Elcia à hauteur de 30 % en mars dernier (lire également Verre & Protections Mag n°137, page 68), Revel'Home bénéficie aujourd'hui d'une plus grande capacité financière, des conseils d'experts en progiciels, de commerciaux prescripteurs pour professionnels de la menuiserie, store et fermeture.

Pour la version beta de l'application, le fondateur, Charles Pellé, issu du secteur de la menuiserie, a pu s'appuyer sur des entreprises comme Cetal, Novoferm, Picard Serrures, Soprofen, Volpro ou encore Zilten, mais aussi sur des industriels et leurs réseaux d'installateurs comme Castes Industrie et son réseau Boutique du menuisier, de même le groupe Riaux et son réseau Skali, installateurs d'escaliers ainsi que des professionnels, indépendants et/ou membres de réseaux comme Lorenove, Expert Fenêtre, Expert Somfy...

Forte de ce beau démarrage, l'application, initialement ouverte au



grand public, se recentre sur les professionnels et intègre l'ensemble des métiers de l'habitat : entreprises générales du bâtiment, corps de métier du second œuvre, de l'aménagement extérieur et intérieur, de l'électricien et plombier au paysagiste et au cuisiniste.

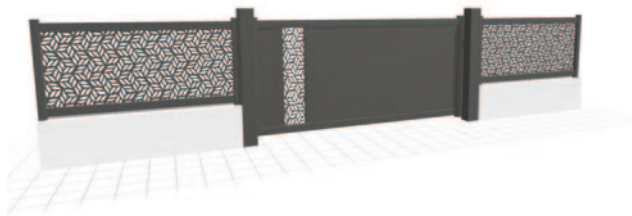
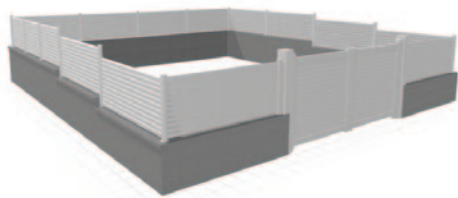
À ce jour, l'installateur de panneaux solaires, Libre Énergie (44), l'entreprise générale du bâtiment Mon Projet Bat, groupe Perrin (86), ou l'entreprise de plomberie, Joka-T à Lyon (69) ont déjà rejoint l'aventure Revel'Home.

Des perspectives d'évolution d'ici 2025

La finalité est de s'interconnecter avec les logiciels de devis/facturation pour devenir le logiciel référent de la gestion relation clients dans ce secteur. À noter que l'interconnexion avec le logiciel Prodevis d'Elcia sera effective en juillet prochain. Avec HerculePro, elle est en cours de réalisation. La

prochaine étape sera l'interconnexion et la gestion des données via les ERP existants des professionnels pour faciliter les interactions entre les services.

La start-up prévoit un chiffre d'affaires d'un million d'euros pour 2025 et cible les 1200 clients, tous profils confondus : indépendants, grosses entreprises et réseaux d'artisans, du petit au plus gros, en local comme au niveau national. ■



OUTIL

Kostum propose un nouveau configurateur de portails et clôtures en ligne

Kostum intègre désormais à son site Internet une nouvelle version 3D de son configurateur de projet portail et clôture. Un outil qui offre la possibilité aux utilisateurs de se projeter et visualiser leur extérieur dans sa globalité pour ensuite concrétiser plus facilement leurs choix et donner vie à leur projet. Cet outil aide les clients à choisir leur modèle de portail et clôture en le projetant sur une photo de la devanture de sa maison. Le configurateur permet de tester de multiples combinaisons : le design, les dimensions, le type d'ouverture, les matériaux, la couleur, la motorisation... et de confirmer ses choix avant de faire une demande de devis.

La vision 3D permet de représenter fidèlement le projet en tenant compte des particularités de l'environnement du terrain : présence ou non de pilier, mur de soubassement, pentes, redans, angles...

À la fin de la simulation, il est possible d'adresser une demande de devis qui sera envoyée directement auprès du revendeur Kostum le plus proche, ou d'enregistrer son projet pour y revenir plus tard muni du code projet.



Le configurateur permet un choix du portail, ou de la clôture dans tous les coloris et dimensions disponibles dans l'offre Kostum.

Notons qu'il existe également un configurateur de garde-corps. ■

KSM LANCE SON NOUVEAU CONFIGURATEUR 3D DE GARDE-CORPS

KSM annonce le lancement de son tout dernier outil : le configurateur 3D de garde-corps. Ce configurateur permet de créer des garde-corps sur mesure avec une précision et un réalisme sans précédent.

Il offre aux clients la possibilité de visualiser leur projet de garde-corps dans son intégralité, en prenant en compte toutes les contraintes techniques spécifiques à leur environnement. Que ce soit des pentes, des escaliers, des marches irrégulières, des murs, des balcons, obstacles ou tout autre élément, le configurateur garantit une création sur mesure, adaptée aux dimensions réelles du projet.

L'un des avantages de ce configurateur est la liberté de personnalisation qu'il offre. Les clients peuvent choisir parmi une large gamme de modèles, de dimensions, de coloris, de motifs et d'accessoires pour créer le garde-corps qui correspond parfaitement à leurs goûts et à leurs personnalités. Le configurateur 3D permet une visualisation réaliste du projet final, permettant ainsi au client de se projeter et d'apporter des ajustements si nécessaire.

En plus de la visualisation en 3D, le configurateur chiffre également le projet au fur et à mesure de la personnalisation. Cela permet aux revendeurs de KSM d'établir en un instant un devis précis et détaillé, facilitant ainsi la prise de décision. Cette fonctionnalité garantit également que le projet respecte les contraintes budgétaires et techniques et offre une expérience d'achat transparente et sans surprise.

« Chez KSM, nous nous engageons à offrir à nos clients des solutions sur mesure répondant à leurs besoins spécifiques », déclare Antoine Burgermeister, dirigeant du groupe éponyme. Notre configurateur 3D de garde-corps est un véritable avantage concurrentiel pour nos revendeurs, offrant une combinaison parfaite de personnalisation, de réalisme et de fonctionnalité », conclut-il.





PARIS 2024



Le groupe est "Supporteur officiel" de Paris 2024

Le Village des athlètes, laboratoire à ciel ouvert de la construction durable pour Saint-Gobain

Le groupe Saint-Gobain a mis en place des solutions spécifiquement imaginées pour le Village des athlètes des Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024 dont il devient "Supporteur officiel" (lire notre article dans cette édition en page 10), qui se veut exemplaire, à la fois vertueux sur le plan environnemental et entièrement modulaire.

Les matériaux de construction acheminés par voie fluviale

Pour répondre aux exigences environnementales, des moyens de livraison alternatifs ont été privilégiés. Point.P, marque du groupe Saint-Gobain, livre les matériaux de construction par deux péniches qui effectuent deux rotations par semaine via un parcours logistique vertueux, conçu avec les partenaires Haropa et VNF (Voies navigables de France). Les livraisons fluviales réduisent de 50 % les émissions de CO₂ soit -5,5 kg CO₂ par tonne livrée. Sur ce chantier spécifique, ce sont 1 500 tonnes de matériaux livrés et 60 camions de 25 tonnes qui ont ainsi été évités depuis le début de l'année.

En plus de limiter les émissions de CO₂, le transport fluvial permet de réduire les nuisances de trafic et d'éviter de potentiels retards de livraison dus aux encombrements de la région parisienne.

Une expérimentation grandeur nature du réemploi de matériaux de construction

Les cloisons intérieures des bâtiments du Village construits pour les Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024 ont été spécialement conçues pour être démontées et la majorité des matériaux réemployée.

Plus de 20 000 personnes y logeront pendant Paris 2024, puis, dès 2025, le Village se transformera pour accueillir 120 000 m² d'activités, bureaux et commerces et plus de 2 800 nouveaux logements.

Ce sont 60 000 m² de cloisons démontables qui pour-



Maïté Ketterer, directrice économie circulaire, Saint-Gobain Glass Solutions France.



Thierry Fournier, directeur général adjoint région Europe du sud, Moyen-Orient et Afrique, directeur général France.

ront être réutilisées à l'issue de la compétition. Ces cloisons ont été spécifiquement co-développées par la filiale de Saint-Gobain Placo afin de répondre aux objectifs des Jeux de Paris 2024 d'être responsables et exemplaires en termes de consommation de ressources naturelles. Elles permettront de transformer facilement les chambres des athlètes en logements et chambres étudiantes après les compétitions. Les plaques de plâtre auront par la suite une deuxième vie dans de nouveaux chantiers en région parisienne, dans le cadre d'une expérimentation d'une filière de réemploi.

Innovation et défis technologiques

Les immeubles du Village des athlètes ont deux spécificités : ils sont de moyenne hauteur avec des façades en bois. Weber, leader des mortiers industriels, filiale du groupe Saint-Gobain, a travaillé avec les acteurs de la filière pour proposer un système innovant d'isolation thermique par l'extérieur pour des façades en bois sur des immeubles de moyenne hauteur (jusqu'à 28 mètres). Une approche sur-mesure pour un projet hors-norme grâce à l'esprit pionnier associé à la force d'innovation du groupe.

Lucerna, une œuvre d'art en verre fabriquée en Alsace

Les 200 plaques de l'œuvre qui coiffe la tour Signal au cœur du Village des athlètes, une réinterprétation des anneaux olympiques, ont été fabriquées dans l'usine de verre de Saint-Gobain implantée à Duttlenheim en Alsace grâce au savoir-faire industriel local. Les plaques de verre thermoformé ont été installées dès le 20 mars à Saint-Denis (93), à 50 mètres de hauteur, en haut de la tour Signal située au cœur du Village des athlètes.

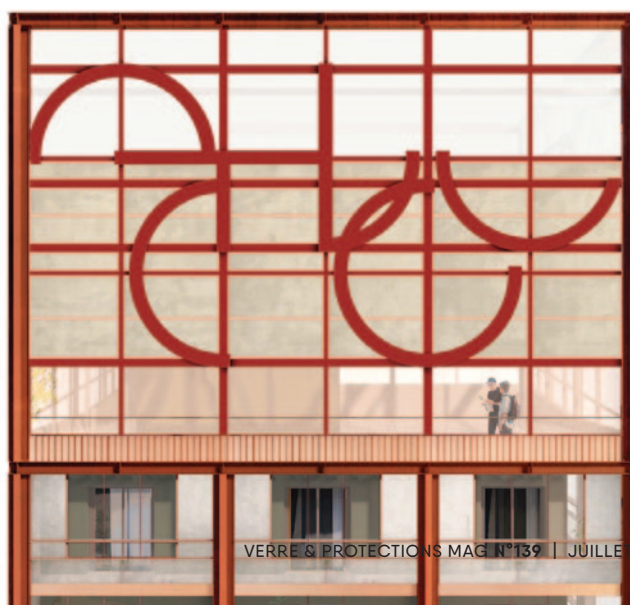
Il a fallu une année de travail avec les différentes parties prenantes du projet avant de pouvoir lancer la production. Une fois le projet validé, chaque élément a été chauffé pendant dix heures à près de 800 °C pour être ramolli et prendre la forme de l'empreinte préalablement réalisée.

Les vitrages, 200 m² sur plus de deux mètres de haut, sont une création unique avec un grain spécifique et des reliefs aléatoires remarquables qui augmentent les jeux de lumière (un hommage à la basilique Saint-Denis).

L'œuvre, créée par l'atelier Charlotte Vergély, restera en place, au sommet de la tour Signal, qui, après les Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024, accueillera des commerces et des logements. ■



Création de l'œuvre Lucerna sur le belvédère de la tour Signal du village des athlètes, Paris 2024. (Vinci immobilier avec Clément Vergély Architectes, Spie, Saint-Gobain).



Le groupe publie son rapport sur le développement durable 2023

AGC : une production de verre neutre en carbone d'ici 2050

AGC Glass Europe s'engage à atteindre l'objectif du groupe AGC de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 30 % en 2030 et de parvenir à une production de verre neutre en carbone d'ici 2050. « Pas à pas, nous progressons dans notre démarche de décarbonisation et tous les détails de cette démarche peuvent désormais être consultés sur le site Web de l'entreprise, dans le rapport sur le développement durable, à l'adresse www.agc-glass.eu, déclare-t-on chez AGC. Ce rapport présente notre approche et nos objectifs, donne un aperçu détaillé de tous les éléments de notre feuille de route et des derniers progrès réalisés dans notre démarche de décarbonisation, et prouve que le verre est un matériau véritablement durable, au cœur de l'architecture durable ».

Mener l'industrie vers la décarbonisation

« Nous considérons le développement durable comme un élément fondamental de nos valeurs sociales d'entreprise et comme une condition préalable à toutes nos activités », ajoute AGC. « Elle exige une amélioration continue et implique tout le monde au sein d'AGC. Guidés par notre politique, nos objectifs et nos systèmes de gestion environnementale certifiés, nous voulons contribuer à un avenir durable ».

AGC Glass Europe contrôle chaque année son empreinte carbone et a établi une feuille de route afin de parvenir à une production de verre neutre en carbone d'ici 2050. « Notre feuille de route sur le carbone tient compte de tous les éléments de la chaîne de valeur. Elle couvre l'approvisionnement durable en matières premières, l'utilisation de fours de fusion très efficaces, l'augmentation de l'utilisation du calcul, l'utilisation d'électricité verte et enfin l'optimisation du transport », précise AGC.

Les points forts de la décarbonisation en 2022

Approvisionnement local en sable. Les sables "juste assez bons" permettent de réduire le transport nécessaire, de diminuer les opérations de traitement, de réduire les déchets et l'utilisation des ressources naturelles.

Recyclage du verre : AGC Glass Europe recycle environ 1 million de tonnes de calcin par an, ce qui permet d'économiser environ 1,15 million de tonnes de matières premières et 700 000 tonnes d'émissions de CO₂. Le taux moyen de calcin dans ses matières premières est aujourd'hui proche de 30 %, « mais il sera



Nervesa 21, projet d'immeuble de bureaux à Milan (Italie).
Architecte : Lombardini 22. Investisseur : Cromwell Group.

Les investisseurs choisissent des projets de construction durable

De plus en plus, les investisseurs exigent que des matériaux durables soient utilisés dans leurs projets. Les bâtiments durables ont une empreinte carbone plus faible, minimisent la consommation de ressources non renouvelables et réduisent les émissions de gaz à effet de serre. Pendant la phase de construction, il est nécessaire d'envisager plusieurs aspects, dont l'utilisation de matériaux décarbonés, la recyclabilité, la possibilité de réutiliser les composants du bâtiment et la réduction des déchets, aussi bien pendant la construction qu'au-delà de la vie du bâtiment.

Les propriétaires et les investisseurs avancent également des arguments financiers : les bâtiments sains et écologiques rapportent des loyers et des prix de vente plus élevés, qui à leur tour améliorent la perspective d'une augmentation de la valeur d'investissement sur le long terme. Ainsi, en recherchant pour leurs portefeuilles des biens durables, les investisseurs et les gestionnaires de fonds peuvent poursuivre leurs objectifs Scope 3¹ tels que les émissions locataires et l'empreinte carbone, et améliorer leur performance ESG.

En termes de qualité, d'esthétique et de performance technique, les vitrages AGC à empreinte carbone réduite sont identiques à leurs versions traditionnelles, mais génèrent environ 40 % de CO₂ en moins au cours de leur production².

1. Emissions Scope 3 : émissions indirectes issues d'activités en amont et en aval de la chaîne de valeur.

2. Par comparaison avec le niveau de référence d'AGC Glass Europe : FDES (EPD) pour le Planibel dans la base de données Inies.



Le site AGC de Seingbouse fabrique à présent le verre Low-Carbon Planibel Clearlite.

augmenté de manière significative », précise le groupe.

Recyclage des déchets DeSOx en tant que matières premières : 4 600 tonnes de sulfates ont été recyclées en tant que matières premières en 2022, ce qui porte le total à environ 59 500 tonnes depuis le début du programme en 1999.

Utilisation de fours de fusion avec l'«Electro-boosting». Une équipe interdisciplinaire d'AGC est en train d'installer l'électro-boosting sur les lignes de production de verre flotté afin d'électrifier partiellement les lignes de production dans toute l'Europe. En 2022, le premier four a été équipé de la technologie d'électro-boosting à Moustier lors de la réparation à froid du four. La technologie a également été installée sur la ligne float de Seingbouse en France. Cette installation de Seingbouse a été partiellement payée par une subvention dans le cadre du programme de relance économique français France Relance, financé par l'Union européenne — NextGenerationEU. Le programme France Relance, géré par l'Ademe, contribue à la décarbonisation de l'industrie française.

Fusion hybride. AGC et Saint-Gobain ont annoncé qu'ils collaboraient à la conception d'une ligne pilote de verre plat innovante qui devrait réduire très significativement ses émissions directes de CO₂.

Utilisation de l'énergie verte. En 2022, la production totale d'électricité verte a atteint 28 927 MWh d'énergie récupérée et autoproduite. Par conséquent, près de 2 100 tonnes de CO₂ ont été économisées en 2022.

Le verre au cœur de l'architecture durable. Grâce à une approche holistique de la décarbonisation, AGC propose désormais à ses clients du verre flotté ou float, à faible teneur en carbone, avec 40 % de carbone incorporé en moins. « AGC s'engage à être à la pointe du développement de nouveaux produits plus performants sur le plan environnemental et à améliorer la santé et le bien-être des personnes. Jouer un rôle important dans l'architecture durable », conclut le groupe verrier. ■

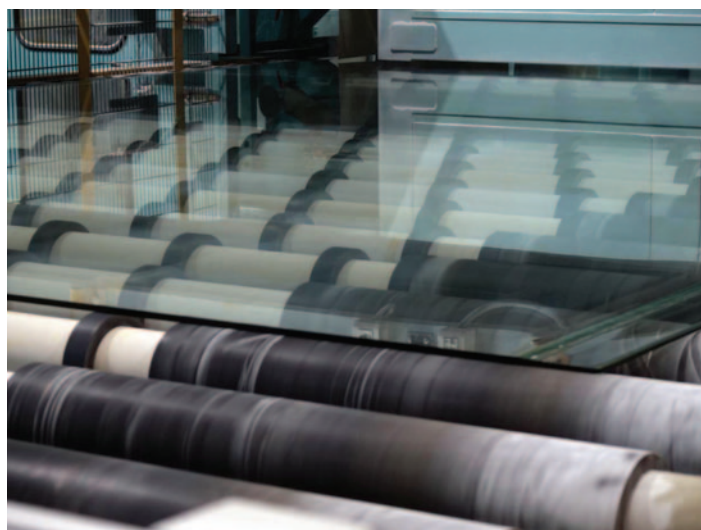
FOCUS

AGC continue d'augmenter sa production de verre float à empreinte carbone réduite

Il y a six mois, AGC Glass Europe a démarré la production de Low-Carbon Planibel Clearlite sur son site de Moustier en Belgique. L'empreinte carbone de ce verre float a été réduite de plus de 40 %. La production de Low-Carbon Planibel Clearlite ne dégage que 7 kg de CO₂ eq./m² pour un verre d'une épaisseur de 4 mm.

À présent, le site AGC de Seingbouse (France) s'est également mis à fabriquer ce même produit verrier durable, marquant l'étape suivante du déploiement à long terme prévu à l'échelle du groupe. Avec cette capacité de production supplémentaire, AGC a étendu sa gamme à empreinte carbone réduite, qui comprend désormais une variante à empreinte carbone réduite de Stratobel (verre feuilleté de sécurité), Stratophone (verre feuilleté acoustique), iplus (verre à basse émissivité pour le vitrage isolant), Stopray et Energy (verres à basse émissivité avec contrôle solaire), ainsi que des verres à couches trempables (T-coatings). À présent, l'ensemble de la gamme est disponible dans toutes les épaisseurs de 3 à 10 mm.

AGC Glass Europe a franchi une nouvelle étape de sa feuille de route "neutralité-carbone" en lançant la fabrication de verre à empreinte carbone réduite avec une nouvelle unité de production. L'approche holistique du groupe prend en compte l'intégralité de la chaîne de valeur : elle décarbone les processus de production, réduit les émissions de CO₂ par le choix de ses approvisionnements et réduit d'autres émissions indirectes. AGC encourage des achats de matières premières plus durables ; utilise des fours de fusion performants qui emploient une technologie innovante, le boosting électrique ; augmente le recours au recyclage avec des flux intelligents de calcin et l'optimisation du transport entre les usines AGC et les clients. Le groupe encourage également l'utilisation des énergies renouvelables, non seulement en achetant de l'énergie verte, mais aussi en produisant sa propre électricité solaire et éolienne.



Première production de verre à empreinte carbone réduite à Seingbouse (France).

De vrais atouts dans une période où le prix des matériaux et les délais sont en hausse

Rénover en conservant les châssis existants

Sur certains chantiers de rénovation, il est possible de gagner en performance thermique en changeant de vitrages tout en conservant les anciens châssis, à condition de prendre les précautions nécessaires.

La récente offre en double vitrage ultra-mince sous vide Fineo d'AGC Glass éclaire sous un nouvel angle la technique de rénovation des menuiseries où les châssis existants, acier ou bois, peuvent être conservés. L'atout majeur de ces vitrages sous vide (AGC Glass, NSG Pilkington, HaanGlas...) réside dans leur épaisseur réduite. Ce facteur est essentiel pour réutiliser plus aisément des profils anciens qui ont été dimensionnés à l'origine pour accueillir un simple vitrage mince. Le plus fréquent et le moins coûteux est de remplacer le simple vitrage d'origine en 3 à 4 mm d'épaisseur par un vitrage traditionnel, soit simple en forte épaisseur (10 mm par exemple) soit double de 14 à 20 mm. Dans le cas d'un monument historique classé, les ABF peuvent imposer de conserver le châssis et de mettre un verre étiré ou soufflé, proposé par des fabricants comme la Verrerie de Saint-Just (Groupe Saint-Gobain) ou Riou Glass avec le Rglass Patrimoine. La rénovation avec conservation de châssis demeure une niche. De plus, il s'avère difficile de massifier cette approche. Pourtant les bénéfices, que sont l'économie de ressources et de moyens, le réemploi in situ, les délais raccourcis, sont devenus de vrais atouts dans une période où le prix des matériaux et les délais ont connu de sévères inflations.

Pose dite "en rénovation"

Pour chaque nouveau projet de rénovation, les principaux éléments à considérer sont l'état de conservation du châssis, l'épaisseur du profil et une attention particulière est à porter aux ouvrants et à la robustesse de leur mécanisme qui doit pouvoir supporter un poids accru.

Le témoignage de Marc Benard, architecte et président de Equateur Architecture, est instructif sur les difficultés rencontrées sur le terrain. L'agence a toujours bloqué au niveau des études et n'a jamais réalisé cette approche consistant à remplacer le vitrage tout en conservant le châssis existant. Leur premier essai a porté sur des fenêtres en bois exotique des années 70, imputrescibles, dans des logements sociaux. Le bâtiment était une Tour du xx^e siècle, avec



DR



DR

Menuiseries bois dans cette maison en Belgique, dont certaines avec du petit bois, rénovées avec doubles vitrages sous vide Fineo d'AGC Glass par RenoWindow.

des menuiseries très qualitatives. L'idée était de passer de simple à double vitrage en changeant la parclose, mais le mastic vitré entre la menuiserie et le verre était amianté. Désamianter aurait été trop coûteux aussi le choix s'est porté sur le remplacement des anciennes menuiseries par des menuiseries en bois.

Le deuxième exemple a porté sur un bâtiment de logements sociaux des années 50, avec label architecture et menuiseries acier. « Une étude du gain Uw a été faite en conservant les châssis et en remplaçant le simple vitrage par du vitrage mince de type Saint-Gobain Climaplast Colonial, ou feuilleté Van Ruysdael avec un intercalaire en film butylique ou par du double vitrage HaanGlas sous vide avec billes d'acier... Mais à cause de la forte conductivité thermique du châssis métallique, le gain était médiocre de l'ordre de 5,5 à 4,5 W/m².K. De plus l'acier présente d'autres défauts, absence d'étanchéité à l'air, absence d'isolation acoustique, présence de courant d'air... Cette approche semble difficile à mettre en œuvre en logement social, en revanche elle peut peut-être trouver sa place en Monuments Historiques, avec des menuiseries bois de bonne qualité comme du chêne du XIX^e siècle », résume Marc Benard.

Réunir les bonnes conditions

Dans certaines configurations, les conditions sont réunies pour pouvoir remplacer le simple vitrage par un double ou à défaut un simple plus épais. Situé à Nantes, l'artisan installateur DV Renov est spécialisé dans la rénovation de menuiseries bois existantes et opère sur la région Grand Ouest. Une de leurs prestations est de remplacer le simple vitrage par du double vitrage de type Saint-Gobain en 4/14/4 ou 4/16/4 mm en conservant le châssis d'origine. Le responsable technique de DV Renov, Jean-Pierre Camerlynck, détaille : « La mise en œuvre est fonction de l'épaisseur d'origine du châssis. Il est possible de travailler avec des ouvrants d'épaisseur minimale de 28 mm et jusqu'à 36 ou 40 mm. Le principe est le suivant. Une fois le simple vitrage retiré par l'extérieur, on agrandit la feuillure et on positionne dans la feuillure du double vitrage fourni aux dimensions par le vitrier. Un recouvrement bois de 9 mm d'épaisseur vient cacher le bord du vitrage tout en conservant un clair de vitrage identique à l'original quelle que soit la forme, cintrée, en œil-de-bœuf, décentrée, avec de la hauteur, etc. On referme sans mastic avec du bois biseauté avec un joint invisible entre le dormant et l'ouvrant pour l'acoustique et l'étanchéité. À l'intérieur, l'esthétique est conservée avec le petit bois, l'espagnolette ou la crémonne... ». Améliorer la performance thermique de la fenêtre en conservant le châssis existant demande une étude spécifique pour être validé et choisir la solution adaptée. Chez Est Métropole Habitat, Paul Sachot, chargé de mission Expérimentation et Financement, donne un exemple sur le chantier de rénovation de l'Autre Soie à Villeurbanne, où le réemploi faisait partie des objectifs :



Les menuiseries bois de cette maison à Vannes ont été rénovées avec des doubles vitrages sous vide Fineo d'AGC Glass par l'entreprise nantaise DV Renov.



Rénovation avec double vitrages sous vide Pilkington Spacia des parties vitrées des salles de la mezzanine du Palazzo Ducale à Martina Franca (Italie) en préservant les cadres historiques des fenêtres.

« Si les menuiseries bois des logements ont été changées, le projet comporte dans les couloirs non chauffés des fenêtres classées par les ABF dont les châssis et ouvrants en acier devaient être conservés. Le double vitrage était trop épais et le survitrage trop cher. Il a été décidé de remplacer les simples vitrages en simples vitrages plus épais et plus performants. Les ouvrants ont été déposés pour faciliter leur rénovation. Les profils ont été sablés et soudés et lorsqu'ils étaient rouillés de la matière a été ajoutée. Après changement du vitrage, une parclose en métal a été posée similaire à celle d'origine. »

Rupture High-Tech

Sur ce marché, la haute technologie est apportée par le double vitrage sous vide avec des produits comme le Spacia de NSG Pilkington qui existe depuis plus d'une décennie. L'offre est revenue en force sur le marché récemment avec AGC Glass qui fabrique Fineo dans son usine belge de Lodelinsart vers Charleroi, à destination du marché européen.



DV Renov
Philippe Alluin

DV Renov est intervenu par l'extérieur sur l'ensemble des fenêtres situées en front de rue de l'ISEG à Nantes car il n'était pas possible de les dégondrer. Le simple vitrage a été remplacé par du double vitrage en conservant les menuiseries bois.

Récemment DV Renov a travaillé avec l'agence nantaise AGC Glass Distribution pour installer du vitrage Finéo sur une maison ancienne à Vannes. Les menuiseries bois ont été renovées avec ce double vitrage sous vide de 8 mm d'épaisseur en conservant les châssis existants. Le vide entre les deux vitrages est maintenu avec des petits picots très discrets qui doivent néanmoins être montrés et acceptés par le client.

« Le chantier s'est très bien passé, les mesures prises sur site sont envoyées pour la fabrication des vitrages à l'usine belge d'AGC Glass. La faible épaisseur du vitrage sous vide permet de moins agrandir la feuilure et pour refermer il suffit de poser une parclose clouée au lieu de mettre une baguette sur toute la largeur du châssis. Néanmoins, pour une nouvelle collaboration, il est nécessaire de s'adresser à la structure de distribution belge RenoWindow d'AGC Glass Europe et nous aimerions avoir un accès direct à la liste de prix », précise Jean-Pierre Camerlynck, responsable technique chez DV Renov.

Pilkington fait aussi bien du vitrage sous vide que traditionnel, avec une performance obtenue par une couche d'oxyde métallique afin de contrôler l'apport énergétique et le contrôle solaire. Du fait de son épaisseur minimale, le produit sous vide est demandé en menuiserie historique pour remplacer un simple vitrage. La technologie existe depuis assez longtemps. Au sein du groupe, le vitrage sous vide est fabriqué au Japon et il faut tenir compte des délais et du coût de livraison, ainsi que du bilan carbone.

« La distribution en Europe avait été mise en stand-by avec le Covid et a repris depuis moins d'un an », précise Marc Amah, responsable technique et marketing des Verres de Protection Incendie et Architecturaux chez NSG Pilkington. Le vitrage Spacia sous vide Pilkington est disponible en épaisseur de 6,2 mm jusqu'à 10,2 mm avec une performance thermique équivalente à du double ou triple vitrage. Le vide d'air est de seulement 0,2 mm entre les deux vitrages



Chalet savoyard ("Chalet Minimum" de 1960 par l'Atelier d'architecture en montagne), où des doubles vitrages avec parcloches bois rapportées en applique ont été posés en remplacement des simples vitrages d'origine en 2018.

qui sont séparés par une grille intercalaire. Une capsule en acier est positionnée dans un coin de la menuiserie pour faire le vide d'air. Cela permet d'atteindre un coefficient de transmission thermique U_g jusqu'à $0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$ alors qu'il faudrait un triple vitrage traditionnel de 44 mm d'épaisseur pour atteindre cette performance.

Travail artisanal

Pour le vitrage traditionnel, le marché est diffus. Pour DV Renov, le marché est celui des Monuments inscrits, des manoirs, des châteaux, mais aussi du résidentiel, maisons individuelles ou collectif. « Cette approche est moins chère que le remplacement à l'identique, aux alentours de 1200 à 1400 euros pour une fenêtre à comparer à un coût de 3 000 ou 4 000 euros pour une menuiserie neuve. Environ trois mois de délais sont à prévoir entre la commande et les travaux. Trois à quatre fenêtres sont posées par jour, avec pour les portes-fenêtres, plus de difficulté si la porte a gauchi », estime Jean-Pierre Camerlynck. Pour travailler sur le chantier, les ouvrants sont démontés et le travail se fait à l'horizontal sur tréteaux. Pour les impostes, l'accès se fait depuis l'intérieur ou si nécessaire avec un échafaudage. Avec un vitrage de type Saint-Gobain, la face extérieure est recouverte intégralement d'un nouveau bois de 9 mm d'épaisseur avec un nouveau rejet d'eau, etc. Les différentes pièces sont préparées en atelier et ajustées pour l'épaisseur et la teinte. Dans le cas particulier d'une fenêtre avec du petit bois, le principe est de mettre un grand vitrage avec un petit bois en profilé extérieur et intérieur, et aminci si nécessaire. Le résultat est une fenêtre isolée et renovée rigoureusement à l'identique et à moindre coût. Comme les autres producteurs de verre plat, NSG Pilkington, a des clients transformateurs avec une offre traditionnelle qui est plus économique, plus classique que le sous vide. En fonction du chantier, l'épaisseur est



Rénovation de la résidence Le Hameau à Paris 15^e, avec remplacement sur un coulisant prototype en bois/alu du simple vitrage par un double vitrage.

Ci-dessous : Rénovation menée par l'agence Alluin&Mauduit sur une résidence à Meudon, avec expérimentation sur un logement témoin du remplacement du simple vitrage des menuiseries bois en double vitrages.



choisie pour avoir de la performance énergétique avec du verre à couches. Marc Amah confie : « Nous commençons à avoir certaines références depuis un an et demi, deux ans, avec différentes performances solaires et énergétiques. Tandis que le bâtiment historique est plutôt intéressé par la solution sous vide, afin de conserver une faible épaisseur de vitrage, en traditionnel, la cible est plutôt le tertiaire en acier ou alu. En acier, il faut en général refaire les accessoires d'étanchéité, vérifier si les joints sont fonctionnels, etc. La demande vient en général de l'architecte pour des questions de style ou de coût, en partenariat avec le BE thermique. »

Enjeu de massification

Pour Philippe Alluin, les chantiers sur lesquels le châssis existant peut être conservé sont essentiellement des chantiers bois. Concernant le changement de vitrage en conservant le châssis, Philippe Alluin a engagé avec l'agence Alluin&Mauduit une première opération sur les ensembles menuisés avec fixes et ouvrants bois conservés en 2011 à Meudon-la-Forêt, pour une copropriété de 2 300 logements réalisée en 1961 par l'architecte Fernand Pouillon. Dans le cadre de cette rénovation énergétique et patrimoniale, il a été expérimenté pour des raisons économiques en 2012 sur un logement témoin, le remplacement de simple vitrage en 4 mm en double vitrage rapporté Saint-Gobain avec profil Neoclar.

Cette solution est rationnelle car la menuiserie était pour l'essentiel en bon état avec des parties fixes et un format qui s'y prêtait pour supporter la différence de poids. Les paumelles de la partie ouvrante formaient un appui pour le poids supplémentaire en limitant l'effet bras de levier. Les épaisseurs de feuilles n'étaient pas prévues pour le double vitrage, une surparclose a été mise en œuvre. Il s'agit d'un profil Neoclar qui se clipse dans la feuillure existante, avec une légère saillie.

« C'est très efficace et astucieux et on obtient une feuillure drainante. Une contrainte technique est de veiller à l'étanchéité à l'air. La performance ther-

mique obtenue (U_w de $1,4 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) donnait droit au crédit d'impôt. Cette expérimentation n'a pas permis d'aboutir à une décision collective, mais de nombreux copropriétaires ont choisi à titre individuel de mettre en œuvre cette solution », détaille Philippe Alluin. Un deuxième cas est une copropriété de 250 logements rue de Vaugirard à Paris 15, Le Hameau, un immeuble réalisé en 1972 par l'architecte Roger Anger. La rénovation a été menée en 2016 par l'architecte Véronique Javelle, gérante du groupe A & M, qui explique : « les menuiseries des années 70, mixtes en bois alu, étaient de très bonne qualité. Ces coulisants spéciaux de grandes dimensions possèdent un levier qui soulève la fenêtre avant de coulisser. Nous avons testé un changement de vitrage sur un prototype, avec une remise en état de la quincaillerie, calcul du nouveau U_w par ReeZOME. Une difficulté était de trouver un artisan et finalement nous avons fait appel à une entreprise belge. Une réticence peut venir du fait que le travail présente de l'aléa, que ce n'est pas possible d'industrialiser. » Un coulisant a été démonté et étudié, avec son roulement, les feutres, etc. Il n'y avait pas besoin de profils spéciaux de type Neoclar. Un double vitrage a été mis en place dans la feuillure existante avec juste une surparclose en bois, un couvre-joint rapporté. Néanmoins, sur ce projet aussi, il n'a pas été possible d'obtenir l'accord de la copropriété. ■

Mise en oeuvre du système de façade Univers 54 d'Installux équipé du vitrage double feuilleté durci 66.2 de GlasTrösch

Mur-rideau inversé en haute montagne



Le garage de la télécabine de Varet situé à quasi 2 700 m d'altitude, donne accès à une nouvelle attraction, une tyrolienne permettant de descendre à vol plané l'Aiguille Rouge sur 1,8 km.

Le toit du garage de la télécabine du Varet à Arc 2000 a été aménagé en espace de restauration panoramique avec de larges baies vitrées Installux donnant sur le vide au-dessus de la vallée. Un travail d'orfèvre confié à des experts de la haute montagne.

Le garage de la télécabine de Varet est situé à 2 680 m d'altitude sur l'Aiguille Rouge, point culminant de la station de ski des Arcs en Savoie. Son toit a été aménagé afin de proposer une terrasse avec un solarium panoramique et un café-restaurant à proximité du départ de la tyrolienne. Cette nouvelle attraction, qui suit le tracé de l'ancienne piste du Kilomètre Lancé, offre des sensations fortes aux visiteurs avec un vol plané sur 1 800 mètres et une vitesse pouvant atteindre 130 km/h. Le garage lui-même est transformé en un show "son et lumière" mis en scène pendant la journée par projection de vidéos sur les murs. L'enjeu pour l'exploitant Les Arcs / Peisey-Vallandry est d'adapter le domaine skiable au changement climatique en proposant de nouvelles activités et sur une période de l'année plus étendue.

Au-dessus du vide

Les nouveaux aménagements ont été dessinés avec des murs-rideaux qui ont été fournis et posés par la miroiterie S.I.B. (69), un spécialiste aguerri des chantiers en altitude. Les travaux ont eu lieu en août 2021 pour une livraison au printemps 2022. Le gérant, Michel Lanty, détaille : « Nous travaillons avec la gamme 60 (Univers 54) d'Installux. Sur ce projet les



Le nouvel espace de restauration est équipé de murs-rideaux Installux. Ici la grande baie vitrée donnant sur la vallée.

châssis sont en trapèze avec une grande baie du restaurant et un angle vitré qui donnent tous deux sur le vide. Ces deux grands murs-rideaux surplombent l'ancienne piste de compétition et ne pouvaient pas être posés par l'extérieur. Ils ont dû être fabriqués retournés et posés par l'intérieur. Le fait de fabriquer inversé demande en particulier de bien penser l'étanchéité qui doit être modifiée. »

La baie vitrée est un modèle 8100 de chez Installux, qui retourné, présente une partie saillante à l'extérieur en partie basse. Bien qu'involontaire, elle apporte du caractère à l'ouvrage. Pour mieux profiter de la vue, l'installateur aurait souhaité l'intégration par l'électricien d'un cordon chauffant dans les traverses, ce qui aurait évité le dépôt de neige ou de glace sur cette partie saillante extérieure.

Ultra-performance

Le vitrage des murs-rideaux est du double feuilleté durci 66.2 avec lame d'air de 20 mm pour une épaisseur totale de 46 mm. Les verres sont durcis avec une couche de type neutral Silverstar EN2 Plus pour une efficacité thermique (Ug de 1 W/m²K) et solaire renforcé (g de 55 %). Le double feuilleté apporte un affaiblissement acoustique de l'ordre de 39 dB à 42 dB. « Notre fournisseur en vitrage est l'alsacien Glas-Trösch qui sait fournir du très grand vitrage, pouvant dépasser les six mètres avec du service et de la qualité, dans les délais promis. La mise en surpression de la lame d'air pour tenir compte de l'altitude se fait en usine, et demande d'installer le vitrage en moins



Installux

de 48 h. Sur ce chantier, l'exigence des efforts au vent à tenir est de 250 km/h. Des renforts sont ajoutés dans les profils. Le mur-rideau est autoportant avec une structure acier en renfort qui donne une très bonne stabilité structurelle », ajoute Michel Lanty.

Un savoir-faire spécifique

L'étanchéité et la pose des joints doivent être soignées car l'eau en montagne gèle et peut faire casser le vitrage. SIB utilise pour l'étanchéité une colle en mousse PU (polyuréthane) qui résiste à l'eau, aux UV, etc. Le PU est un peu moins souple à travailler que le silicone mais plus résistant. Néanmoins sur la durée ce sont les bavettes qui assurent l'étanchéité. Le chantier du Varet comporte plusieurs vitrages en trapèze, nécessitant l'usage d'une pièce spécifique pour maintenir les montants en haut des baies. SIB a créé cette pièce spécifique il y a plusieurs années et la fait fabriquer sur mesure par un artisan en mécanique générale. Une autre pièce spécifique est le support de l'anti-devers, une pièce qui est maintenant proposée avec la nouvelle gamme 60.

Projet atypique pour menuiseries hors normes

Le système de façade Univers 54 d'Installux, à profils alu, autorise une prise de vitrage jusqu'à 49 mm avec un performance thermique U_g mini 0,9 W/m²K. Il offre la possibilité de répondre à tout type de contrainte technique : structure grille apparente, bande filante ou lisse. Le process de production maîtrisé et bas carbone est garanti par l'obtention du label Alu+C-. « Le projet de Varet aux Arcs comporte plus de 400 m² de murs-rideaux avec du vitrage très technique en surpression. Il faut mettre plus de pression dans les vitrages du fait de l'altitude avec une date limite pour les monter en altitude. S'il n'est pas possible de les poser, il faut néanmoins les monter et les bâcher pendant l'hiver avant de les poser. Une contrainte plus rare du chantier était que le bâtiment surplombe la piste de ski et il était impossible de poser le mur-rideau par l'extérieur comme cela est fait habituellement. Aussi le mur-rideau a été inversé et posé depuis l'intérieur », résume Frédéric Revret, chargé de projets développement commercial chez Installux. ■

Mur-rideau en angle donnant sur le vide, construit inversé et posé par l'intérieur.

VITRAGE



SIB

Les nouveaux aménagements, terrasse panoramique et restaurant, sont construits sur le toit du garage de la télécabine.



SIB

L'installateur SIB a fait appel au transporteur et grutier Loïc Chavoutier à Moutiers (73), ici pour la pose par l'intérieur de l'angle vitré.



SIB

Pose du mur-rideau autoportant inversé à ossature alu et renforts acier.

PANNEAU DE CHANTIER

Lieu : Les Arcs

Maîtrise d'ouvrage : Les Arcs / Peisey-Vallandry (Compagnie des Alpes)

Installateur : S.I.B. (69)

Livraison : travaux en août 2021, et livraison au printemps 2022

Surface totale : plus de 400 m² de murs-rideaux

GARDE-CORPS

ÉTUDE MSI REPORTS

Marché français des garde-corps : l'acier toujours majoritaire mais l'aluminium progresse

Dans une récente étude publiée par MSI Reports sur le marché français des garde-corps, il apparaît que l'acier représente encore une part majoritaire des gammes vendues. Face aux 76 % de parts de marché (en 2021) de l'acier, les garde-corps en aluminium en modules représentent près d'un quart du marché en valeur en France. Cette part a eu tendance à progresser sur la dernière décennie en raison des facteurs suivants : les industriels du garde-corps ont démultiplié leurs gammes ces dernières années, comme l'illustre le développement de garde-corps "100 % verre" (près de 5 % du marché en volumes des garde-corps en aluminium) et de tôle découpée au laser et au jet d'eau (3 % des volumes des garde-corps au remplissage en tôle) ; l'industrie du garde-corps aluminium a été investie par quelques nouveaux acteurs, favorisant la communication sur le garde-corps en aluminium et en module. Notons que l'alu représente une cible de clients plus large : du fait de la livraison en module, ou encore de la pose facilitée, de nombreux artisans non spécialistes peuvent prétendre à poser un garde-corps en aluminium, ce qu'ils ne pourraient pas réaliser en acier par manque de compétences. Du fait du potentiel que représente ce marché, de nombreux nou-

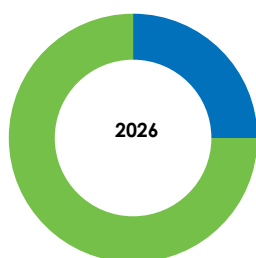
veaux types d'installateurs se positionnent alors sur ces produits (pensons notamment aux façadiers, dont la tendance s'accroît depuis 2017).

À l'avenir, les garde-corps en module en aluminium progresseront et gagneront des parts de marché. À cela plusieurs facteurs structurels : l'augmentation de la demande, un intérêt croissant de la part des entreprises générales, un intérêt croissant de la part des poseurs, de moins en moins spécialistes du garde-corps, une augmentation de la part des logements collectifs, tirant la demande des garde-corps industrialisés en raison d'un coût moindre et d'un temps de pose réduit, l'augmentation de l'offre. À cela s'ajoutent l'augmentation de la productivité des industriels, les investissements capacitaires en termes de stockage et surface de production et aussi la montée en puissance de certains acteurs challengers (Cadiou, Orial, Burgermeister, etc.).

Montée en puissance du verre pour les remplissages et maintien de la fixation sur dalle pour la pose

Parmi les tendances observées par les industriels sur l'année 2021, MSI Reports note une montée en puissance du verre, dont les prix ont moins augmenté que

1) Tableau : Prévisions du Marché des Garde-Corps en France, par Matériau, 2022-2026



■ Aluminium ■ Autres *

	2022	2023	2024	2025	2026
Aluminium	111,5	118,3	124,2	130,5	138,4
Autres*	351,3	370,5	384,9	397,9	415,2
Total	462,8	488,8	509,2	528,4	553,6

Unité : millions d'€ aux prix 2021

Note : * = dont l'essentiel en acier, conçu à façon

Source : prévisions du secteur et de MSI Reports



Source MSI Reports.

Pour acquérir l'étude complète :

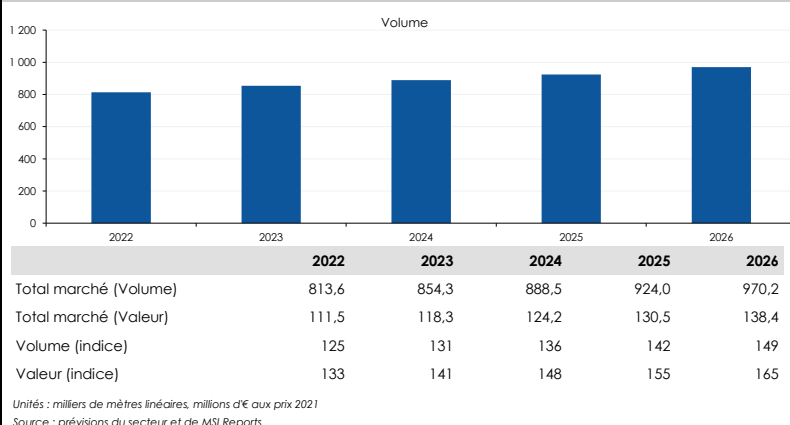
www.msi-reports.com/fr, tapez "garde-corps"

le tôle et le barreaudé. Ainsi, la différence tarifaire entre le barreaudé et le vitré s'est en grande partie estompée et poursuit son gain de parts de marché (à bas bruit toutefois) du 100 % vitré et du tôle découpé au laser et au jet d'eau.

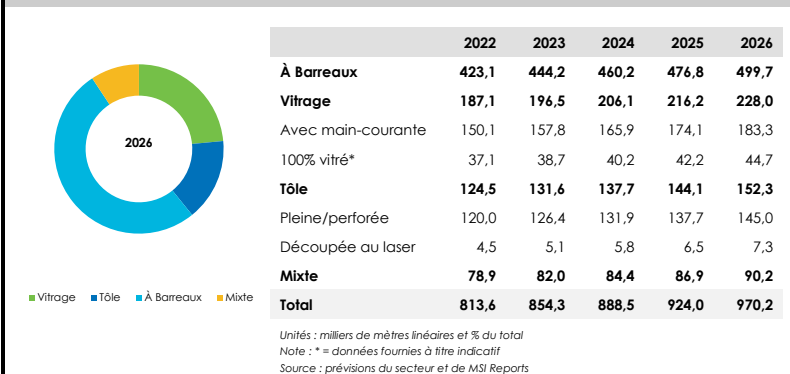
Concernant les types de pose des garde-corps, la fixation sur dalle (ou à la française) représente historiquement la pose la plus pratiquée (environ 59 % du marché en volume en 2021 ; tendance à la baisse). En effet, elle représente un gain de temps par rapport aux autres types de fixation, et notamment à l'anglaise. La fixation rapide ne nécessite pas d'échafaudage puisqu'elle est réalisée directement sur la dalle. Elle est donc particulièrement sécurisante pour le poseur lui-même.

Notons que cette praticité et rapidité répond notamment à l'un des leviers principaux de la demande en garde-corps aluminium : le besoin des poseurs (et notamment des serruriers) d'une pose rapide. Rappelons par ailleurs les dires de nombreux industriels du garde-corps : leur produit correspond à une main-d'œuvre qualifiée de plus en plus rare. Ainsi, la pose à la française, la plus simple, est majoritairement adoptée, d'autant plus par les "nouveaux poseurs" (exception faite des façadiers). ■

2) Tableau : Prévisions du Marché des Garde-Corps en Aluminium en France, 2022-2026



3) Tableau : Prévisions du Marché des Garde-Corps en Aluminium en France, par Type de Remplissage, 2022-2026



Kostum : garde-corps Eflez

Le garde-corps Eflez de Kostum est le mariage idéal entre fonctionnalité, esthétique et durabilité. Sa conception élégante et moderne, aux lignes épurées et fluides, s'associe parfaitement au large choix de décors de la gamme Fresk, développée par la marque afin de proposer aux clients une collection sur-mesure de décors, s'inspirant des tendances actuelles. L'utilisation de la découpe laser permet tout type de designs dont des motifs floraux, des formes géométriques, des motifs traditionnels et modernes, ainsi que des lettrages et des chiffres personnalisables. Les garde-corps fabriqués par Kostum sont conçus pour être durables, sécurisés et faciles à utiliser. Ils sont fabriqués à partir de



matériaux de haute qualité, tels que l'aluminium et sont disponibles dans une variété de styles, de tailles et de configurations pour répondre aux besoins spécifiques de chaque habitat. ■

Horizal : une gamme complète et design de garde-corps aluminium pour la maison individuelle...

Pour le marché des résidences individuelles, Horizal a développé une gamme de garde-corps axés avec remplissages ou barreaudages entre poteaux et main courante rectangulaire, spécifiquement adaptée pour les terrasses et balcons de maisons individuelles. Ces designs s'adaptent aux nombreuses configurations de chantiers et aux demandes d'installateurs. Ces modèles déclinent des designs avec multi lisses horizontales, motifs laser, vitrage butant sous main courante... et de multiples versions esthétiques. Le modèle Odyssée, par exemple, est réalisable avec différents types de remplissages : motifs en découpe laser (7 motifs au choix), tôles perforées (R10 T15 et harmonie) et vitrages feuilletés (3 teintes au choix) et se décline avec ou sans lisse intermédiaire. Ces garde-corps proposent de nombreuses solutions techniques d'adaptation sur chantier, raccords d'angles, rattrapages de pente, poses en applique... permettant qualité de finition et nombreuses possibilités de configurations. ■



...Et pour le logement collectif

Horizal s'adapte aux demandes des donneurs d'ordres et propose ainsi de nouveaux modèles pour répondre aux attentes architecturales. Le Feria Modural en est le parfait exemple. C'est un concept de garde-corps aéré permettant une intégration simple et efficace aux différents types d'architectures. Aucune pièce de liaison n'est apparente afin de préserver l'aspect épuré de l'ensemble. Le Feria Modural est disponible en version butant sous main courante avec fixation sur dalle ou sur muret. Le barreaudage vertical est réalisé en profil de section 50x8 ou 50x15. Le chevillage est réalisé par fixation traversante de la lisse basse (pas de sabot) avec interposition d'une cale de 8 mm. Tous les garde-corps Feria Modural sont prémontés en usine selon le respect des normes en vigueur (NF P01-012 et NF P01-013). L'aluminium est ici utilisé avec subtilité et grâce à ses nombreux atouts, il permet une durabilité accrue dans le temps. ■



Garde-corps en verre Skyforce de Righetti

Le garde-corps en verre Skyforce est une solution pratiquement invisible qui permet de sécuriser les fenêtres et les balcons à la française des risques de chute.

En verre transparent, le garde-corps en verre pour fenêtre sécurise les ouvertures sans encombrer la façade et offre une vue dégagée sur l'extérieur. En finition opale, il permet de protéger les occupants des regards indiscrets tout en laissant la lumière se diffuser dans l'habitat.

Ce système est composé de profils latéraux et d'un verre feuilleté trempé EVA résistant à l'humidité et aux environnements salins. Aussi, ce type de vitrage peut être posé en milieu humide, à l'extérieur, proche du littoral ou en bord de mer sans risque de détérioration dans le temps.

Ce kit préassemblé et prêt à poser s'installe directement sur l'encadrement de la fenêtre ou sur le mur (en applique ou entre tableau). ■



Garda by Righetti : la solution clé en main pour les projets de garde-corps en verre sur profil

Righetti a mis au point Garda, des solutions complètes validées sous Avis technique du CSTB comprenant les vitrages feuilletés trempés EVA et la fixation sur profil. Ces systèmes prêts à poser s'adaptent à tous les types de pose et offrent une stabilité et une résistance optimale afin de garantir la sécurité des occupants.

Hydrophobes, le verre feuilleté trempé EVA possède une grande résistance à l'humidité. Les garde-corps peuvent ainsi être posés en milieu humide ou en extérieur sans risque de délaminage dans le temps.

Righetti est le partenaire idéal pour réaliser des chantiers de grande envergure, à l'image du projet Grand Nancy Thermal où l'entreprise a fabriqué et posé plus de un kilomètre de garde-corps en verre sur profil.



Equipés d'un four de trempe et d'un atelier d'assemblage de verre feuilleté, Righetti maîtrise la totalité du processus de fabrication des vitrages de sécurité pour répondre aux demandes les plus complexes. ■

Garde-corps Wicliffe de Wicona

Le garde-corps Wicliffe est une solution de garde-corps simple poteau adaptable à tout type de chantier et disponible en différentes versions barreaudage (à visser ou à sertir) ou en bande filante (remplissage, croix de Saint-André, paquebot). La structure de base est constituée d'une platine à 1 ou 2 points de fixation, d'un poteau recevant les remplissages maintenus par des brides et d'une pièce d'accroché de main courante en tête de poteau. Le garde-corps est conçu sur le principe d'un poteau unique de 50 x 24 mm en forme de I, réversible pour les parties droites et les angles. Les brides de maintien du remplissage se positionnent à la hauteur souhaitée, l'immobilisation de l'ensemble est réalisée par 2 vis de serrage, situées sur chacune des brides. Les accroches de mains courantes fixées par vis en tête de poteau maintiennent les mains courantes par un clameau (principe de 1/4 de tour). La



liaison au gros oeuvre est assurée par plusieurs types de patines qui permettent le réglage en hauteur et l'aplomb patine sur dalle, nez de dalle, sur dalle passage, devant dalle ou sur muret. Différentes formes et dimensions de mains courantes sont proposées (ronde : diamètre de 50 mm, rectangulaires : dimensions de 27 mm x 65 mm, 35 mm x 65 mm, 30 mm x 85 mm, 21 mm x 60 mm, 36 mm x 65 mm). ■

PROLINE T ET PROLINE T MEGA DE SOLARLUX : FERMETURE DE BALCONS ET DE FAÇADES

Commercialisées sous ATE et marquage CE, Proline T et Proline T mega contribuent à l'amélioration énergétique des bâtiments tout en offrant une grande résistance dans les zones exposées au vent. Grâce aux vitrages utilisés pouvant atteindre 15 mm d'épaisseur dans la version verre de sécurité trempé et 18 mm dans la finition verre de sécurité feuilleté, Proline T et Proline T mega permettent d'améliorer l'isolation acoustique. Ils peuvent atteindre un coefficient d'isolation phonique R_w jusqu'à 30 dB. Ils sont proposés avec des systèmes facilitant la pose, la parfaite planéité sur la hauteur ou la correction visuelle des éventuels affaissements ultérieurs. Les profilés de réglage peuvent absorber jusqu'à 15 mm sur les raccords latéraux et 16 mm (+/- 8 mm) sur la hauteur, voire 35 mm dans les cas les plus extrêmes. Pour garantir la parfaite tenue, les ouvrants atteignant 3 m de hauteur par 1 m de largeur sont équipés de galets à roulements à billes permettant un guidage contrôlé.





ROMEO CARE®

GARDE-CORPS POUR FENÊTRE

qui se pose en 1 clic !



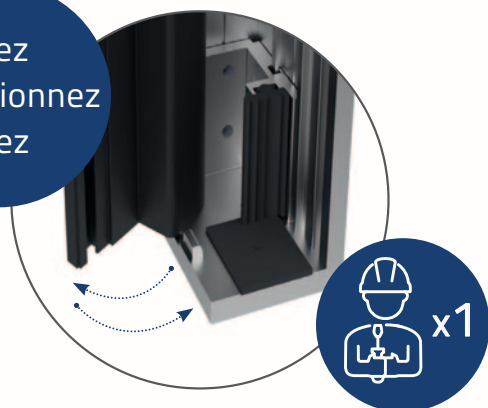
Largeur de verre
de 1 000 à 3 000 mm.

EN KIT
(hauteur
de profilé) :
de 500
à 1 100 mm.



SYSTÈME OPC®

Ouvrez
Positionnez
Clippez



SEUL SYSTÈME VALIDÉ
pour des longueurs de 1 300 mm
en 5.5 PVB trempé.

Montage **en tableau** ou **en applique**

Système **ajustable**

Montage sur
tous supports :



Découvrez
ROMEO CARE



We Build the Invisible

Suivez-nous sur     [sadev.com](https://www.sadev.com)

Membre du
**GRUPE
SIMONSWERK**

Lhassa série 311 de Profils Systèmes

Lhassa série 311 est la toute dernière gamme de profilés aluminium, développée par Profils Systèmes, pour la fabrication de garde-corps aluminium au design épuré, conforme aux normes NF P 01-012 et NF P 01-013. La finesse de son double poteau (51,8 mm x 11 mm), associée à des barreaux (20 x 10 mm et 48 x 10 mm) et à ses mains courantes aux formes droites Factory Spirit lui octroient élégance et légèreté, atouts plébiscités des architectes.

Destinée aux marchés résidentiel et tertiaire, en neuf comme en rénovation, cette nouvelle gamme de garde-corps aluminium minimaliste est disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes Terra Cigala, Profils Color, Terre de Matières, avec tenue de teinte garantie jusqu'à 25 ans. Soulignons que Lhassa série 311 peut se mettre en œuvre en angle (de 90° à 180°), en nez de dalle, sur dalle, sur muret, en rampant, et propose 4 modèles extrudés de sabots en aluminium. ■



GARDE-CORPS TOUT EN VERRE D'ALLIAVERRE

Alliaverre se positionne comme le fournisseur de référence en matière de garde-corps tout en verre. Que ce soit pour le marché privé ou public (avec l'approbation du CSTP), Alliaverre propose des solutions complètes comprenant vitrages et fixations.

Les systèmes de fixation en aluminium d'Alliaverre constituent la clé de son succès. Leur adaptabilité leur permet de s'ajuster à toutes les configurations de chantier. En plus d'être solides et durables, ils sont faciles à installer, permettant ainsi un gain de temps précieux lors des travaux.

Alliaverre, c'est aussi et surtout les vitrages trempés feuilletés de haute qualité pour les garde-corps. Allant de l'épaisseur 6.6.4 à 12.12.4, une large gamme de choix est disponible pour répondre aux exigences spécifiques de chaque projet.

C'est parce que la maîtrise des coûts est primordiale qu'Alliaverre propose les tarifs parmi les plus compétitifs du marché.

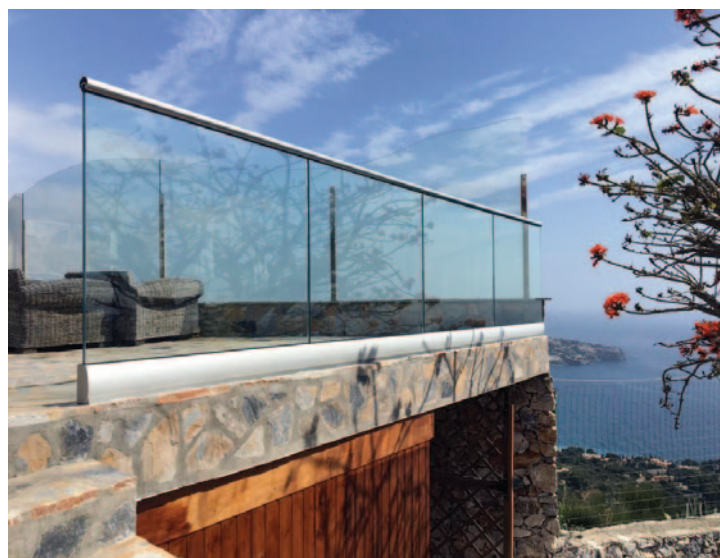


Garde-corps en verre série Railing d'Acristalia

Personnalisation : avec ces produits, il est possible de personnaliser en détail à la fois le verre et le profilé en aluminium. Acristalia propose différentes épaisseurs de verre feuilleté ou feuilleté trempé, de 6+6 à 12+12. De plus, le profilé inférieur en aluminium est disponible dans une large gamme de couleurs, avec plus de 200 options du nuancier RAL, des finitions aspect bois et des finitions anodisées. Cela permet d'adapter les garde-corps à son projet sans aucune limite.

Protection et résistance : ces garde-corps offrent une protection totale avec une capacité de résistance allant jusqu'à 300 kg de poussée linéaire. Ils assurent la sécurité de l'espace sans compromettre le design élégant et sophistiqué.

Polyvalence du design : il est possible de choisir entre des mains courantes traditionnelles rondes ou ovales, en fonction de ses préférences esthétiques. Par ailleurs, ces solutions de garde-corps peuvent être encastrées, montées en surface ou sur le côté, ce qui offre une grande souplesse dans l'intégration des séparateurs dans le projet. ■



Pare-vent en verre série Ascendo

Design fonctionnel : les pare-vent en verre d'Acristalia allient design, confort et fonctionnalité pour délimiter efficacement les terrasses. Ils permettent de définir l'espace et de bloquer le vent sans perdre les vues panoramiques et la lumière naturelle.

Ouverture et réglage faciles : ces pare-vent sont dotés d'un système d'ouverture manuelle qui ne demande presque aucun effort. De plus, ils sont réglables en plusieurs positions, permettant de personnaliser la largeur et la hauteur en fonction des besoins.

Options de fixation : Acristalia propose différentes options de fixation, telles que des roues pour faciliter le déplacement, une fixation au sol ou la possibilité d'utiliser une jardinière comme socle. L'utilisateur bénéficie ainsi d'une grande polyvalence et d'une flexibilité dans l'installation des séparateurs.

Esthétique épurée : ces pare-vent sont conçus sans profilés horizontaux ni poteaux pour le verre mobile, ce qui leur confère un aspect épuré et contemporain. En plus d'être des protections, ils peuvent également être utilisés comme des séparateurs de pièces élégants sur les terrasses de restaurants et de bars. ■



Sabco de Riou, système innovant de garde-corps prêt-à-poser tout verre

Sans cadre et totalement transparent, le garde-corps en verre Sabco assure avec élégance une haute protection contre les chutes. Sous avis technique CSTB pour les applications publiques, privées et les stades, Sabco s'adapte à tous les environnements et aux zones de fort trafic.

Ce système se compose d'un verre feuilleté de sécurité sans perçage et encastré en pied dans un profilé aluminium spécifique haute résistance mécanique. Sabco s'installe au sol ou latéralement et offre une polyvalence d'utilisation. Sa simplicité de montage sur dalle ou nez de dalle inclut le réglage du vitrage au moment de la pose. Le nombre de chevilles réduit (tous les 400 mm ou tous les 200 mm) optimise aussi grandement les temps de montage.

Avec une largeur de verre maxi. de 2 500 mm et une hauteur maxi. de 1 100 mm sous avis technique, Sabco autorise les volumes les plus importants du marché. Les profilés en finition standard aluminium

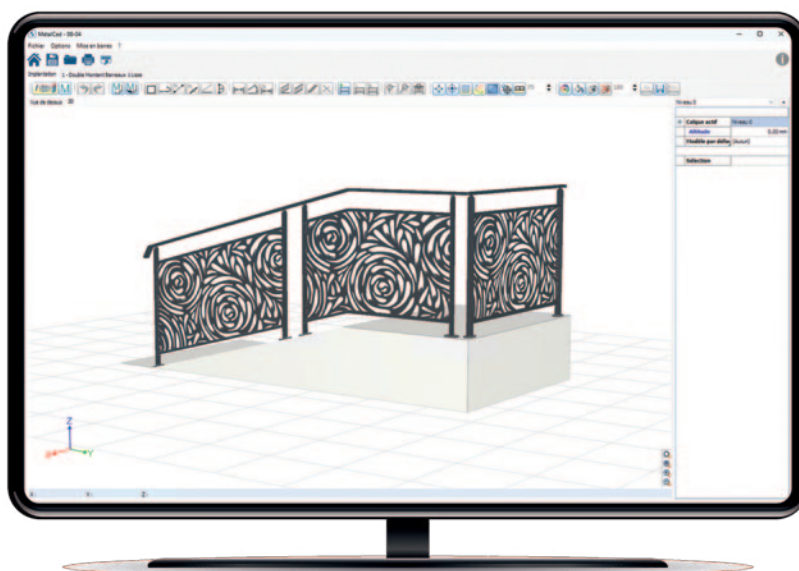


anodisé sont également disponibles dans d'autres finitions (ex : RAL) sur demande.

Grâce à son bureau d'études, Riou est en mesure de répondre aux projets de garde-corps grandes hauteurs (hauteur profil + verre > à 1 100 mm = hors avis technique) via une note de calcul payante validant la bonne tenue de l'assemblage profil / verre. ■

LOGICIEL DE MODULES AUTOMATIQUES : MÉTALCAD

MétalCad est un logiciel de DAO/CAO proposant une solution automatisée pour la conception et la réalisation d'ouvrages en 3D tels que les garde-corps, portails, clôtures, escaliers et menuiseries. La version 2023 du logiciel apporte plusieurs nouvelles fonctionnalités qui améliorent la performance et l'ergonomie de MétalCad. Tout d'abord, la mise en évidence de la sélection en 3D permet une visualisation rapide et précise de l'élément en cours de modification. De plus, il est désormais possible d'associer un symbole à un perçage, permettant aux utilisateurs d'ajouter simplement des pièces de quincaillerie à leurs créations. La reprise des supports d'implantation de garde-corps (dalle, escalier existant...) est également optimisée sur cette dernière version, ce qui facilite le positionnement des ouvrages. Enfin, l'ajout de 60 nouveaux motifs de découpe parmi plus de 400 existants permet aux utilisateurs de gagner du temps en intégrant rapidement des éléments décoratifs à la tôle de leurs garde-corps.





OnLevel : Guardian of the Universe

Guardian of the Universe est une gamme de systèmes de garde-corps innovants conçus pour être entièrement modulaires. Les poteaux en aluminium pré-assemblés sont disponibles en finition aluminium anodisé, brut et RAL toutes teintes. Les profilés sont de forme carrés et sont prêts

à être installés. Entièrement conçus pour répondre aux exigences de la plupart des applications, les systèmes peuvent être installés avec ou sans main courante supérieure afin de fournir une solution économique pour un superbe design de poteau et produit verrier. ■

Profilés TL-6080 et TL-6081

Les profilés en U, TL-6080 (pose au sol) et TL-6081 (pose latérale) sont développés pour le marché privé en 0,6 kN. Ces profilés ne sont pas seulement à un tarif intéressant, il s'agit également d'une évolution intelligente des profilés publics 1.0kN : ils sont beaucoup plus minces et la hauteur du profilé ne dépasse pas 125 mm. Ainsi, le produit est non seulement plus économique à l'installation, mais il est aussi plus esthétique car il permet d'avoir également une vue encore plus dégagée. ■



HOPLIGHT, LE NOUVEAU GARDE-CORPS ALUK

Avec son nouveau garde-corps Hoplight, AluK amène de la modernité aux solutions traditionnelles. Cette nouvelle gamme propose une solution polyvalente et design pour des projets sur mesure.

Hoplight intègre une gamme complète de garde-corps et clôtures à barreaudage et/ou à remplissage, permettant de réaliser des solutions à trames droites, rampantes et de type mains courantes.

Les plus produits :

- Design épuré et moderne
- Mains courantes droites et arrondies
- Espacement entre poteaux : jusqu'à 1700 mm

Les nombreuses possibilités de configuration permettent au système de s'intégrer harmonieusement à l'environnement pour un rendu en finesse et une utilisation en toute sécurité. Les différents choix de fixations associés

aux multiples possibilités de finition des mains courantes offrent une modularité et une flexibilité, qui permettent au garde-corps Hoplight de répondre aux besoins des chantiers, en tertiaire comme en résidentiel, en neuf et en rénovation.





Le configurateur garde-corps se dote de nouvelles fonctionnalités

Après les configurateurs de pergolas et portails, c'est au tour de celui du garde-corps de bénéficier d'innovations et améliorations pour 2023.

Le configurateur garde-corps de BatiTrade, développé par la société AlloTools, se renouvelle encore en proposant des nouveaux plans techniques à ses clients industriels, en révolutionnant l'expérience client par l'ajout d'un module immersif "Le Devis Augmenté" accessible depuis le devis qui se matérialise par un QR Code.

De plus, la pose sur muret et la configuration d'un portillon est maintenant disponible.

De nouveaux plans techniques pour ce configurateur

Depuis la seconde quinzaine de juin, les industriels ont pu découvrir la dernière version des plans techniques BatiTrade. Issue d'une étroite collaboration, les réalisations suivantes ont pu être menées :

- Amélioration des vues, avec des rendus plus nets
- Ajout des vues de face pour chaque segment de garde-corps (droit et rampant)
- Mention des repères sur les vues de dessus et de face ainsi que dans le récapitulatif du devis pour mieux les identifier
- Déplacement des débords de marche des escaliers sous forme de légende dans le cartouche en partie basse
- Rendu des produits en gris clair pour bien les dissocier des éléments de maçonnerie
- Ajout d'une vue 3D HD avec un QR Code permettant une vue 3D interactive qui aide le particulier à la visualisation du projet, zoomer, naviguer...



L'évolution des plans permet ainsi aux industriels et à leurs revendeurs de gagner du temps.

Les revendeurs sont rassurés d'une part par les plans techniques détaillés et passent commande sans faire appel au bureau d'études de leur fournisseur. Les industriels, d'autre part, y gagnent, en réduisant l'intervention de leur bureau d'études lors de la concrétisation du projet, en lançant en fabrication plus rapidement le projet du consommateur.

Plus qu'un simple travail effectué sur le rendu des plans techniques, qui a permis, l'amélioration de l'expérience des utilisateurs professionnels. L'ajout du QR Code sur les plans du garde-corps pousse encore plus loin l'expérience du consommateur en créant une expérience immersive par le Devis Augmenté. ■

LE DEVIS AUGMENTÉ DÉSORMAIS DISPONIBLE POUR LE GARDE-CORPS

Après réception de son devis remis par le professionnel, le consommateur scanne le QR Code disponible sur l'annexe PDF du rendu 3D, depuis son smartphone ou sa tablette.

Grâce à lui, il peut ainsi visualiser facilement son projet 3D configuré et simuler simplement son projet en réalité augmentée dans son propre environnement, sans avoir besoin de télécharger une application particulière.

Avec cette nouvelle fonctionnalité digitale immersive et ludique qu'est le Devis Augmenté, le consommateur peut dès lors se projeter de manière réelle dans la réalisation de son projet.

Le Devis Augmenté, un des modules immersifs proposé dans le nouveau pack Virtual Experience de BatiTrade, permet donc aux industriels souscripteurs de faire la différence en offrant aux consommateurs une expérience d'achat unique et innovante en valorisant leurs produits de garde-corps depuis leur solution BatiTrade Configurator.

AMÉLIORATIONS DE LA GESTION DES MURS : LA POSE SUR MURET ET PORTILLON BIENTÔT DISPONIBLE

BatiTrade améliore aussi son configurateur garde-corps par l'ajout d'une fonctionnalité nouvellement développée: la pose sur muret et l'ajout d'un portillon.

Concrètement, les utilisateurs pourront réaliser un chiffrage complet de leur projet garde-corps dans leur environnement avec l'ajout du muret de la hauteur souhaitée, l'ajout d'un portillon, et ainsi visualiser leur projet de manière plus réaliste.

Cette nouvelle fonctionnalité sera accessible dès octobre 2023.



Système de fixation Vetromount de Bohle

Le marché souhaite aujourd'hui des produits simples de mise en œuvre avec des possibilités de couleur afin de s'intégrer à l'environnement de pose. La rapidité et facilité de pose est un facteur déterminant. Ce système de fixation du vitrage sans outil Vetromount a donc un réel avantage.

L'intégration complète du profil dans les supports (dalle, plancher etc.) est un atout pour les architectes qui veulent un maximum de surface vitrée.

Les solutions d'habillages du profil Vetromount avec les possibilités d'intégration de parement additionnel permettent de répondre à cette demande.

Avec quatre variantes de profilés, le système de garde-corps Vetromount permet la réalisation d'une grande variété d'installations.

La fixation du verre est basée sur un système breveté de cales prémontées aux épaisseurs de verre.

- 88.2 ou 88.4 pour utilisation privée
- 1010.2 ou 1010.4 pour utilisation ERP
- Fixation d'un seul côté sans outils avec un réglage de l'inclinaison du verre de + /- 20 mm.
- Rapidité et facilité avec une fixation sans outils. ■

LA MIROITERIE DE CHARTREUSE PROPOSE LE FENDER GLASS

Cette solution universelle de protection contre les chutes, sous avis technique, convient aux bâtiments privés ou publics, dans tous les environnements même les plus contraignants grâce à un système de fixation novateur, simple et réglable.

Le + produit : l'impression digitalisée, par encrage céramique, certifiée et inaltérable même en pose extrême.

- Polyvalence d'application
- Large gamme de solutions techniques
- Flexibilité des montages
- Facilité de réglage système pose un côté
- Certifications par avis technique



VIT : GARDE-CORPS STOP FALL WINDOWS

VIT assure la protection des personnes contre les chutes grâce à sa gamme VIT Stop Fall Windows.

Ces garde-corps sont conçus pour prévenir le risque de chutes et assurer la sécurité des utilisateurs aux abords des fenêtres. Alliant sécurité et discrétion, la transparence des garde-corps ne crée aucun obstacle visuel et conserve la pénétration de la lumière naturelle dans l'habitat.

Les garde-corps sont réalisés en verre feuilleté trempé HST Evasafe, un verre thermiquement traité qui permet d'éliminer les risques de casses spontanées sur le vitrage. Ce procédé apporte une résistance et un niveau de sécurité optimal. De plus, sa résistance à l'humidité permet une pose en extérieur sans risque de délaminage sur le long terme. Pour assurer leur conformité, ces garde-corps sont soumis à des tests suivant le cahier des charges 3034 du CSTB.



Visite du site industriel de Châteauroux où deux extensions du bâtiment de production vont être construites

AMCC modernise son outil de production

L'assembleur de menuiseries PVC a investi 3,1 millions d'euros entre 2020 et 2022 dans son usine de Châteauroux (Indre). Il poursuit l'automatisation de ses lignes de production entre 2023 et 2026.

Les menuiseries sur-mesure fabriquées dans l'usine AMCC de Châteauroux sont siglées AMCC, AMGO et Closy, des marques du groupe AT Partner auquel elle appartient. Du standard au haut de gamme, en passant par des produits techniques, 22 gammes de base sont déclinées en de multiples combinaisons. Pour gérer au mieux les flux de production au sein de l'usine, un équilibre doit être maintenu en permanence entre les produits des différentes marques. C'est l'une des missions de Jean-Marie Deslandes, directeur commercial d'AT Partner. La volonté du groupe d'être présent sur tous les segments du marché au travers de ses six marques de menuiseries se traduit par une stratégie de développement harmonisé de toutes ses usines. À ce titre, AMCC bénéficie d'un plan d'investissement conséquent et qui s'étend dans le temps.

2020-2022 : le début de l'industrialisation

Sur les 3,1 millions d'euros investis dans la période 2020-2022 (soit 10 % du chiffre d'affaires d'AMCC), l'enveloppe la plus importante a été consacrée à la création d'une ligne automatique de soudure des dormants, de marque Urban (deux millions d'euros). Installée en janvier 2020, elle a remplacé une machine "vieillissante" et répondu à un besoin d'améliorer la qualité de la finition. Soudeuse à plat, ébavureuse et évacuation automatique vers la zone d'assemblage des composants réalisée par des robots. Des stockeurs verticaux et de la transitique alimentent les trois lignes de montage, dont la conception a été revue pour l'occasion.

HISTOIRE

UN PRÉCURSEUR DE LA MENUISERIE PVC

Créé en 1947 à Châteauroux, l'Atelier de Menuiseries et de Charpentes du Centre, plus connu sous le vocable AMCC, fournit et pose de la fenêtre en bois. Il se lance dans le PVC dès 1969, signe la première fenêtre PVC, pour le neuf et la rénovation, et devient rapidement l'un des premiers fabricants en France de menuiseries PVC. En 1996, AMCC intègre en tant que marque la Division BtoB du groupe Atrya (créé par Johannes Tryba). AMCC commercialise ses produits de menuiserie auprès de professionnels de la rénovation, que l'entreprise accompagne jusqu'à la pose finale. Le club AMCC a été créé en 2008 afin d'épauler les revendeurs les plus ambitieux, au travers d'un partenariat privilégié. Premier dans son secteur à avoir pris l'engagement "Satisfait ou remboursé", AMCC développe une offre de service sur-mesure, avec des délais de livraison adaptés aux besoins des clients (délai de quatre semaines en blanc et de six semaines en PVC couleur, pour une commande "classique"). La digitalisation des services permet le suivi des commandes.



Les produits sont destinés aux revendeurs et menuisiers indépendants qui les commercialisent en tant qu'artisans auprès de leurs clients. Les trois quarts de la production sont destinés au marché de la rénovation.



Bureaux, production, logistique : le site AMCC de Châteauroux (36) s'est agrandi au fur et à mesure du développement de l'activité. Deux extensions du bâtiment de production seront construites cette année et en 2024.

Sur cette ligne, l'intégralité du process est automatique, depuis la mise en route de deux robots de ferrage en mars 2020. Un troisième robot, installé en janvier dernier, a permis de compléter la zone de ferrage et de terminer les travaux sur cette ligne (ces trois équipements totalisent 900 000 euros). Les flux en ont été simplifiés car la ligne traite le PVC blanc et le PVC couleur dans les mêmes conditions de productivité.

En décembre 2022, c'est la partie amont qui a été renforcée : l'installation d'un centre BDM à commande numérique pour le débit-usinage des renforts (200 000 euros) a eu pour effet de réduire de moitié le temps de travail au poste de pose des renforts, tout en améliorant la précision des coupes, et en supprimant les défauts de vissage. La capacité de débit, ainsi renforcée, va permettre d'industrialiser la fabrication de Solidea, la gamme à dormant 100 % renforcé, qu'AMCC lancera au deuxième semestre 2023.

2023-2026 : une nouvelle phase d'investissements

Dans la période qui s'ouvre, les investissements se font encore plus conséquents, pour intégrer de nouveaux process de production : l'agrandissement de l'usine et son équipement vont totaliser plus de 11,5 millions d'euros sur les quatre ans à venir.

Deux extensions totalisant 4 500 m² sont prévues, avec un début des travaux à partir de cet été et au cours du premier semestre 2024 (3,5 millions d'euros). Elles permettront de réaménager les flux de production et de stockage. La surface de production totalisera alors 23 000 m².

Une première extension permettra d'ajouter une quatrième ligne d'assemblage, qui devrait entrer en fonction à l'été 2024. Et ainsi d'augmenter de 30 % le nombre total de produits fabriqués (entre autres, rien que pour l'atelier série, qui produit 2 000 fenêtres par semaine actuellement, l'objectif est d'atteindre 2 300 pièces).

Grâce au second ajout, à un autre bout du bâtiment de production, il devient possible de dédier un atelier



La ligne automatique de soudure-ébavurage des dormants.

PRODUIRE SON ÉLECTRICITÉ, UN INVESTISSEMENT INDISPENSABLE

À Châteauroux, comme dans d'autres usines du groupe, l'énergie est un sujet clé qui est traité par la maîtrise des consommations et par le choix d'une production d'électricité solaire.

Des actions ont été menées pour réduire les consommations : optimisation du fonctionnement et du temps d'utilisation des machines pour moins consommer d'électricité ; réduction des températures de chauffage et récupération de l'air chaud des compresseurs dans les ateliers pour contribuer au chauffage.

En 2024-2025, l'usine va par ailleurs gagner en autonomie énergétique : 3 500 m² de toiture d'une des extensions doivent recevoir des panneaux photovoltaïques (480 kWc – coût d'environ 600 000 euros), avec pour objectif de couvrir plus de 90 % de ses besoins électriques dans la meilleure période d'ensoleillement (printemps-été).





Stéphane Delort, directeur des deux sites PVC du groupe AT Partner en France (à gauche), et Jean-Marie Deslandes, directeur commercial AT Partner.

à Alya, la gamme mixte PVC capoté alu AMCC qui prend son essor. À l'issue du réaménagement de l'atelier au premier trimestre, cet investissement permettra de doubler la production en 2024, avec 300 fenêtres Alya fabriquées par semaine.

« Une fois ces agrandissements achevés, l'usine aura atteint le maximum que nous puissions faire en termes de bâti, et cette dimension permettra de rester agile », indique Stéphane Delort, le directeur de l'usine, « Une usine à taille humaine, qui permet de personnaliser les produits et de conserver une dynamique, au travers de rapports directs avec le personnel. »

De nouvelles machines pour plus de performance

Le parc machines sera modernisé et complété avec un centre d'usinage supplémentaire, une ligne automatique pour les ouvrants, un robot de dépose de

FOCUS LE SOUTIEN D'AT PARTNER, UN GROUPE SOLIDE

AMCC fait partie du groupe AT Partner, qui avec la fabrication de 2 000 portes et volets chaque jour est un leader européen de l'assemblage de menuiseries. Créé en 2018, AT Partner réunit les divisions BtoB et Chantier du groupe Atrya (qui reste actionnaire à 49 % ; le siège social des deux entités est à Gundershoffen, en Alsace, mais elles fonctionnent de façon autonome). Il réalise 140 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022, avec 600 collaborateurs.

En dehors de AMCC Fenêtres et Portes, les autres marques de référence du groupe s'adressent à différents canaux : AMGO est dédiée au réseau de négoce en bâtiment ; Norba Menuiserie à l'activité chantier ; Cloisy fait du prêt à poser pour la grande distribution ; Isofrance Fenêtres et Énergies est destinée aux réseaux de concessionnaires exclusifs, et enfin porte-fenetre.fr à la vente en ligne.

DES SITES DE PRODUCTION EN POINTE

Comme pour AMCC, AT Partner poursuit la modernisation de ses autres sites français : l'usine FIA de Millau (Aveyron), qui produit des menuiseries en PVC pour les marques AMGO et Cloisy, s'est équipée d'une nouvelle ligne de production automatisée de soudage/ébavurage.

Tandis que l'usine SNM de La Bresse (Vosges), spécialisée en aluminium pour les marques AMCC, AMGO et Cloisy, dispose depuis 2021, d'un centre d'usinage automatisé pour portes monoblocs en aluminium.

Les quatre autres usines sont elles aussi à la pointe de la technologie : en Allemagne, FIS, spécialisée en PVC à destination des grandes surfaces de bricolage, se trouve près de Leipzig, et Tryba Bernsdorfer produit des fenêtres en bois et bois-aluminium à Kamenz.

À Sebes, en Roumanie, l'usine FIR fabrique en alu des baies coulissantes, des fenêtres à frappe à ouvrants cachés ainsi que des portes d'entrée en dimension standard pour la grande surface de bricolage.

Et enfin, la dernière-née, ACWIN, démarre tout juste (en avril 2023) sa production à Vila Nova de Famalicão, au Portugal, pour le marché ibérique. Son atelier PVC quasi entièrement robotisé (le plus moderne en Europe) sera complété d'un atelier aluminium et d'une vitrerie, ce qui fera de cette usine 4.0 l'un des plus grands ensembles industriels en Europe.



Ces six marques réunissent une très large gamme de menuiseries PVC, mixte PVC-alu, alu et bois. Le service clients du groupe est centralisé dans les bureaux de Châteauroux.



L'usine de Châteauroux compte parmi les trois sites de production du groupe en France.

Soudeuse Vario Cut

le soudage dans une autre dimension !

Les profilés capotés aluminium, filmés couleur et/ou effet bois sont les nouvelles tendances du marché.

Insérez vos profils dans la soudeuse, sa nouvelle technologie se charge du reste !

Aucun travail préparatoire est nécessaire :

La préparation, le soudage et la finition des profilés, se font en une seule étape !

En tant que leader technologique des machines dans l'industrie de la menuiserie PVC,

nous savons que la performance dépend de l'optimisation individuelle des processus.

C'est précisément notre polyvalence et notre flexibilité qui vous offrent de nouvelles possibilités.

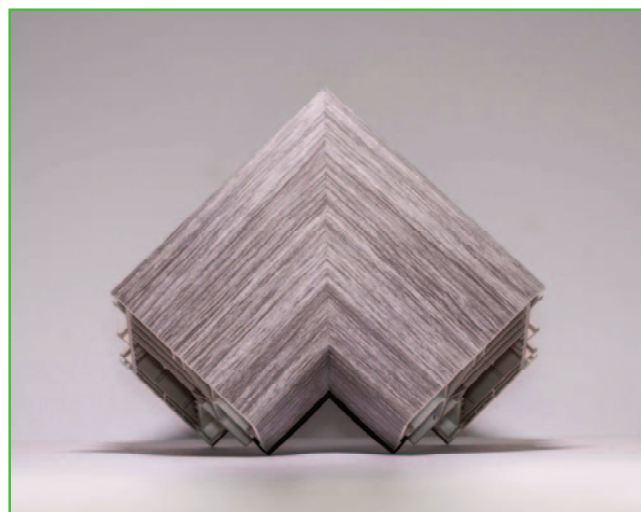
Pour chaque situation, URBAN à la solution.

NOTRE INNOVATION :



AKS 9600 Vario-Cut /4/6 Têtes

VOTRE FINITION :



LA SOLUTION :

M.E.S machines
14 rue des couturières
67500 Bischwiller
Tel : 03.88.72.75.70
info@mes-machines.com
www.mes-machines.com

Nos partenaires :



U-R-B-A-N

La confiance, dès le début

SCHIRMER

Profile Processing Technology

www.schirmer-maschinen.com

colle, et une tour de stockage dynamique d'ouvrants et vitrages (le tout pour environ 8 millions d'euros). Le nouveau centre d'usinage Schirmer (1,4 million d'euros) devrait arriver en mars 2024. Cette troisième machine d'usinage permettra de fluidifier l'alimentation des quatre lignes d'assemblage.

Entre avril et septembre 2024 sera installée une ligne automatique Urban pour les ouvrants (trois millions d'euros). Composée entre autres de trois soudeuses, cette ligne à la transitique entièrement automatisée sera opérationnelle en 2025.

Un robot d'encollage pour la gamme Alya sera également réceptionné en fin d'année (420 000 euros). 2024 sera l'année de la mise en ligne des deux soudeuses Graf, de l'installation d'une tour dynamique de stockage des ouvrants (qui a notamment permis de réduire la manutention et d'assurer un en-cours de production sur une faible surface), et par ailleurs, de l'intégration de l'îlot de montage des volets roulants pour la gamme hybride PVC-alu.

D'autres projets dans les cartons

D'autres équipements seront ajoutés plus tard, pour accompagner la montée en puissance de l'usine, avec

à la clé plus de capacité de production, de qualité de finition des produits et une meilleure qualité de vie au travail pour les 135 collaborateurs des ateliers de production.

Il est question d'acquérir un robot de collage du vitrage (450 000 euros). « Dans la nouvelle gamme Solidea, nous souhaitons coller le vitrage », explique Stéphane Delort. « Nous réfléchissons à la façon d'automatiser la pose de vitrage pour alléger la charge physique des opérateurs et améliorer la qualité de pose ; ce projet n'est pas inclus dans l'enveloppe annoncée. »

À l'horizon 2026, l'ensemble pourrait être complété d'un système de stockage dynamique des vitrages et ouvrants. Évaluée autour de 3,5 millions d'euros, cette étude n'est pas encore affinée. Il s'agit de trouver le juste équilibre entre automatisme et interventions manuelles pour gérer au mieux la production. Si l'automatisation des trois lignes d'assemblage existantes est également envisagée à plus long terme, l'évolution de l'outil de production est aussi fonction des opportunités d'embauche, dans un bassin d'emploi assez tendu. Dans les deux années à venir, dix à 12 postes devront déjà être pourvus. ■



VISITE DE L'USINE EN IMAGES

Les ateliers tournent en 2/8, avec un volant d'heures supplémentaires.



Les profilés sont fournis par Alphacan, Veka et Profialis. Ici, les profilés "à la commande", stockés en extérieur sous abri.



L'un des deux centres d'usinage.



Étiquetage des pièces usinées.



Profilés en attente d'assemblage.



RENDEZ VOUS AVEC L'INNOVATION

Chez RYKO GmbH et RYKO Machinery

PERFECTION et EVOLUTION

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

RYKO
Machinery

AF 126 – grugeuse en bout
avec tunnel et capotage
insonorisés



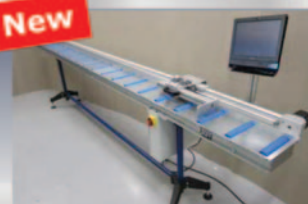
New

Cadreuse pour mise en bois VKP-II



Butée numérique
Commande par PC
Sans Windows 10

New



Station Automatique combiné
pour fichage d'ouvrants et
fraisage de pointes de battement
BZ 25



Table de montage spéciale
pour coffres de volet roulants

Entailleuse en V
Spéciale lame
de coffre de
volet



Scie à parciose GLS 200 A



Machines standards

Matériels de manutention



RYKO Machinery – 5, rue Ampère - 67500 HAGUENAU

Tél: 03 88 63 99 99 – Fax: 03 88 63 99 90 – Email: contact@rykoFrance.com

D'INFO+ SOUS:

Site: www.rykoFrance.com

BULLETIN D'ABONNEMENT

À retourner sous enveloppe affranchie à : EVO + / Gestion des abonnements VPS
Bât E, 62, rue Benjamin Baillaud 31500 Toulouse



verre &
protections^{mag}

Nom :

Titre :

Société :

Activité :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Pays :

Tél : Fax :

E-Mail :

FRANCE

☐ 1 AN : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

☐ 2 ANS : 160 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

HORS FRANCE

☐ 1 AN : 180 € T.T.C.

☐ 2 ANS : 330 € T.T.C.

SIGNATURE

DATE

| |

Mon mode de paiement :

☐ VIREMENT BANCAIRE

Compte n° 04261372371 clé 22 (Caisse d'Epargne,
98 Av. Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine France
Code Banque : 17515 Agence : 90000)
SWIFT : FR76 1751 5900 0004 2613 7237 122

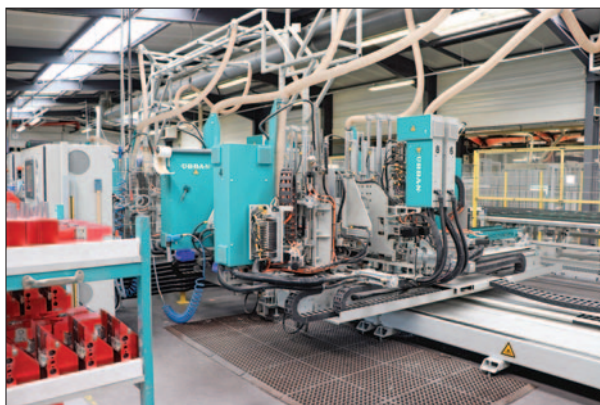
☐ CHÈQUE (à libeller à l'ordre de V.P.S.)

☐ Adressez-moi une facture

Mon n° de TVA :

Abonnez-vous aussi sur www.verreetprotections.com

Ligne des dormants



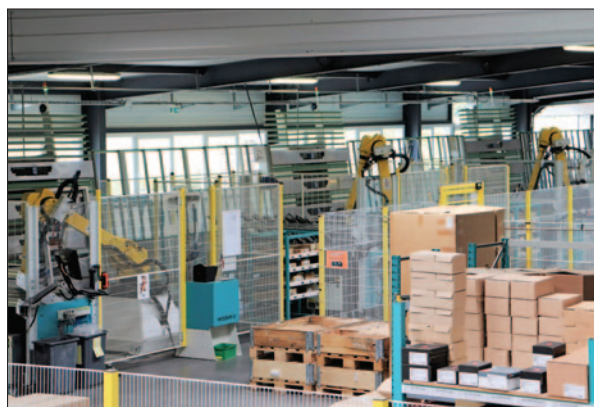
La double soudeuse sans ébavurage Urban peut produire l'équivalent d'une fenêtre toutes les deux minutes, en blanc ou en couleur. Sa capacité sera exploitée au maximum dans les mois à venir, lors de la montée en puissance de la production.



Les cadres de dormants sont stockés momentanément dans un buffer, avant de passer au ferrage.



Ce transbordeur est une navette qui distribue les produits et les convoie vers la ligne de ferrage robotisée (visible en arrière-plan à droite).



La seconde extension, prévue en avril-mai 2024, sera construite derrière ces trois robots de ferrage et accueillera l'atelier réservé à la gamme Alya.



Les robots de ferrage fonctionnent en parallèle (ferrures Ferco).



Ligne des ouvrants



Cette ligne demande beaucoup plus de manutention.



Différentes finitions de soudure sont réalisées en fonction de la commande. Ici, les soudures d'un cadre sont en cours d'ébavurage.



La transitique manuelle de la ligne des ouvrants.



Vu le nombre d'options possibles pour le sur-mesure, le ferrage des ouvrants n'est pas automatisable. Ici, l'un des trois postes de ferrage ouvrants.



Un poste, sur l'une des trois lignes d'assemblage.

- L'extension qui accueillera la quatrième ligne d'assemblage sera construite parallèlement aux trois lignes d'assemblage.

Zone de vitrage



L'un des trois postes de vitrage. Les plus grandes menuiseries mesurent 4,5 X 2,8 m.

Atelier de montage des volets roulants



Un poste d'assemblage des coffres de volets roulants (Sopropfen).

Le banc de contrôle qualité



La quasi-totalité des gammes est certifiée.

L'emballage



L'emballage thermo-rétractable individuel des fenêtres est réalisé sur demande.

L'îlot d'assemblage des ouvrants de la gamme Alya



Momentanément séparé des dormants et des autres zones d'assemblage, l'îlot d'assemblage des ouvrants de la gamme Alya est composé d'une seule ligne.



30 à 35 menuiseries y sont produites chaque jour. En 2024, l'atelier réservé à la fabrication de la gamme Alya sera installé dans la nouvelle extension et doublera sa production.

Hall de stockage



La partie logistique a largement évolué ces huit dernières années, avec la mise en place d'un outil de gestion de flux WMS doté d'un logiciel d'optimisation de tournées TMS.



L'équivalent de trois jours de produits finis est stocké ici.



Le filmage est effectué sous contrôle d'une webcam pour garder une trace de l'état du produit avant départ.



Les palettes métalliques grutables sont réservées au chantier. D'autres palettes métalliques, consignées, sont déchargées sur les plates-formes des GSB et démontées pour revenir dans les camions.

L'atelier cintrage

En moyenne, 25 formes spéciales sont fabriquées par semaine dans cet atelier qui perpétue le savoir-faire du menuisier.



Les palettes bois ne retournent pas à l'usine.



Un espace de formation pratique destinée aux clients est installé dans le hall de stockage.



Cette cellule technique jouxte la salle de formation théorique et le show-room.

Objectifs 2023/2024 : 200 formations et 1500 apprenants

Pari gagné pour le centre de formation CETIH

L'ETI industrielle CETIH inaugurerait le 20 juin son "centre de formation CETIH" (CFC) sur son site industriel de Carquefou (44). Les artisans-poseurs, professionnels de la rénovation énergétique, peuvent y suivre des formations pratiques en menuiserie, photovoltaïque, isolation, ventilation et travail en hauteur. Complémentaires, ces formations en petits groupes, proches du coaching sont plébiscitées par les pros. En pleine croissance le CFC a largement atteint ses objectifs et va poursuivre son développement.



C'est sur le site de Carquefou (44) qui produit des solutions photovoltaïques (panneaux solaires, solutions de pilotage et de stockage) que le centre de formation CETIH (CFC) a été inauguré le 20 juin.

Pour présenter cet organisme de formation certifié Qualiopi, son responsable Thierry Charpentier file la métaphore : « Le centre de formation CETIH est l'un des nombreux enfants du groupe et quand on a un enfant, on peut décider de le baptiser très jeune ou bien un peu plus tard, de façon un peu plus réfléchie. C'est le choix que nous avons fait : maintenant que le bébé est grand, qu'il sait marcher et apprend à courir, qu'il apprend plein de choses, c'est le moment idéal de faire cette inauguration tous ensemble ». Ce bébé, il en est fier et on le comprend car le CFC est à la fois atypique du point de vue de la transversalité de l'offre de formation axée sur la rénovation énergétique tout en répondant aux besoins concrets des professionnels sur les chantiers. Les formations en menuiseries se font par petits groupes de quatre à six artisans (dix pour le photovoltaïque), avec une relation directe entre apprenants et formateurs, une

FOCUS

LES ÉTAPES CLEFS DU CFC

PAR THIERRY CHARPENTIER,
RESPONSABLE DU CENTRE DE FORMATION CETIH

2018 : Création du centre de formation et de l'équipe, construction des locaux de Carquefou (44) dont une partie affectée à la formation.

2019 : Mise au point de l'atelier de formation, la formation par le geste et par la pratique étant un élément clef. Le CFC devient un organisme de formation professionnelle disposant d'un numéro d'activité. Lancement du premier catalogue et choix d'un nouveau logiciel de gestion des formations.

2020 : Le CFC est référencé Datadock ouvrant un financement par les OPCO. Puis le Covid débarque mais le CFC rebondit en créant beaucoup de tutos qui deviennent une force : à l'issue de leur formation, les apprenants se voient délivrer des accès internet pour accéder aux tutos sur Youtube.

2021 : Poursuite de la professionnalisation de l'équipe avec la mise au point de la cellule coordination et ingénierie, mise au point de l'espace découverte, lancement du site internet et obtention du label Qualiopi, garant de la qualité du CFC et qui ouvre aussi la voie des financements.



2022 : poursuite de la progression avec création de portiques mobiles dans l'atelier de formation qui permettent de faire des formations en dehors de Carquefou. L'offre de formation s'étoffe et s'étend à l'isolation, la ventilation et le travail en hauteur. D'autres formations sont réalisées en France sur des sites CETIH ou des sites partenaires.

2023 : Lancement des partenariats écoles, développement des relations avec les artisans et grosse montée d'activité, plus de 3 fois supérieure à celle de l'année précédente.



“ Le frein à la rénovation énergétique aujourd’hui n’est pas lié à la capacité des industriels à fournir des produits mais réside dans l’absence de poseurs en nombre suffisant et bien formés pour réaliser une rénovation énergétique de qualité

FRANÇOIS GUÉRIN, PDG DE CETIH

relation volontairement proche du coaching. L’histoire de sa création s’inscrit dans celle du groupe CETIH, passé en 45 ans de la petite menuiserie à l’ETI centrée aujourd’hui sur quatre activités : portes, fenêtres, énergie, rénovation énergétique.

CETIH, entreprise à mission depuis 2021

Intervenant lors de l’inauguration, Anne Claire Perrin, directrice des ressources humaines CETIH, souligne que dans la continuité de ses engagements RSE développés depuis déjà 15 ans, le groupe est devenu entreprise à mission en 2021. « Le premier point particulier c’est notre actionnariat. Notre gouvernance a évolué : plus d’un salarié sur deux est actionnaire de l’entreprise, les salariés détenant 33 % du capital. La loi Pacte qui permet à toutes les entreprises qui le souhaitent d’inscrire dans leurs statuts

des responsabilités sur l’ensemble de l’activité a eu beaucoup de sens pour nous car elle venait prolonger des plans d’action RSE que nous travaillions depuis des années. Les feuilles de route de chaque activité (portes, fenêtres, solaire) et de l’ensemble des fonctions supports qui travaillent en transversale, sont écrites en fonction de tous nos engagements d’entreprise à mission ». Et la mission de CETIH, sa raison d’être, c’est d’être utile.

Rénovation énergétique : former les pros pour des rénovations performantes

Le développement du CFC s’inscrit en parfaite cohérence avec la mission du groupe. « L’élément important c’est notre baseline, notre slogan qui nous guide tous au quotidien : “Centre de formation CETIH, pour une nouvelle énergie”. Nous sommes dans la rénovation énergétique et la mise en œuvre de nouvelles énergies » décrypte Thierry Charpentier. « Au travers de l’entreprise à mission nous avons pu donner une nouvelle énergie à tous les collaborateurs de CETIH et les apprenants du CFC acquièrent lorsqu’ils viennent chez nous, une nouvelle énergie. Ils changent de cadre, sont dans un nouvel univers pour une journée. Nous les accompagnons et créons un esprit d’équipe pour les faire monter en compétences. Nous sommes là pour aider ces professionnels à progresser, les aider à recruter, à former eux-mêmes d’autres collaborateurs. Ce qui est important aussi c’est de démystifier les règlements qui évoluent énormément. La RE2020 en est un bon exemple et notre formation RE2020 leur permet de savoir comment s’inscrire





Les quatre formateurs du CFC (de gauche à droite) :

Jean Noël : expert menuiserie extérieure, pose réglementation, dépannage, domotique.

Pierre-Jean : experts aéro & photovoltaïque.

et Lionel : experts aéro & photovoltaïque, initiation, dimensionnement, techniques de poses et formations qualifiantes QualiPV.

Johann : expert isolation ventilation et travail en hauteur, des formations complémentaires importantes pour la rénovation énergétique. Certaines animations portent sur le risque, une dimension que les professionnels appréhendent mal.

dans l'application de cette nouvelle réglementation dans leur travail au quotidien ». Les formations permettent aussi de démystifier de nouvelles pratiques comme le digital et la domotique : « Comment surveiller et activer les produits à distance ? Pour les poseurs de menuiseries, il s'agit de démystifier toute cette partie domotique, leur expliquer que c'est atteignable, simple et que c'est un élément de confort extrêmement important à apporter aux clients ». Autre enjeu du CFC : former l'ensemble des collaborateurs du groupe, qu'ils travaillent au service client, au SAV ou à la production. « L'idée est qu'ils sachent comment le produit est utilisé par l'artisan, comment il se pose, comment il se règle, comment il s'intègre dans la vie du chantier » explique Thierry Charpentier.



Un hub d'échange

« On doit avoir des chantiers sécuritaires, qualitatifs et productifs et au travers des formations, nous montrons qu'en appliquant bien certains éléments de réglementation et de sécurité on va pouvoir être à la fois qualitatif et productif. L'objectif est aussi que les chantiers soient conformes à la réglementation. On a des exemples en menuiserie où l'application du DTU pose de menuiserie reste une découverte pour la plupart des artisans poseurs. Nous aidons aussi les professionnels à ne pas créer de dysfonctionnements sur les chantiers, à avoir les bonnes pratiques et à avoir des acteurs qui savent pourquoi ils font les choses » ajoute Thierry Charpentier. Autre objectif visé par le CFC : être un hub d'échange autour de la performance énergétique. La diversité et la qualité des personnes présentes lors de l'inauguration témoigne de la réussite du CFC en la matière : les maires de Carquefou et de Nantes, des représentants de la Capeb, de la Chambre des métiers, de Qualibat et d'organismes associés comme le BTP CFA, Constructys, des représentants aussi du CSTB, du SNFA, de Menuiserie Avenir, des écoles partenaires et quelques partenaires des formations du CFC ont répondu présent le 20 juin et les échanges ont été ininterrompus tout au long de la matinée et du cocktail déjeunatoire.

Fonctionnement du CFC

L'aspect humain est essentiel et deux pôles travaillent en collaboration : les quatre experts formateurs et l'équipe de coordination et d'ingénierie. Élément clef du fonctionnement du CFC, l'équipe de coordination et d'ingénierie intervient en support. Elle accompagne les formateurs dans la mise au point de l'animation des formations et dans la coordination des



formations au quotidien. Une dizaine de prestataires externes interviennent également dans les formations comme le Centre national des énergies renouvelables présent à l'inauguration. Ces partenaires nous aident aussi à progresser et à penser toute notre offre. Premier point fort donc notre équipe et, la première chose que l'on entend des formateurs externes en visite c'est « on se sent bien chez vous », souligne Thierry Charpentier. L'espace atelier de 400 m² permet aux professionnels de se former chez CETIH et le groupe développe aussi les formations sur des sites partenaires, à Roanne, à 1 h 30 de Lyon, à Roncey en Normandie, à Nîmes et à Tarbes dans le Sud. Les formations directement chez les professionnels se développent également, l'objectif étant d'être au plus des artisans grâce à certaines installations qui permettent de répondre à la majorité des besoins de formations, 80 à 90 % des situations possibles sur chantier se retrouvant dans ces installations.

Les perspectives de développement

Selon Thierry Charpentier, le CFC est aujourd'hui un partenaire significatif et reconnu dans le milieu de la rénovation énergétique. Il s'agit à présent de continuer à grandir avec une offre toujours plus large d'année en année. « Pour la partie menuiserie ce qui est extrêmement important c'est de toujours développer les formations sur-mesure, répondre aux besoins du chef d'entreprise qui a une équipe de poseurs, des problématiques spécifiques avec les nou-

CROISSANCE ET OBJECTIFS DU CFC

Le programme des formations est établi selon un calendrier scolaire :

- 2019/ 2020 : 35 formations, 200 apprenants, CA 110 000 €
- 2021/ 2022 : 60 formations, 420 apprenants, CA 190 000 €
- 2022/2023 : 150 formations, 1150 apprenants, CA 650 000 €

Objectifs :

2023 / 2024 : 200 formations, 1500 apprenants, CA ≥ 800 000 €

« Sur le dernier exercice un cap a été franchi avec plus de 150 formations soit en moyenne 15 par mois, plus de 100 professionnels formés chaque mois et avec un CA en progression proportionnelle » se félicite Éric Chalençon, directeur commercial CETIH. « La demande de formation en photovoltaïque est en pleine expansion. La production solaire, l'installation de panneaux photovoltaïques sont des thématiques très importantes et deux formations notamment sont plébiscitées : technique de pose selon le support, la situation, et aussi les formations qualifiantes » précise-t-il.

Éric Chalençon, directeur commercial CETIH



veaux ou les anciens, avoir la capacité de répondre sur mesure à son programme. Pour la partie photovoltaïque, beaucoup des apprenants découvrent ce secteur donc on doit leur proposer un parcours de plus en plus étoffé, les accompagner dans l'obtention de leur habilitation électrique photovoltaïque puis dans la maintenance et le dépannage des installations, les accompagner aussi sous l'angle administratif dans le milieu du photovoltaïque. Nous allons continuer à étoffer les autres domaines évoqués aussi. Le deuxième axe de progression consiste à être au plus près des professionnels avec le développement de nos maquettes mobiles pour intervenir au plus près des clients et en développant des partenariats locaux avec d'autres centres de formation un peu partout en France. Avec nos experts qui sont des passionnés, notre volonté c'est vraiment de transmettre les bons gestes, de pratiquer, d'avoir les bons réflexes, les bons questionnements face à une situation, de donner beaucoup de trucs et astuces ».

Le CFC, levier pour la rénovation énergétique

François Guérin, PDG de CETIH a tenu à souligner que le CFC répond finalement à une problématique majeure de la rénovation énergétique : « Nous portons une mission d'intérêt collectif, celui de la rénovation énergétique et pour bien servir cette mission il fallait aller au-delà des produits. Le frein à la rénovation énergétique aujourd'hui n'est pas lié à la capacité des industriels à fournir des produits mais réside dans l'absence de poseurs en nombre suffisant et bien formés pour réaliser une rénovation énergétique de

qualité. On sait que le frein est là et pour le lever il fallait créer ce centre de formation pour une montée en compétences et en qualité. Développer ce centre de formation est donc parfaitement cohérent avec notre mission. Autre point : il s'agit aussi de remettre le client au centre du dispositif. 800 collaborateurs CETIH sont passés par le CFC pour apprendre comment se posent nos produits et se mettre dans la situation du client qui les reçoit et les pose. On peut être au service clients, au SAV, en conception produits ou commercial, face à un client, parler du produit et comment il se pose est beaucoup plus facile lorsqu'on a suivi nos formations. Et moi-même, j'ai appris à poser des portes, des fenêtres, à régler, je n'ai pas fait la partie photovoltaïque mais c'est prévu, donc connaître le produit dans toutes ses fonctions C'est important parce qu'on fabrique des produits mais on apprend aussi comment on les pose. L'aspect hub est très important aussi. Beaucoup de monde passe ici et c'est ce que nous voulions, créer un lieu avec beaucoup d'échanges, d'informations. Quand je viens prendre mon café, je suis face à des professionnels de toute la France, avec qui j'échange et à chaque fois, on échange sur des petites idées, des bonnes pratiques. Ça donne

l'envie de toujours améliorer les choses, c'est un lieu d'hybridation entre nos collaborateurs et nos clients, c'est extrêmement riche ». Et d'ajouter qu'il n'y a pas de certification pour la pose des fenêtres mais que si elle se met en place, elle devra être co-construite entre le CSTB, l'UFME et le SNFA.

Motiver les professionnels à se former

L'enjeu du CFC est aussi de motiver le plus de menuisiers possible à venir se former, les artisans étant particulièrement éprouvés en termes d'organisation avec des carnets de commandes qui favorisent d'avoir la tête dans le guidon, sans prendre toujours le temps de se former. « Il y a un réveil chez certains gérants, chefs d'entreprise qui souhaitent avoir des poses très qualitatives et une homogénéité des pratiques dans toute leur équipe » note cependant Thierry Charpentier, qui ajoute : « Le centre de formation CETIH participera au salon Artibat en octobre et organisera des animations menuiserie et photovoltaïque sur le stand de la Capeb. L'idée étant de faire toucher du doigt aux artisans ce qu'ils ne maîtrisent pas pour les inciter à venir se former ». ■

INTERVIEW CROISÉE

FRANÇOIS GUÉRIN, PDG DE CETIH

THIERRY CHARPENTIER, RESPONSABLE DU CENTRE DE FORMATION CETIH

« D'ici à 2030 il faut continuer à déployer les différents métiers de la rénovation énergétique : d'autres métiers comme la pompe à chaleur devront sûrement être intégrés à notre offre de formation ».



Le CFC, centre de formation CETIH, a ouvert ses portes il y a quatre ans déjà. Pourquoi cette inauguration aujourd'hui ?

François Guérin : Nous avons effectivement ouvert ce centre de formation il y a quatre ans mais 2020 et 2021 ayant été très perturbées par le Covid, nous avons souhaité décaler cet événement et depuis 2022, il y a un vrai décollage, une accélération du centre de formation. Aujourd'hui nous avons consolidées de belles choses qu'il était important que nous partagions. D'où cette étape qui est plus qu'une inauguration car elle correspond aussi à une étape sur la courbe de progression du CFC.

Thierry Charpentier : Tout à fait, nous avons pérennisé tout ce qui avait été semé, que ce soit en termes

d'offres, en termes d'installations ou en termes d'équipes. Tous ces éléments portent actuellement leurs fruits et supportent notre croissance.

Aujourd'hui est donc un point d'étape ; votre enfant atteindra bientôt l'âge de raison, quel est votre bilan à quatre ans ?

Thierry Charpentier : Effectivement, l'enfant est en très bonne santé, il est viable et nous entrons dans une phase de croissance. Nous allons voir dans quel cadre elle va se réaliser, le cadre actuel atteignant sur certains points ses limites. Il s'agit de se poser les bonnes questions pour voir sur quel périmètre, dans quels lieux et avec quelles installations nous allons continuer à progresser.

François Guérin : Le bilan est très positif car nous avons formé beaucoup de monde, environ 1 200 personnes sur l'année qui vient de s'écouler. Le CFC accompagne très bien l'axe de la rénovation énergétique que

François Guérin



nous avons inscrite au centre de notre stratégie ; il accompagne vraiment aussi tous nos clients dans la montée en qualité, on le constate déjà. Donc les grands objectifs que nous nous étions fixés sont atteints et nous allons poursuivre son développement.

Du point de vue de la rénovation énergétique, vous vous positionnez sur la production d'énergie et l'isolation. Prévoyez-vous des modules de formation sur la protection solaire des fenêtres et baies vitrées face aux vagues de chaleur et canicules à venir ?

Thierry Charpentier : Le confort d'été est effectivement une thématique préoccupante qui va devoir être de plus en plus prise en compte. Effectivement il existe des dispositifs essentiellement sur les aspects fermeture des menuiseries et ces éléments-là vont s'intégrer petit à petit et de plus en plus dans nos programmes de formation avec des éléments de pose mais aussi de pilotage car ces équipements demandent un pilotage pour une ouverture à certains moments, une fermeture partielle ou totale à d'autres moments. Donc oui, nos modules de formations intégreront progressivement ces éléments.

François Guérin : Ce que l'on peut dire c'est qu'au fur et à mesure que les réglementations évoluent et imposent de nouveaux équipements pour répondre à des enjeux comme le réchauffement climatique et le confort d'été, nos formations s'adapteront et intégreront ces éléments. On ne parlait pas de photovoltaïque il y a dix ans, on en parlait peu il y a cinq ans, aujourd'hui c'est au cœur du sujet de la rénovation énergétique et notre centre de formation y répond totalement.

Thierry Charpentier : Nous l'avons déjà fait sur la RE2020 qui indique des zones en France pour l'application de cette nouvelle réglementation. Nous avions en formation des gens du Nord, des Hauts de France ou des gens du Sud, deux régions très différentes et nous adaptons déjà notre formation à la région car la notion de confort d'été était une question importante à évoquer pour les gens du Sud dans cette formation réglementaire.

Selon vous, quels sont les points forts de votre offre de formation ?

Thierry Charpentier : Notre offre concerne toute l'enveloppe de l'habitat, donc la maîtrise énergétique au travers d'éléments en toiture ou au niveau des murs et le centre de formation CETIH est remarqué du fait qu'il apporte des formations sur l'ensemble de l'enveloppe. Un centre de formation est généralement spécialisé, dans la menuiserie ou dans le solaire par exemple. Très peu ont cette vision d'ensemble, cette complémentarité. C'est une vraie force dans notre offre que d'aborder aussi bien les menuiseries, le photovoltaïque, l'isolation et la ventilation. C'est un véritable atout de notre offre de formation.

François Guérin : Ce qui est très apprécié aussi des clients qui viennent ici, c'est que ce lieu est à la fois extrêmement agréable, convivial et professionnel. Nous associons aux équipements très pros, un vrai lieu de convivialité et des intervenants qui sont des experts avec 25 ans, 30 ans de métier, de chantier, reconnus chez nous pour leur expertise et qui la transmettent. Ce ne sont pas des formateurs hors sol. C'est une autre particularité du CFC que de valoriser des professionnels qui ont acquis une expertise et arrivent à une période de leur vie professionnelle où ils doivent transmettre leur savoir-faire. C'est important aussi pour eux de valoriser ces acquis en devenant formateur d'autres professionnels.

Thierry Charpentier



Plus qu'un métier ou une fonction, ce sont des formateurs engagés ?

Thierry Charpentier : Exactement, ils connaissent beaucoup de choses du terrain, de la production comme des chantiers, et ce sont des passionnés qui transmettent leurs savoir-faire de façon imagée et pratique, avec des « trucs et astuces », des choses qu'on ne voit nulle part ailleurs. Les apprenants qui viennent ici, les vieux briscards qui ont plus de 20 ans d'expérience sont toujours étonnés et se félicitent d'y avoir appris des trucs et astuces.

Quels sont vos objectifs d'ici à 2030 ?

François Guerin : D'ici à 2030 il faut continuer à déployer les différents métiers de la rénovation énergétique et d'autres métiers comme la pompe à chaleur devront sûrement être intégrés à notre offre. Nous voulons aussi développer notre maillage territorial, soit par implantation soit par partenariat avec d'autres organismes. Et enfin développer encore davantage la mobilité de nos outils de formation vers les professionnels. Nous le faisons déjà mais c'est un axe à renforcer. Ces trois grandes thématiques seront renforcées pour que nous soyons reconnus comme un acteur national de la formation à la rénovation énergétique.

Thierry Charpentier : Oui, être au plus près des professionnels, cela rejoint ce qui vient d'être dit, c'est un élément extrêmement important, qui va jouer aussi sur le bilan carbone du Centre de formation, un élément qui va être intégré petit à petit. Nous allons être dans cette logique-là qui consiste à être au plus près aussi bien géographiquement que physiquement et aussi au plus près des besoins des professionnels, être dans le sur-mesure, faire des formations qui répondent à des besoins précis et qui se rapprochent d'un coaching.

Pour répondre aux besoins en matière de rénovation énergétique, vous avez développé une offre de produits et de formations bien au-delà de votre activité d'origine. Ça n'est pas banal ! D'où vous vient cette ambition de fabriquer des panneaux solaires en France et de former les professionnels à la pose ?

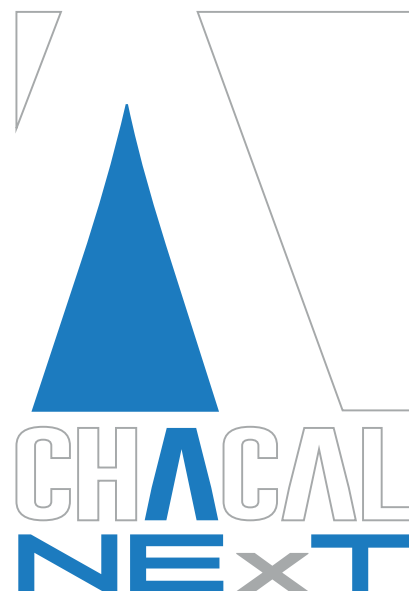
François Guerin : Elle vient d'une réflexion stratégique que nous avons eue en 2009-2010 : en tant



que leader de la porte d'entrée, comment s'inscrire dans une dimension plus large de manière durable dans le temps et durable dans le sens du développement durable ? C'est comme cela que l'on peut donner de la pérennité à l'entreprise et nous nous sommes dit que la porte n'était qu'une petite partie de l'enveloppe de l'habitat, une petite partie de la rénovation énergétique. Nous avons décidé d'aller plus loin, de prendre plusieurs parties de l'enveloppe de l'habitat pour devenir un acteur de la rénovation énergétique. D'où les fenêtres, d'où le photovoltaïque par la marque Systovi (Systèmes de Toiture pour la Vie) et non seulement le photovoltaïque mais aussi le pilotage de l'énergie et l'air chaud. D'où aussi le rachat et la création de la marque Koov qui est un acteur de la rénovation énergétique directement auprès des particuliers. Tout cela s'inscrit dans cette cohérence-là et lorsque nous en sommes arrivés là, nous nous sommes dit qu'il fallait aussi, en plus de tout cela, que nous formions plus d'artisans à tous les outils de la rénovation énergétique. Car on ne peut plus être un bon industriel si l'on n'a pas l'offre de services qui va avec et donc la formation. Nos produits ne sont pas rien sans la pose et on ne peut pas être pertinents si l'on n'a pas un service qui accompagne sur la qualité de pose.

Thierry Charpentier : Oui, quel que soit le type de produits, ce sont des hommes qui vont les poser et il est important de les accompagner. Notre centre de formation est une offre de service complémentaire extrêmement importante dans ce cadre. ■

Propos recueillis par Johanna Bensmaine



La tranquillité a un nom !

www.CHACAL.eu

Logiciels à votre mesure depuis 1981

Investissements, perspectives et convivialité au programme de l'anniversaire

Somalu fête ses 40 ans

Spécialisée dans la fabrication de menuiseries prêtes à poser pour le professionnel, Somalu vient de souffler ses quarante bougies. Située en périphérie de la ville de Castres (81), dans la ZAC du Causse de Labruguière, l'entreprise a ouvert ses portes pour montrer ses installations et partager ses ambitions à ses clients principalement venus des quatre coins du sud de la France. Filiale de Reynaers Aluminium France, le moment fut également marqué par la présence de Richard Clavier, directeur général des activités de Reynaers en France, et de Bert Geerincks, président du groupe Reynaers au plan international.

C'est au début des années 80 que l'entreprise se positionne comme partenaire des professionnels installateurs en proposant une offre large de fenêtres, de baies coulissantes et de portes d'entrées, principalement orientée sur le marché de l'habitat.

Comme le précise Philippe Margerit, directeur général adjoint, « l'activité industrielle de Somalu se concentre principalement sur le marché de la rénovation dans l'habitat, représentant presque 100 % de notre production. Ce positionnement nécessite une maîtrise multidimensionnelle ainsi qu'une forte capacité à solutionner la diversité des besoins de la clientèle. La croissance du matériau aluminium, depuis de nombreuses années, s'est traduite par la construction de notre site actuel en 2008 qui couvre une surface de production de 10 000 m² pour 20 000 menuiseries fabriquées et livrées chaque année ». En 2022, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 14,5 millions d'euros avec des perspectives qui devraient atteindre 17 millions d'euros en 2023. Comme le souligne le dirigeant, « le marché est en pleine évolution, à l'image des besoins en performances énergétiques des bâtiments et de celui de la rénovation des menuiseries qui ont été installées dans les années 80 qui ne répondent plus aux caractéristiques techniques et esthétiques attendues aujourd'hui », poursuit Philippe Margerit.



10 000 m² de surface de production pour 20 000 menuiseries en aluminium fabriquées par an.



Jean-Philippe Margerit (à droite), directeur général adjoint de Somalu.



Bert Geerincks, président du groupe Reynaers au plan international.



Une croissance soutenue par des investissements réguliers

Pour le dirigeant, les investissements sont le moteur de la croissance de l'entreprise. Pour atteindre ses objectifs, Somalu s'est défini un plan d'investissements visant à projeter l'activité jusqu'en 2026. Il comporte notamment le renforcement du parc machines permettant de gagner 8 % de productivité chaque année. En parallèle, le dispositif est complété par des phases de recrutement, d'intégration et de formation permettant d'offrir à la clientèle une offre technique et de services associés de qualité et performante. Côté fabrication, un premier centre d'usinage sera intégré dès le mois de juillet, donnant un nouveau souffle aux activités industrielles de l'entreprise avec une production qui devrait passer de 75 menuiseries par jour à plus de 100. Côté personnel, l'entreprise s'est entourée de nouvelles compétences notamment dans les domaines de la sécurité dans les ateliers et du développement de l'activité marketing et communication pour renforcer la marque sur son marché et mettre à la disposition de la clientèle une panoplie d'outils d'aide à la vente.

Comme le souligne Maxime Runtz, le responsable marketing, les professionnels bénéficient de la nouvelle plateforme MySomalu.com qui permet de centraliser leurs besoins, de passer et de suivre leurs commandes ainsi que les éventuels SAV 24h/24 et 7j/7.

Travailler sur la mixité du personnel dans les ateliers et la polyvalence

Comme le souligne Jean-Philippe Margerit, « Depuis trois ans, l'entreprise a accueilli huit collaboratrices dans les ateliers de production. On peut associer la menuiserie aluminium à un système de type "mécano" qui fait appel à des tâches nécessitant précision et minutie.



Poste de vitrage avec palonnier à ventouses pour sécuriser les manipulations de vitrages lourds.





Notre personnel féminin correspond parfaitement à ce besoin et nous le concentrons principalement sur les opérations telles que le sertissage, le montage ou la pose de quincaillerie, limitant au maximum la manipulation de charges lourdes. La polyvalence de notre personnel est également indispensable. Cela permet de répondre notamment à la diversité des commandes de nos clients et d'absorber avec souplesse les éventuelles campagnes de production par typologie de châssis. Notre personnel est donc formé pour répondre tout autant à des séries de châssis à frappe ou de baies coulissantes ; les portes d'entrée, quant à elles, sont réservées à un personnel plus expérimenté et technique qui fait preuve d'une grande expérience dans le secteur de la menuiserie ».

Une journée placée sous le signe de l'échange et de la découverte technique

Somalu a également profité de l'événement pour ouvrir ses portes à quelques fournisseurs partenaires qui ont fait découvrir aux professionnels installateurs les caractéristiques de leurs dernières solutions techniques. Ainsi, le showroom récemment aménagé s'est élégamment transformé en un lieu d'échanges et de propositions techniques. Les industriels Ferco, Delta Dore et Eveno ont ainsi pu démontrer tout l'intérêt des dernières nouveautés dans les domaines de l'intégration de systèmes de pilotage automatique et de sécurisation des menuiseries pour le neuf ou pour la rénovation de fenêtres existantes. La démonstration technique ne serait pas complète sans souligner la présence de la société Auvergne Isolation avec ses solutions de vitrages permettant de renforcer le confort et la performance énergétique des lieux de vie.

Remercier la fidélité et l'engagement des clients et des collaborateurs

Placé sous le signe du partage et de la convivialité, l'événement s'est prolongé à quelques pas de l'entreprise, dans le parc privatisé du château du Causse. La fin de la journée fut marquée par l'intervention de Jean-Philippe Margerit, directeur général associé de Somalu. L'occasion fut donnée de resserrer les liens et de souligner la fidélité des clients et l'engagement des salariés qui accompagnent l'entreprise depuis plus de vingt ans. Une remise de prix a permis de marquer l'instant et d'ouvrir les festivités jusqu'au bout de la nuit ! ■



Stand Delta Dore et Ferco.



Stand Eveno.



Remise de prix pour remercier la clientèle de Somalu pour sa fidélité.

Le design durable

Reynaers Aluminium s'engage et propose des solutions de menuiseries et de façades design, innovantes et respectueuses pour une construction durable.

Lyon Vaise

Architecte : Brenac et Gonzalez

Photo : Sergio Grazia



Reynaers
Aluminium

www.reynaers.fr

*C'est avec l'engagement de bâtir durable que Reynaers Aluminium conçoit des systèmes de menuiseries et de façades éco-responsables, composées d'**au-moins 76% d'aluminium bas carbone***. En prêtant attention à chaque étape de la fabrication de nos produits, à commencer par le sourcing de notre aluminium, nous développons une véritable responsabilité écologique pour contribuer à la construction de bâtiments respectueux de l'environnement.*

*aluminium composé à la fois d'aluminium recyclé post-consommation et d'aluminium primaire bas carbone produit à partir d'énergies vertes.

Source : données Reynaers Aluminium 2023.

Un investissement qui sera compris entre trois et quatre millions d'euros

Menuiserie Aluminium Concept étudie la construction d'une usine automatique

MAC (Menuiserie Aluminium Concept) bénéficie d'une réputation de sérieux et de pragmatisme depuis 2003, date de la création de l'entreprise. Ce que l'on connaît sans doute moins est la grande ambition qui habite Claudiu Pastramagiu, son gérant.

MAC a été créée en 2003 par Marius Pastramagiu, le père de Claudiu Pastramagiu, l'actuel dirigeant de l'entreprise. MAC est un menuisier aluminium, exclusivement, et fabrique portes, fenêtres battantes, coulissantes, oscillo-battantes... ainsi que des murs-rideaux. Aujourd'hui, l'entreprise possède une capacité de production de 50 fenêtres par jour, emploie 12 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 3,9 millions d'euros.

En 2016, une opportunité se présente

Nous avons rencontré Claudiu Pastramagiu au récent salon BAU à Munich où il nous avait évoqué son projet et nous avons convenus de nous rencontrer pour qu'il nous raconte tout ça plus en détail. Il connaissait déjà bien l'activité et le métier de la fabrication des fenêtres aluminium. Pour payer ses vacances, il a en effet régulièrement travaillé dans l'atelier durant sa scolarité. Après des études d'ingénieur, il est devenu chef de projet en aménagement urbain pour l'AFTRP, aujourd'hui transformée en Grand Paris Aménagement.

En 2016, un commercial démissionne de l'entreprise familiale et son père fait appel à lui pour deux mois, pas plus, juré ! Au bout des deux mois, il avait rentré 1,2 million d'euros de commandes et fait preuve d'un indéniable talent commercial. Du coup, il reste dans l'entreprise, au début comme commercial pur et dur, dit-il, tout en se formant sur le tas aux évolutions techniques.

En 2021, Marius, son père, lui vend ses parts dans MAC, dont il devient le seul propriétaire désormais. Son frère, développeur de jeux vidéo, installé au Canada, n'était pas intéressé.

Pragmatisme dans le choix des gammes aluminium

La clientèle de MAC se trouve essentiellement dans Paris et en Île-de-France, mais l'entreprise expédie aussi en Corse et dans les Antilles. Elle se décompose en 1/3 d'artisans qui cherchent, surtout pour Paris intra-muros, des produits techniques et qualitatifs, 1/3 d'entreprises de second-œuvre qui répondent à des marchés à bons de commandes pour des collecti-



Claudiu Pastramagiu, gérant de MAC, a trente ans : déjà assez d'expérience, mais encore suffisamment d'ambition pour envisager la construction d'une usine entièrement automatisée.



MAC n'a plus de place pour grandir, sa productivité déjà élevée ne peut plus croître dans ses locaux actuels, d'où le projet de construction d'une usine entièrement automatisée.



Olivier Duterlay, responsable de la production, organise la fabrication de 50 fenêtres par jour.



vités territoriales, pour des écoles, des bureaux et même pour des bâtiments de l'Etat gérés par des préfectures, et d'un tiers d'entreprises générales, les plus grandes comme Bouygues et Vinci, mais aussi des entreprises régionales. MAC utilise des vitrages Saint-Gobain Glass, AGC, Guardian Glass et des vitrages Pilkington pour des projets à tenue au feu élevée.

Depuis sa création, MAC travaillait avec Installux, un gammiste aluminium installé près de Lyon. MAC, qui ne veut pas faire d'entrée de gamme parce que, selon Claudiu Pastramagiu, « ça génère trop de problèmes en atelier comme en après-vente », utilisait notamment les profilés Installux en 50 mm. Reynaers frappait à leur porte depuis plusieurs années. En 2016, MAC saute le pas et adopte la gamme feu des profilés Reynaers, ainsi que leurs profilés en 50 mm. Reynaers, considéré comme des solutions moyen et haut de gamme, avait joué le jeu et aligné ses prix en 50 mm sur le 50 mm d'Installux. De 2016 à 2022, MAC utilisait conjointement le 50 mm d'Installux et celui de Reynaers. En 2022, Reynaers arrête sa gamme 50 mm.

MAC se met donc en quête d'un nouveau fournisseur de profilés aluminium. Claudiu Pastramagiu rencontre l'espagnol Cortizo en mai 2019 dans un salon. Cortizo s'installait en France et commençait à vendre dès juin 2019. MAC est devenu le premier client de Cortizo en Île-de-France. Comme l'explique Claudiu Pastramagiu, Cortizo est un extrudeur et vend ses profilés au kg. Après plusieurs essais, MAC choisit les profilés Cortizo en 70 mm. Les profilés Cortizo lui permettent de vendre des menuiseries en 70 mm au même prix que des menuiseries Installux en 50 mm.



Les locaux de l'entreprise sont bien pleins. La table de découpe de verre occupe une large place.



MAC travaille avec Cortizo depuis le début de la présence de cet industriel sur le marché français. Claudiu Pastramagiu apprécie l'écoute et la réactivité de ce fabricant.



Claudiu Pastramagiú apprécie particulièrement la gamme de coulissants Cor Vision Plus, avec ses vantaux de 4 m en hauteur ou en largeur, une surface limitée à 14 m², une masse vue centrale de 25 mm de largeur seulement, une épaisseur de vitrage jusqu'à 54 mm, une valeur Uw à partir de 0,9 W/m². K, un affaiblissement acoustique Rw = 43 dB, des vantaux pesant jusqu'à 700 kg. Leur ouverture peut être manuelle jusqu'à 400 kg, motorisée au-delà. Les roulements sont logés dans le dormant. Les ouvrants sont équipés d'un rail inox renforcé pour une plus grande douceur de glissement. Cortizo propose la gamme Cor Vision Plus à 2, 3, 4 et 6 vantaux, soit



La gamme Cor Vision Plus de Cortizo, devenue l'une des favorites de MAC, avec sa masse vue de 25 mm seulement.



Le centre d'usinage et cette machine "deux têtes" elumatec sont pilotés par une même personne.

Le centre d'usinage elumatec SBZ 151 est un investissement d'un million d'euros.

une longueur maximale de 24 m pour une surface maximale de 84 m².

Aujourd'hui ; MAC utilise des profilés 50 mm Installux, des profilés Cortizo en 70 mm au même prix que les 50 mm d'Installux, des profilés Reynaers pour des fabrications spécifiques, notamment en cas d'exigence acoustique particulièrement élevée et, de temps en temps, des profilés Schüco.

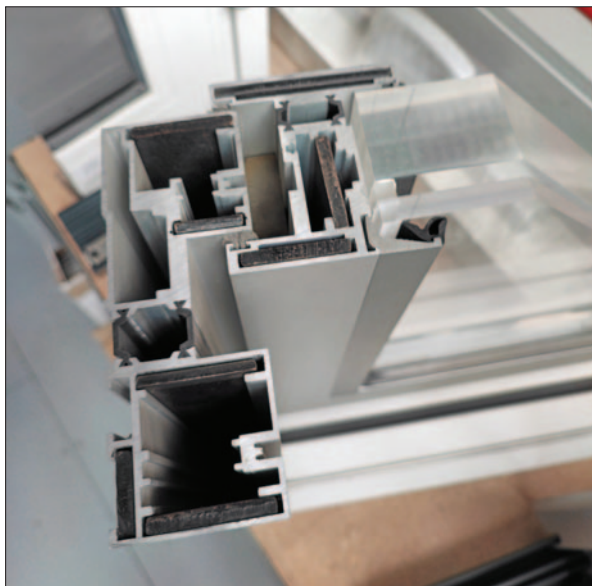


Reynaers dispose d'une offre particulièrement efficace en cas d'exigence d'un très important affaiblissement acoustique.

Imaginer l'avenir

Claudiu Pastramagiu prépare maintenant les dix prochaines années de l'entreprise. MAC possède une capacité de production de 50 fenêtres par jour. Ce qui sature déjà l'espace disponible et la capacité de travail des douze salariés. MAC est déjà doté, notamment grâce au logiciel Logikal d'Orgadata, d'une productivité supérieure à celle des entreprises comparables. Logikal pilote le centre d'usinage – une machine d'un million d'euros tout de même –, leur permet de tracer les produits à chaque étape de leur fabrication, grâce à un code-barres, d'assembler tous les accessoires de pose dans un colis pour chaque ouvrant... Mais dans son organisation actuelle, les limites sont atteintes. Pour grandir, Claudiu Pastramagiu imagine une usine entièrement automatique, où seules l'ouverture des colis de barres, l'introduction des joints dans les profilés et la vérification finale seraient encore faites par l'homme. Jusqu'à la fabrication finale de la fenêtre, qui sera saisie par un bras robot et emballée automatiquement. En plaisantant à peine, Claudiu Pastramagiu imagine encore, lorsque des camions autonomes seront disponibles, que la livraison suivra, toujours sans intervention humaine.

Pour le marché d'Île-de-France, la rapidité de réaction est clef et c'est ce qui pousse ce rêve d'automation qui permettrait à l'entreprise de fonctionner en 3 x 8 et d'augmenter significativement la production jusqu'à 300 à 400 fenêtres par jour et un chiffre d'affaires annuels de 15 millions d'euros d'ici dix ans. Avec des intégrateurs, Claudiu Pastramagiu est donc en train de mettre au point cette solution d'automation extrême. L'investissement nécessaire atteindra trois à quatre millions. Il a déjà entamé des pourparlers avec Grand Paris Sud — l'agglomération Seine-Essonne-Sénart – et espère trouver un terrain, proche de ses clients d'Île-de-France, avant la fin de l'année. ■



Le profilé anti-balles de Schüco, avec ses barrettes acier, que MAC utilise pour des projets exceptionnels.

Super Spacer®

CAP VERS UN FUTUR VERT !

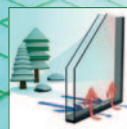
Il s'accorde facilement à toutes formes architecturales, s'harmonise à tout design et s'adapte aussi bien aux process manuels qu'automatisés. Aucun autre intercalaire ne rivalise avec la souplesse unique du Super Spacer®.

Aux côtés d'Edgetech, leader de l'innovation, entrez dans l'ère d'un avenir durable en toute sérénité !

SUPER SPACER® WARM EDGE

- mousse flexible plus barrière pare-vapeur
- mise en œuvre en trois étapes, automatique ou manuelle
- 100% mémoire de forme

Super Spacer® assure une isolation parfaite en bordure de vitrage pour un confort thermique et des performances énergétiques optimales.



Valeurs Psi
jusqu'à
0,028



SUPERSPACER.COM

Atlantem renforce sa stratégie sur le marché des menuiseries bois

Un an après la reprise de MGT Menuiseries bois, l'entité du groupe Herige ambitionne de devenir rapidement le leader dans la fenêtre bois.

Atlantem, activité menuiserie du groupe Herige, a pris, depuis plusieurs mois, une nouvelle dimension en complétant sa croissance organique par des opportunités de croissance externe. En témoignent les quatre acquisitions successives (Activence, MGT Menuiseries Bois, Poralu et Coferm'Ing) venues densifier le maillage territorial, booster sa transformation et répondre à son ambition globale de croître sur l'ensemble de ses gammes multiproduits et multi-matériaux.

La menuiserie bois est, depuis toujours, au cœur de la production de menuiseries d'Atlantem. « Nous sommes un acteur du bois historique qui a participé à la concentration du secteur, explique Bruno Cadudal, président d'Atlantem Menuiseries. Rappelons-nous, les entreprises Février (Fougères) et Sofamep/Troispoil (Cholet), respectivement reprises par VM Matériaux en 1996 et 1997 et à l'origine d'Atlantem, étaient des acteurs du bois. Atlantem par la suite, en 2022 et 2023, a repris successivement MGT et Poralu (qui avait racheté son activité bois en 2013 à la barre du tribunal), apportant son site de production fenêtre bois d'Alex », ajoute-t-il.

Atlantem ambitionne donc de devenir rapidement le leader de la fenêtre bois en France en continuant à fournir sa clientèle d'artisans pour les particuliers tout en servant des chantiers ico-



niques en programme neuf et de rénovation, réhabilitation d'envergure.

« Cela se passe aujourd'hui principalement au travers de deux marques : Atlantem avec une exposition nationale pour nos réseaux, clients diffus, négoce, coopératives et chantiers portant une offre plus large et profonde intégrant les apports de MGT, et

Bruno Cadudal : « Atlantem ambitionne de devenir rapidement le leader de la fenêtre bois en France ».

Richard Marchant est le nouveau directeur général d'Atlantem.





Poralu plus régionalement sur son territoire historique pour les entreprises générales (fourniture seule), la fourniture et pose, ainsi que le diffus pour la moyenne montagne », conclut Bruno Cadudal.

Muscler sa stratégie bois pour répondre à tous les projets

« Le marché de la menuiserie bois est aujourd'hui porté par de fortes attentes en matière de décarbonation des bâtiments et de RE 2020, explique le nouveau directeur général d'Atlantem, Richard Marchant. Environ 850 000 fenêtres en bois sont vendues chaque année en France, soit environ 8 % du marché total de la fenêtre. Des résultats en hausse après une décennie de baisse, du fait de la rénovation résidentielle et de centre-ville, et de l'image éco-responsable de cette matière noble. C'est un marché dont on observe qu'il se concentre et dont les acteurs spécialistes sont rachetés par des acteurs historiques comme Atlantem », ajoute Richard Marchant.

Face à cette dynamique du matériau bois, Atlantem ambitionne ainsi de doubler son volume bois d'ici cinq ans et de créer de l'ordre de dix emplois par an rien que sur le site MGT pour accompagner cette croissance, tout en consacrant une part importante de ses investissements sur les trois prochaines années, pour ses sites de MGT Menuiseries Bois à Guillac (56), Poralu à Alex (74) et Atlantem à Cholet (49).

« Au cœur du déploiement, précise Richard Marchant, il nous faut créer des synergies afin de sécuriser les approvisionnements et réduire les délais de livraison. De plus, Atlantem doit accentuer la spécialisation des sites et la simplification des process de production. Tout cela passe par l'augmentation des moyens humains pour accroître nos capacités de production accompagnée de l'installation de nouveaux équipe-





Olivier Bohuon, directeur de l'usine MGT : « notre site de Guillac fabriquera, à compter de cet été 2023, l'ensemble des portes d'entrée commercialisées sous la marque Atlantem ».

ments pour croître en performances », ajoute-t-il. Coté gammes, Atlantem, au travers des sites évoqués précédemment, propose désormais au marché une offre élargie et complète. « Notre offre bois, précise Richard Marchant, se compose de frappes, coulissants, couleurs, coffres en bois (Coferm'Ing), volets intérieurs, portes d'entrée (plus de 60 modèles personnalisables à travers la composition de cimaises, moulures, panneaux chanfreinés...), s'appuyant sur un large choix d'essences : résineux (France, Autriche et pays de l'Est), chêne français ou provenant des pays de l'Est, bois rouge exotique (Afrique), avec une

attention particulière portée sur la labellisation PEFC (chêne) ou FSC (BER) des approvisionnements. Notre gamme chaleureuse moderne ou patrimoine permet une grande souplesse d'adaptation pour répondre à tout type de projet, en rénovation ou neuf ».

Outre une grande largeur d'offre allant de la menuiserie bois moderne à recouvrement jusqu'à la fenêtre tradition "de boulevard", les fenêtres bois Atlantem présentent une technicité élevée notamment

en termes de performances acoustiques allant jusqu'à 40 dB, ou de solutions pare-flamme et coupe-feu.

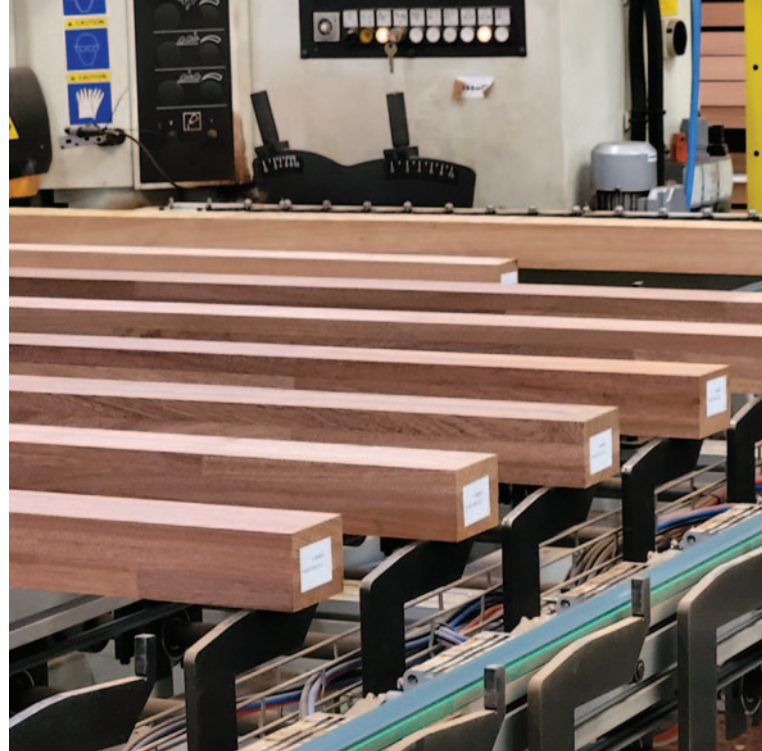
MGT Menuiseries Bois investit et va développer une nouvelle gamme commune en synergie avec Atlantem en octobre prochain

Complétant les capacités des sites de Cholet et d'Alex, MGT Menuiseries Bois augmente la surface et la capacité de l'activité bois d'Atlantem, lui offrant ainsi une place sur le podium des acteurs français du bois. 65 personnes sont employées sur le site morbihannais, dont 50 personnes en production fabricant 7 000 menuiseries dont 1 000 portes par an.

« Notre site de Guillac représente un lieu charnière de ce développement grâce aux perspectives qu'il offre tout particulièrement en termes de surface, explique Olivier Bohuon, directeur de l'usine. Nos 13 000 m² de terrain faciliteront en effet le renforcement de la capacité de production et l'accueil des nouvelles recrues. Des équipements sont et vont être intégrés comme, par exemple, la mise en place opérationnelle en juin dernier d'un nouveau centre d'usage bois SCM Accord 42 fx afin d'augmenter la capacité et la flexibilité du site ».

Ce nouveau centre d'usage bois, qui représente un investissement de 400 000 euros (incluant la machine, l'outillage et l'aspiration), permet à MGT de réaliser ses pièces d'appuis, sa gamme Patrimoine,





battements en T et côte NGL avec une cadence de cinq minutes par pièce.

Autre investissement dans l'usine, le changement de l'aspiration à haute dépression et basse pression permettra l'amélioration de la captation des poussières des postes de finition. « Nous allons en effet remplacer nos gros moteurs d'aspiration 130 kW et 75 kW, par des réseaux mieux calibrés avec des moteurs moins gourmands et utilisant le foisonnement au maximum, ce qui améliore les performances de captation, précise Olivier Bohuon, ce qui nous permettra des gains en KW de l'ordre de 30 % sur l'aspiration depuis cette installation. Nous visons une mise aux normes de notre site au niveau ICPE (Installations classées pour la protection de l'environnement). Autres projets que nous menons : continuer à travailler sur les dossiers de sécurité, transformer les anciennes zones de stockage en zones de production, augmenter notre capacité d'usinage, de cadrage ouvrant, de forme et de portes et augmenter la finition.

Actuellement, poursuit le directeur de l'usine, notre finition est garantie douze ans sur nos finitions opaques et cinq ans pour nos finitions translucides. La mise en œuvre dans nos ateliers permet de protéger toutes les parties sensibles et inaccessibles après la pose du vitrage et de la menuiserie. Une épaisseur de 400 microns de produit est déposée sur chaque élément de la menuiserie pour lequel une bicoloration est possible. ».

Le site fabrique des menuiseries exclusivement en bois avec une spécialisation dans les menuiseries traditionnelles avec des volets bois intérieurs, mouton et gueule-de-loup, mais également des menuiseries hautes performances : pare-flamme, retardateurs d'incendie et acoustiques.

« Pour amplifier les synergies avec les autres unités, notre site de Guillac fabriquera, à compter de cet été 2023, l'ensemble des portes d'entrée commercialisées sous la marque Atlantem. Nous apportons au groupe une expertise et un savoir-faire spécifiques pour s'adresser à des chantiers neufs ou en rénovation, à

des projets de réhabilitation urbaine et de centre-ville, en style traditionnel tels que les Bâtiments de France et/ou avec des exigences de performances techniques élevées », ajoute Olivier Bohuon.

La stratégie de MGT Menuiseries Bois s'appuie donc sur la préservation du savoir-faire d'une menuiserie traditionnelle. Le site de Guillac fabrique trois gammes de fenêtres, portes-fenêtres et portes d'entrée sur-mesure, imaginées par un bureau d'études, et façonnées par une équipe de production attentive au soin du détail et à la qualité des finitions. « Pour cela, il nous faut garder et transmettre notre savoir-faire en formant du personnel et en intégrant des apprentis. Nous envisageons d'augmenter notre effectif de dix personnes par an sur les cinq ans à venir en adéquation avec notre croissance », conclut Olivier Bohuon. ■

HISTORIQUE MGT

- Création en 1970 par Gérard Trevalinet d'où le nom de MGT : Menuiserie Gérard Trévalinet, implantée à Reguiny (56). Dans un atelier de 1 000 m² l'entreprise fabrique et pose menuiseries et escaliers.
- En 1973, le dirigeant décide d'arrêter la pose.
- En 1985, l'atelier double de surface (2 000 m²) avec l'arrêt de la production d'escaliers.
- En 2004, Éric Langlais devient le nouveau dirigeant de la menuiserie bretonne qui emploie 30 personnes.
- En 2011, déménagement sur le site actuel à Guillac (56), un ancien site de Daniel Jouvence (groupe Yves Rocher). La superficie passe alors à 10 000 m² de surface couverte.
- En septembre 2022, rachat par Atlantem.



**Patrick Cresp, fondateur et directeur technique-production
Alison Cresp, dirigeante et directrice commerciale**

Proplast : faire de “l’industrie” tout en priorisant l’écoute active de la clientèle

Située à Trests dans le département des Bouches-du-Rhône, entre Aix-en-Provence et Marseille, au pied de la montagne Sainte-Victoire, la société Proplast conçoit, fabrique et commercialise une vaste offre de menuiseries prêtes à poser pour le professionnel. Comme le souligne Patrick Cresp, fondateur et directeur technique-production de l’entreprise, « J’ai créé Proplast en février 2000 après un parcours dans la vente de volets roulants au sein d’une entreprise industrielle de renom. Ce lancement d’activité dans la menuiserie PVC était une suite logique, eu égard à ma connaissance approfondie du secteur d’activité et à la demande croissante de menuiseries prêtes à poser, notamment dans le secteur de la rénovation de l’habitat ». C’est en 2008 qu’Alison Cresp a rejoint le projet de l’entreprise familiale, pour prendre la direction de l’entreprise.

Adapter l’entreprise à l’évolution de la clientèle

Fidèle aux objectifs fondateurs de l’entreprise, Proplast s’est développée dans la fabrication et la fourniture de menuiseries pour une clientèle de menuisiers composée de storistes, de métalliers et de spécialistes de la fermeture. Comme le souligne Patrick Cresp : « La vente aux professionnels est à l’origine de l’entreprise et ce positionnement ne changera pas. Notre pointe de flèche se trouve dans une écoute active de notre clientèle, nous conduisant à faire évoluer régulièrement notre offre de produits et de services associés. À ce titre, c’est en 2003 que nous avons décidé d’étoffer notre offre technique par l’intégration d’une unité de production de menuiseries en aluminium, avec les limites que nous im-



saient la configuration de nos deux sites séparés de quelques kilomètres ».

À ce jour, l’entreprise fabrique et commercialise des fenêtres et des portes-fenêtres en aluminium et PVC, des baies coulissantes, des galandages, des portes pavillon et des portes lourdes pour la maison d’architecte et le secteur tertiaire. Alison Cresp développe : « Nous ne proposons pas de menuiseries minimalistes car nous ne répondons pas au marché du luxe. Nous avons fait le choix de nous entourer de partenaires référents dans le secteur de la menuiserie, des marques reconnues auprès des professionnels. La gamme de profilés Kawneer que nous utilisons et que nous maîtrisons parfaitement est le bon compromis pour répondre à tous les critères que nous nous sommes définis : qualité, fiabilité, durabilité. C’est toujours avec cette philosophie et cette démarche qualitative que nous nous sommes alliés avec Veka, un acteur majeur pour la fabrication de nos menuiseries PVC, depuis janvier 2023 ».



Une réflexion industrielle et un nouvel outil de production pour doubler la productivité

C'est en 2018 que le projet de construction d'un seul et unique site industriel a vu le jour, offrant ainsi une flexibilité totale dans l'organisation de l'outil de production. Pour répondre à la demande croissante et pour anticiper l'évolution de l'entreprise sur les dix prochaines années, Proplast s'est dotée d'une surface de 4 500 m² répartie autour de trois lignes de production : PVC, alu et stockage logistique. Le nouveau visage de l'entreprise s'est vu renforcé par l'appui de compétences externes, tous spécialistes de l'organisation de sites de production, « Que ce soit pour la

fabrication ou les aspects administratifs, les spécialistes qui nous ont accompagnés dans le projet ont beaucoup apporté sur le plan de la méthode et sur l'expression de nos faiblesses pour en faire, petit à petit, de véritables atouts, explique Alison Crest, actuelle dirigeante et directrice commerciale. Nos efforts se sont portés sur plusieurs paramètres et notamment sur l'emplacement des machines et des composants pour limiter au maximum les déplacements dans l'atelier », développe le directeur technique et production. Force est de constater que le nouvel outil de production et les orientations prises à tous les niveaux, ont permis de gagner 45 % de pro-



ductivité. Le travail de rationalisation ne serait pas complet sans souligner le choix des gammes de produits qui contribuent également à optimiser la production des menuiseries. « Notre zone de stockage diffus est un vrai plus dans notre organisation. Elle nous permet de proposer à nos clients un service capable de répondre à des commandes urgentes, nécessitant de la réactivité ou de fiabiliser nos délais de livraison lors d'éventuels retards de nos partenaires fournisseurs. À ce titre, nous stockons une grande partie de notre offre dans les teintes RAL 9016, noir 2100 et 7016 légèrement grainé », ajoute Alison Crest.

Ne jamais faire marche arrière et limiter au maximum les risques d'erreurs

Pour le directeur technique et production, « L'organisation industrielle est construite afin que les profilés ne repartent jamais en arrière ». Le nouveau bâtiment a permis de gagner de la place et de positionner les profilés et les accessoires au plus près des postes de travail et des machines de production. Ainsi, les traditionnels allers-retours qui étaient de mise dans les précédentes infrastructures ont totalement disparu ; les phases de débits, par exemple, ont été nettement améliorées et les opérateurs ne perdent plus de temps pour alimenter leur poste de travail.

« La production est organisée par lots de fabrication, pilotée par informatique en lien avec le bureau d'études. Cette organisation offre l'avantage de concentrer la production sur desancements par couleur et/ou par typologie de menuiseries et de concentrer les opérateurs sur les tâches préalablement planifiées. Tout est organisé pour que le flux de production aille toujours vers l'avant. Chez nous, on va toujours de l'avant, on ne recule jamais », s'amuse à souligner Patrick Cresp. La démonstration sur l'efficacité du dispositif mis en place ne serait pas complète sans souligner la polyvalence du personnel qui peut, en fonction des besoins et/ou de la surcharge d'activité, basculer de la ligne PVC vers l'aluminium ou d'un poste de débits vers celui de l'usinage ou du montage.



Zone de stockage de profilés diffus et d'expédition.

Faire évoluer la relation clients vers un véritable partenariat

Qualité, réactivité et flexibilité sont les lettres de noblesse de l'organisation mise en place à tous les niveaux de l'entreprise. Comme le précise Alison Cresp : « Depuis plus de 20 vingt ans, nous avons acquis de l'expérience et éprouvé, au fil du temps, beaucoup de principes tant au niveau de la production qu'en ce qui concerne notre organisation administrative et commerciale. Chez Proplast, nous sommes arrivés à faire de "l'industrie" "en priorisant l'écoute active de la clientèle. Ceci s'explique en partie par l'évolution du marché où la concurrence est rude avec une clientèle potentiellement plus volatile, mais aussi par le fait que le quotidien d'un professionnel est extrêmement soutenu et ceci dans de nombreux domaines : gérer le personnel, répondre aux sollicitations commerciales, suivre et parfois contribuer à la pose des menuiseries, assurer le suivi administratif de l'entreprise... En tant qu'industriel fabricant, nous nous faisons un véritable devoir de le soutenir du mieux possible nos clients installateurs. Cela se traduit par la fiabilité de nos délais, la qualité de nos fabrications, la réponse sans attendre aux éventuelles réclamations, la mise à disposition d'outils d'aide à la vente et, bien évidemment, la définition d'un équilibre commercial qui permet de construire une relation durable et solide. Je suis convaincue que l'avenir de notre activité se trouve dans la qualité de notre prestation et notamment sur le mix produits, délais, proximité et communication ».

Une vitrine industrielle au service de l'émerveillement de la clientèle

Au-delà de leur fonction première comme site de production de menuiseries prêtes à poser pour le professionnel, les nouvelles installations de Proplast contribuent au renforcement des valeurs qui animent les dirigeants et les collaborateurs de l'entreprise. « Nous sommes vraiment attachés à montrer quelque chose de parfait, à l'image des produits que nous fabriquons et des services associés que nous proposons. Nous souhaitons que nos interlocuteurs directs ou indirects soient enthousiasmés lorsqu'ils viennent chez nous. La visite de notre entreprise est un incontournable dans notre démarche commerciale ; elle fait partie du dispositif que nous avons créé pour construire une relation pérenne, saine, respectueuse et collaborative. Véritable lieu d'échanges et de découvertes, ce site est à la disposition de notre clientèle de professionnels partenaires pour venir à notre rencontre et pour que les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre mettent un visage sur l'entreprise qui contribue à la réalisation de leur projet de construction neuve ou de rénovation », conclut Alison Crest. ■



Zone d'usinage et d'assemblage alu.



Centre de débit PVC.

Geplast analyse le cycle de vie de ses produits

Réaliser l'ACV avant la production d'un profilé permet de déterminer son coût carbone en KgCO_2 et par conséquent anticiper la conception, le choix des matières et le conditionnement.

Entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2022, la RE2020 vise à améliorer la performance énergétique des bâtiments sur l'ensemble de son cycle de vie. Afin de minimiser l'impact environnemental des nouvelles constructions, celles-ci sont systématiquement soumises à une Analyse du cycle de vie (ACV). Elle prend en compte les données environnementales et sanitaires de tous les matériaux, produits et composants nécessaires pour la construction. Ces données sont ensuite consignées dans une Fiche de déclaration environnementale et sanitaire (FDES) présentant les résultats de l'analyse des produits, de l'extraction de la matière jusqu'à leur fin de vie.

« Depuis toujours, Geplast est conscient de l'importance de réduire son empreinte environnementale pour le bien de la planète, explique l'entreprise angevine. Nous travaillons donc à proposer à nos clients des produits bas carbone. Pour cela, nous analysons l'impact du cycle de vie de tous nos produits. Ces analyses sont ensuite mises à disposition pour nos clients afin qu'ils puissent, s'ils le souhaitent, réaliser une FDES sur leurs produits finis. Cette démarche est un véritable atout pour nous et nos clients et elle a permis d'anticiper les réglementations de la RE2020 ».

L'analyse du cycle de vie des produits depuis l'extraction des matières premières jusqu'à sa livraison aux clients

Plus précisément, une ACV fait l'inventaire de tous les "entrants" nécessaires au cycle de vie d'un produit depuis l'extraction des matières premières jusqu'à sa livraison aux clients.

La réalisation de cette fiche suit une trame bien définie. Elle répertorie l'impact carbone de tous les éléments ci-dessous pour un profilé :

- 1 Extraction des matières premières / achats des matières recyclées.
- 2 Fabrication, extrusion, injection, parachèvement.
- 3 Conditionnement et transport.

L'étape 1 représente l'impact carbone de l'extraction de la matière première et de sa transformation jusqu'à son transport vers Geplast. Le résultat de cette étape varie selon la matière utilisée : vierge, régénéré, Loryza... Utiliser une matière régénérée, c'est racheter de la matière recyclée issue des chutes



Le projet Geko est né d'une volonté de créer une identité visuelle pour regrouper tous les projets mis en place et à venir qui s'inscrivent dans une démarche d'"éco-conception".



En plus de la matière recyclée, Geplast utilise également des composites alternatifs, issus de ressources agricoles quasi inépuisables ou encore des matières bio-sourcées composées à 60% de matière naturelle, comme la cosse de riz appelé aussi Loryza.



La part de matière recyclée dans les produits Geplast est supérieure à 80%.

de profilés de nos clients, mais c'est aussi donner de la valeur aux co-produits d'extrusion.

L'étape 2 inclut la fabrication du profilé en passant par la réalisation de l'outillage, son extrusion ou injection et par le parachèvement si besoin. Le résultat de cette étape dépend des caractéristiques techniques du produit.

L'étape 3 calcule l'empreinte carbone du conditionnement et de la livraison chez le client. Si les produits sont conditionnés en palette, en civière acier ou autre, l'impact carbone sera différent. En effet, utiliser un conditionnement en civières acier réutilisables est moins impactant pour l'environnement que des palettes en bois jetées après chaque utilisation.

Pourquoi réaliser une ACV ?

« L'analyse du cycle de vie d'un produit permet de répondre à plusieurs objectifs, précise-t-on chez Geplast. Le premier objectif est de déterminer le coût carbone total de la production d'un profilé. Le second objectif, selon Geplast, est d'avoir une vue d'ensemble de la production et apporter des améliorations méthodes dans le processus de production afin de réduire autant que possible la consommation d'énergie.

« Nous avons donc amélioré l'impact carbone de nos machines par la mise en place d'un système de refroidissement d'eau et par l'amélioration du système de production du vide d'air sur nos lignes d'extrusion qui deviennent plus économe en énergie », explique l'entreprise.

Réaliser cette analyse avant la production d'un profilé permet de déterminer son coût carbone en KgCO_2 et par conséquent anticiper la conception, le choix des matières et le conditionnement. Le but étant d'obtenir la plus faible empreinte carbone. « Cette réflexion entre parfaitement dans notre démarche d'éco-conception Geko qui vise à réduire notre empreinte environnementale et favoriser l'utilisation de matières recyclées, bio-sourcées ou de procédé de co-extrusion. L'analyse du cycle de vie est donc un outil indispensable dans les calculs d'évaluation des performances environnementales. Elle permet de réduire l'empreinte carbone des bâtiments et donc de lutter contre le dérèglement climatique », conclut Geplast. ■

World of inspiration

Découvrez des portes et portails innovants, des solutions d'automatisation intelligentes et bien d'autres tendances du secteur – au salon **R+T 2024**, le plus grand showroom du monde des fermetures, des portes/portails et de la protection solaire.



Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire

Au centre du marché

Messe Stuttgart



NOUVEAU
LUN – VEN

Du 19 au 23 février 2024
Messe Stuttgart, Allemagne

www.rt-expo.com

Sept prototypes de bâtiment dotés d'une empreinte carbone trois fois plus faible que celle de bâtiments classiques

Le groupe Velux lance "Living Places", un nouveau projet de maisons bas carbone

Le secteur du bâtiment représente 34 % de la consommation mondiale d'énergie et 37 % des émissions mondiales de CO₂. D'après le dernier rapport publié par le groupe d'experts des Nations unies sur l'évolution du climat, il apparaît clairement que les solutions à faible émission de carbone doivent être déployées à grande échelle, y compris dans le secteur du bâtiment. Il est désormais possible de découvrir concrètement l'une de ces solutions à Copenhague. Avec le projet Living Places Copenhague, le groupe Velux et ses partenaires montrent comment construire des maisons affichant une empreinte carbone de 3,8 kg/CO₂/m²/an (soit trois fois moins que la réglementation danoise actuelle de 12 kg/CO₂/m²/an), à un prix comparable au prix du marché pour la construction à grande échelle de maisons individuelles ou mitoyennes. En outre, ce projet fait la part belle à la création d'un climat intérieur sain, en tirant parti de la lumière naturelle et de l'air frais.

L'objectif est d'ouvrir la voie au reste du secteur du bâtiment

« Nous opérons dans un secteur responsable d'une grande part des émissions mondiales de CO₂. Nous devons donc agir pour trouver les moyens de construire de façon plus durable. Grâce à ce projet, nous montrons que cela est d'ores et déjà possible. Je suis très fière des résultats que nous avons enregistrés avec Living Places Copenhague et nos partenaires. Ce projet confirme que la construction de maisons plus durables et plus saines permet, à la fois, de répondre aux enjeux climatiques auxquels notre secteur est confronté, et d'améliorer la santé de chacun. Après tout, nous passons 90 % de notre temps en intérieur. Il est donc essentiel de disposer d'un climat intérieur sain. », a déclaré Tina Mayn, vice-présidente exécutive produits du groupe Velux.

Copenhague accueille le premier prototype du concept "Living Places", lancé par le groupe Velux, Effekt et Artelia. L'objectif est d'ouvrir la voie au reste du secteur du bâtiment et de montrer comment repenser les bâtiments afin de répondre aux principaux enjeux mondiaux en matière de climat et de santé publique. Le concept repose sur cinq principes clés : des habitations saines, modulables, duplicables, simples à construire et à des coûts abordables. Ces principes peuvent être appliqués à des bâtiments et à des quartiers existants ou neufs.



Adam Mørk



Adam Mørk

Matériaux, solutions et savoir-faire existent déjà

Dans le cadre de ce projet à Copenhague, le groupe Velux, Effekt, Artelia et Enemærke & Petersen ont procédé à une analyse complète du cycle de vie. Ainsi, les émissions de chaque matériau, conception et technique de construction ont été minutieusement étudiées et cartographiées, puis comparées à celles d'un foyer danois classique. Le partenariat a ensuite élaboré des prototypes, qui confirment qu'il n'est pas nécessaire d'attendre les technologies de demain pour construire dès à présent des maisons qui profitent à ceux qui y vivent et à la planète.

« Le suivi et l'analyse approfondie de chaque produit et de chaque processus ont été essentiels pour parvenir aux résultats présentés dans le cadre de ce projet. Les records atteints par Living Places Copenhague montrent que nous n'avons pas besoin d'attendre les technologies de demain pour construire des bâtiments plus durables. Les matériaux, les solutions et les savoir-faire sont déjà là. Il suffit de les mettre en œuvre et de les faire évoluer. J'espère que le secteur du bâtiment s'inspirera de notre exemple », a déclaré Lone Feifer, directrice construction durable du groupe.

Living Places Copenhague présente un ensemble de sept prototypes, à savoir cinq pavillons ouverts et deux maisons complètes, qui sont ouverts au public depuis le 22 avril dernier, à l'occasion de la Journée de la terre. En tant que partenaire officiel du Congrès mondial des architectes de l'UIA à Copenhague, Living Places Copenhague a accueilli un programme de débats et d'activités conçus pour encourager et accélérer le changement au sein du secteur du bâtiment. ■



Adam Mørk



Adam Mørk

NOUVELLE GAMME DE STORES POUR FENÊTRES DE TOIT DONT L'EMPREINTE CARBONE EST RÉDUITE DE 50 %

Baptisés Nature Collection, ces stores sont principalement fabriqués à partir de matériaux recyclés, ce qui réduit leur empreinte carbone par rapport aux stores standards de Velux.

La toile de la collection Nature est issue pour 50 % de matériaux recyclés, avec l'objectif de viser 100 % d'ici fin 2023. Les profilés des stores fabriqués à partir d'aluminium Hydro Circal 75R contiennent un minimum de 75 % de déchets d'aluminium recyclés après consommation. L'aluminium à faible teneur en carbone est à l'origine de la plus grande réduction de carbone.

En plus de réduire l'empreinte des matériaux utilisés pour la fabrication des stores, l'emballage dans lequel ils sont expédiés est fabriqué à partir de carton certifié FSC (Forest Stewardship Council).

« Le groupe Velux a pour objectif de réduire de moitié son empreinte carbone sur l'ensemble de la chaîne de valeur, explique Tina Mayn, vice-présidente exécutive, produits et innovation, du groupe. Cela implique de s'intéresser à l'empreinte de nos produits, et ces stores en sont un exemple. Nous poursuivons nos efforts en matière d'innovation afin de développer davantage de produits à faible empreinte carbone dans le but de continuer à réduire nos émissions », conclut Tina Mayn.

Les stores sont également certifiés selon la norme 100 par Oeko-Tex (2276-378) et sont garantis sans substances nocives. Tous les stores Velux sont assemblés dans les usines européennes, qui sont certifiées STeP par Oeko-Tex (22002567), et les différents composants des stores de la gamme Velux Nature Collection proviennent de fournisseurs européens.



1048 menuiseries conçues et mises en œuvre par le groupe

Lorillard équipe les tours H1 ET H2 et le Soho du nouveau quartier Chapelle International

Le nouveau quartier Chapelle International dans le 18^e arrondissement de Paris se dessine au fur et à mesure que les immeubles et infrastructures s'érigent.

Commencé en 2016 (2019 pour le lot H), l'ensemble des travaux doit se terminer en 2024 pour accueillir 6 000 nouveaux usagers, 3 000 habitants et 3 000 salariés. D'une surface totale de sept hectares, Chapelle International est édifié sur l'ancienne friche ferroviaire de la gare de la Chapelle et s'inscrit dans le grand projet de renouvellement urbain "Paris Nord-Est".

La création de ce nouveau quartier mixte et multifonctionnel de 150 000 m² a été divisée en dix lots. Le lot H, imaginé par les urbanistes de l'AUC et aménagé par Espaces Ferroviaires, sous la maîtrise d'ouvrage de Vinci Immobilier, a été confié à la maîtrise d'œuvre d'une équipe composée de deux cabinets d'architectes : l'agence Armand Nouvet Architecture et l'agence Data Architectes.

Nommé "Mon 18^e", ce lot concerne les tours H1 et H2, le Soho (Small Office Home Office) et son patio, pour lesquels le groupe Lorillard a conçu des menuiseries bois participant pleinement à l'obtention des performances environnementales ambitieuses de cet ouvrage.

Ce travail de longue haleine, sur plus d'un an, en dépit de difficultés d'approvisionnement en bois, a été mené dans les temps et offre aux futurs habitants des tours de larges menuiseries leur offrant des points de vue généreux, bien au-dessus du paysage ferroviaire, sur le Sacré-Cœur et le grand Paris.

Requalification d'une friche en bâtiments vertueux

"Mon 18^e" rassemble 129 logements et 15 Soho. Un socle commun de 2 000 m² accueille un îlot de jardin, le Soho et le grand patio central (qui donne accès aux commerces et à tous les logements) autour duquel s'agencent les deux tours H1 (37 mètres) et H2 (50 mètres).

« Nous avons pensé un projet respectueux de l'environnement et tourné vers les nouveaux usages que les urbanistes de l'AUC, l'aménageur urbain Espaces Ferroviaires et la ville de Paris souhaitaient donner au travers des espaces communs d'animation envisagés pour les résidents et les activités en Soho », explique Arnaud Ledu, architecte pour l'agence Armand Nouvet.





Le Soho et la tour H1 (37 m) sont réalisés en structure mixte bois et béton, l'intention architecturale était d'associer ces deux matériaux dans une enveloppe commune assurant ainsi la continuité entre les bâtiments.

« La tour H2 est la plus haute, sa structure en béton est adaptée à sa hauteur de 50 mètres ; la tour H1 a une hauteur de 37 mètres, sa structure est composée d'une ossature mixte bois-béton. La minéralité du béton sablé des pièces préfabriquées qui enveloppent l'ensemble de l'ouvrage offre une réelle continuité entre les différentes parties (base Soho et tours) qui composent le bâtiment », indique Arnaud Ledu.

En effet, le béton est un matériau expressif et dont il est possible de modeler la texture et la finition, il a été ici particulièrement travaillé pour s'accorder parfaitement avec les éléments en bois apparent ainsi qu'avec le reste du quartier.

« Les performances environnementales atteintes étaient ambitieuses notamment pour la certification NF Habitat HQE de niveau supérieur et le label 3EC1 pour lequel le volume de bois intégré dans l'ouvrage a favorisé son obtention par la réduction de l'empreinte carbone », explique Arnaud Ledu.

Au Soho, des menuiseries bois hors normes pour un apport solaire optimal

L'ouvrage se veut donc très économe en énergie avec des logements et des bureaux disposant de très grandes surfaces vitrées pour capter un maximum d'apports d'énergie solaire et de luminosité.

Lorillard a notamment fourni des châssis bois (gamme Rennes) en Mélèze, aux dimensions hors normes pour les baies du Soho du côté du patio, qui

Les châssis bois (gamme Rennes) en mélèze, aux dimensions hors normes.



Vitrage anti-effraction SP 10 combiné à un tain réfléchissant du Soho.



Silencieux haut de fenêtre posé en partie haute de la menuiserie, avant la pose du doublage.



L'Agora. font 3,89 mètres de hauteur sur 1,42 mètre de large, répartis en deux vantaux. Leur conception en DKD assure non seulement l'esthétique de la menuiserie (pas d'enfourchement du profil ouvrant, pas de phénomène de dents de scie), mais également une grande solidité.

Un développement spécifique a été réalisé pour ces 64 menuiseries car le rez-de-chaussée du bâtiment est en pente avec un dénivelé de 40 cm. C'est en toute logique, mais non sans difficulté technique, qu'une différence de niveau a été appliquée dans la conception de l'ensemble des châssis, dont le plus petit est d'une hauteur de 3,49 mètres.

Leur pose a été réalisée à la manière d'un mur-rideau. Les châssis – par trame de deux vantaux – ont été fixés entre des poteaux de charpente placés à même distance et renforcés par des épines fixées sur les poteaux afin d'encadrer les menuiseries et garantir une exceptionnelle rigidité aux châssis.

Côté vitrage, au niveau du patio du Soho, en rez-de-chaussée, pour les commerces et bureaux qui y seront installés, un vitrage anti-effraction SP 10 combiné à un tain réfléchissant a été mis en œuvre afin de garantir l'intimité des lieux et également maîtriser l'apport solaire.

Du R + 2 AU R + 16, 898 menuiseries bois

Les logements des deux tours débutent au R + 2 et s'étendent sur 11 étages pour la tour H1 et 16 étages pour la tour H2. Ce sont donc 348 menuiseries bois PEFC à frappe de la gamme LENA 68, dans une essence identique aux châssis Rennes, qui ont été conçues pour équiper tous les logements de la tour H1 et 550 menuiseries pour la tour H2.

Au R + 2, toutes les menuiseries sont accessibles par le toit terrasse et ont donc été dotées d'un vitrage sécuritaire anti-effraction.

Pour l'ensemble des étages des tours, les menuiseries Lena sont dotées d'un double joint d'étanchéité sur



Menuiseries bois de la tour H1 dotées d'un vitrage phonique de 40 dB.



Porte-fenêtre avec stores extérieurs manœuvrés électriquement avec un guidage par coulisse pour une occultation totale. La toile est notamment dotée d'une couche bitumeuse pour une opacité maximale.

les ouvrants ainsi que sur les dormants, leur procurant des performances acoustiques et thermiques élevées.

Cependant, une plus forte valeur acoustique était requise pour les fenêtres des façades de la tour H1 donnant sur les voies de chemin de fer. Pour ce faire, les menuiseries bois de la tour H1 sont dotées d'un vitrage phonique de 40 dB permettant de générer un affaiblissement acoustique de 38 à 40 dB.

Cette notion d'acoustique sur la tour H1 a également mené à l'installation d'une ventilation SHF (Silencieux Haut de Fenêtre) puisque l'entrée d'air ne pouvait pas être positionnée dans l'ouvrant.

Le SHF a été posé en partie haute de la menuiserie, avant la pose du doublage. Une incision mortaise sur la tapée verticale a permis l'installation du boîtier SHF dans l'isolant. Il est associé à une entrée d'air hygroréglable installée à la verticale à l'intérieur du bâti.

Lorillard a également pourvu les menuiseries des deux tours de protections solaires avec des stores Zip en toiles occultantes. Posé sur le châssis extérieur de la menuiserie, chaque store est manœuvré électriquement avec un guidage par coulisse pour une occultation totale. La toile est notamment dotée d'une couche bitumeuse pour une opacité maximale.

Pour le Soho et le R + 1, ce sont des stores toiles avec traitement solaire qui ont été mis en œuvre et posés en intérieur. ■

Technal fait évoluer sa Façade Tental

En version 50 mm, Tental bénéficie désormais d'une nouvelle méthode d'assemblage "Traverse/Traverse". Cette application permet l'utilisation de mêmes types de profilés montants et traverses, en coupe droite sans outillage complémentaire. Le stock du fabricant est réduit et ses coûts davantage maîtrisés. La fabrication et la mise en œuvre sont également optimisées pour faire gagner du temps aux professionnels en atelier et sur chantier.

Masses vues minimales de 50 ou 60 mm

Les vitrages de la façade Tental peuvent atteindre 12 m² et une capacité de reprise de poids jusqu'à 820 kg. Ils baignent de lumière naturelle les espaces et offrent une enveloppe cristalline, accentuée par des masses vues minimales de 50 ou 60 mm. La gestion des apports solaires et l'habillage ont été pensés à la conception. Le mur-rideau peut, par exemple, intégrer des systèmes d'occultation tout en conservant ses performances intactes.

Tental peut se doter de double ou triple vitrage jusqu'à une prise de volume de 62 mm d'épaisseur. Cela se traduit par des performances thermiques maximales de 0,8 W/m².K en accord avec le label Passiv'House, acoustiques et d'étanchéité élevées (jusqu'à 1 500 Pa), gages de bien-être pour les occupants. Elle propose un niveau de sécurité incendie Ei60 et présente un classement retard à l'effraction de niveau 2 ou 3 selon les applications. Elle possède deux brevets sur la sécurité "résistance au feu" et "retard à l'effraction".

Brevet sur l'assemblage de la façade Tental sans ajout de mastic

Côté circularité, Technal poursuit ses engagements environnementaux. La façade Tental est aujourd'hui certifiée Cradle to Cradle Argent. Déjà fabriquée en aluminium recyclé Hydro Circal 75R, elle pourra également, à la demande, être produite à partir de 100 % d'aluminium post-consommation Hydro Circal 100R. Ce matériau garantit une empreinte carbone proche de zéro (0,5 kg de CO₂e/kg d'aluminium en moyenne), soit la plus faible au monde. La solution Tental contribue ainsi à la construction des bâtiments durables et à l'obtention des certifications les plus poussées (E+C-, Leed, Breeam, Well, Verde et Level(s)...).

Technal ne s'arrête pas à la fabrication de ses profilés Circal et travaille plus largement sur les matériaux avec des solutions de ruptures thermiques fabriquées en XPET à partir de bouteilles plastiques et des joints issus du recyclage. La réintroduction dans le cycle de vie de tonnes de matériaux déjà utilisés réduit significativement les déchets.

Les composants du mur-rideau Tental facilitent l'assemblage en atelier puis le démontage lorsque celui-ci arrive en fin de vie. Leur démantèlement est aisé, simplifiant le recyclage. La marque a également déposé un brevet sur l'assemblage de la façade Tental sans ajout de mastic pour des raccords à sec des vitrages intérieurs. ■



Mise en œuvre de murs-rideaux et d'ouvrant VEC de Reynaers Aluminium France

Réhabilitation de l'ancien siège social Lafarge à Paris

L'ancien siège social de la société Lafarge, situé dans le 16^e arrondissement de Paris, à l'angle des rues des Belles-Feuilles et Mérimée, a fait l'objet d'une réhabilitation complète. Spécialisée dans la restructuration lourde et la réinvention de bâtiments existants, l'agence d'architecture DTACC a donné une seconde vie à cet édifice datant de la fin des années 90. Comme le souligne l'architecte associé Christian Sbeih : « Depuis 1997, la grande majorité de nos opérations se focalise sur des bâtiments existants. Nous œuvrons à changer leur destination, à les transformer, à les surélever, à les modifier, à les étendre ou, parfois, à les replacer dans un contexte réglementaire et normatif actuel tout en respectant l'architecture d'origine ».



Apports en lumière naturelle à l'intérieur des espaces de vie et de travail

La réhabilitation "Belles Feuilles" reposait sur plusieurs grands principes. D'une part, la nécessité de changer l'image du bâtiment aux grandes façades béton qui mettaient à l'honneur le positionnement sectoriel de la société Lafarge. D'autre part, une réflexion globale de l'ensemble immobilier afin de le mettre en conformité avec les normes de sécurité incendie et d'accessibilité en vigueur.

Le travail de l'agence d'architecture DTACC ne serait pas complet sans les études qui ont permis de maximiser les performances énergétiques du bâtiment et les apports en lumière naturelle à l'intérieur des espaces de vie et de travail. Le confort au quotidien est magnifié par la création et la mise à disposition de nouveaux espaces extérieurs, à l'image des jardins situés au niveau R-1 et au rez-de-chaussée, mais également par les toitures

végétalisées accessibles librement par les occupants.

Réunir les deux bâtiments pour n'en former qu'un seul

L'idée du projet consistait à réunir les deux bâtiments existants en une architecture unique, homogène en termes esthétique et cohérente concernant son fonctionnement.

« À l'origine, le concept était construit sur le principe de deux bâtiments, répartis entre les rues des Belles-Feuilles et Émile Menier, avec des entrées et des installations techniques indépendantes », développe Christian Sbeih. Pour répondre à cette exigence, le projet s'est concentré sur la réalisation d'une entrée principale surplombée de vastes surfaces vitrées, desservant un socle de services comprenant le restaurant, la cafétéria, les espaces coworking, la salle de fitness et les espaces extérieurs. Soucieuse de donner une nouvelle identité au bâtiment dans un cadre financier optimal, l'agence d'architecture DTACC s'est concentrée sur la





préservation des éléments structuraux existants et sur la mise en scène d'une nouvelle enveloppe extérieure. « Compte tenu du budget alloué, notre challenge, pour une opération de cette envergure, s'est exprimé dans la définition et la sélection des solutions techniques, des éléments de décoration et des façades murs-rideaux qui ont permis de changer complètement l'image du bâtiment », conclut l'architecte.

Des façades vitrées à l'image de la modénature des bâtiments Parisiens

Le bâtiment a fait l'objet de différents classements conformément aux exigences de performances énergétiques et environnementales actuelles : HQE excellence, BREEAM Very Good, BBC-Effinergie Rénovation et WiredScore Silver.

En cohérence avec la modénature des façades des bâtiments parisiens, l'enveloppe extérieure a été traitée à l'aide de systèmes murs-rideaux et d'ouvrants, mixant avec élégance des lignes horizon-

tales et verticales marquées et des éléments de façades VEC à aspect lisse. Les façades murs-rideaux vitrées CW86 et CW60, situées rue Belles-Feuilles, laissent pénétrer la lumière tout en favorisant la ventilation naturelle grâce à l'intégration d'ouvrants VEC intégrés.

Côté rue Émile Menier, la réhabilitation s'est concentrée sur la mise en œuvre de nouvelles fenêtres à la française renforçant le côté vibratoire de la façade de l'ensemble du bâtiment. ■

PANNEAU DE CHANTIER

Livraison : janvier 2022

Intervenants :

- Agence d'architecture : DTACC Architects
- Maître d'ouvrage : LSREF5 Leaf Bidco – représenté par GCI
- BE Façades : EOC

Solutions techniques utilisées :

- Mur-rideau : Curtain Wall 86 et Curtain Wall 60
- Ouvrant VEC
- Fenêtre à la française : TS68 HV



MACHINES

AKS 9600 signée Urban

Urban a développé une nouvelle machine permettant la finition bord à bord des profils PVC couleurs ou capoté aluminium. Sa technologie révolutionnaire permet d'avoir une machine productive avec une finition traditionnelle des profils blanc et d'avoir une solution productive pour les profils couleur et/ou capoté aluminium.

Cette solution permet aussi le passage des profils monobloc dans la machine, les plateaux numériques, les cycles d'usinage, le maintien du profil permettent une durabilité des réglages dans le temps, la répétabilité du résultat et souplesse d'utilisation. La robustesse de la machine est reconnue à travers de nombreux clients en France et à l'étranger.



La nouvelle soudeuse AKS 9600 s'inscrit donc parfaitement dans tous les process industriels qui cherchent finition, productivité et polyvalence. ■

Module Orbit Schirmer

Schirmer a créé un centre d'usinage hyper flexible, s'inscrivant dans l'évolution du marché de la fenêtre PVC.

Les gammes PVC ne cessent d'évoluer, les clients cherchent à avoir des produits différenciants de la concurrence et développent leur propres designs de profil.

Ces évolutions demandent un moyen de production évolutif dans le temps pour s'adapter à tous ces changements.

Schirmer a donc développé le module d'usinage Orbit huit axes CN équipé de 4 moteurs de fraisage.

Le module est scindé en deux parties couvrant chacune deux faces du profil. L'amplitude de travail de chaque moteur permet de tourner autour du profil et de couvrir tous les angles d'inclinaison dans la plage d'utilisation, cela permet d'accéder à des parties du profil impossible à atteindre sans avoir des outils spéciaux ou un moteur dédié avec une inclinaison spéciale.



Le fait d'avoir le module scindé en deux parties permet aussi l'usinage simultané sur deux faces du profil, ainsi deux usinages différents peuvent être faits en même temps. La rotation des moteurs entre deux angles est extrêmement rapide et s'inscrit donc parfaitement dans la recherche d'une machine performante et flexible. ■

Robot de vitrage Rotox ROS 591

Les éléments des fenêtres deviennent de plus en plus grands et donc de plus en plus lourds. L'assistance par robot pour la pose du verre et/ou le collage du vitrage est un outil très efficace pour optimiser les processus de fabrication.

Ce robot de vitrage assure une continuité dans la production et une qualité constante. Il permet également de soulager les opérateurs et d'éviter la manipulation de charges lourdes.

Il dispose d'un système robotisé avec 6 axes numériques, équipé de 10 à 11 ventouses pour effectuer le montage du vitrage dans les châssis.

- Dimensions maxi vitrage : 2.300 x 2.300 mm (largeur x hauteur) – Poids maxi 180 kg
 - Dimensions mini vitrage : 290 (L) x 218 mm (H).
- Le robot peut communiquer avec une station de tri du vitrage Rotox GSS. ■



Le sciage. Le stockage. Et bien plus.

KASTOmicut AE 4.6 et KASTOmiwin A 4.6

- > **Plus de confiance :**
Construction robuste et haute précision
- > **Plus d'innovation :**
Une commande intelligente et facile d'utilisation

KASTOmiwin A 4.6



KASTOmicut AE 4.6



- 77290 MITRY MORY
- 69680 CHASSIEU
- 31240 L'UNION

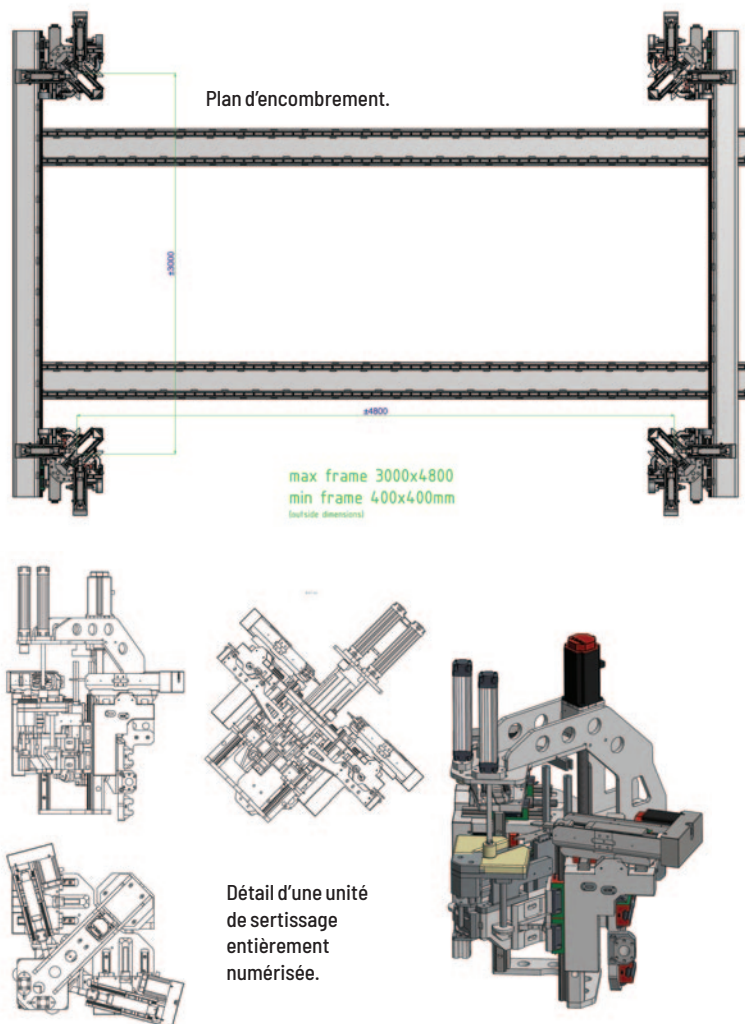


KASTO FRANCE S.A.
7 rue du Thal
67210 OBERNAI
Tél : 03 88 47 63 70

Commercial : infos@fr.kasto.com
SAV : service@fr.kasto.com
Site : www.kasto.fr

Soenen Hendrik : sertisseuse 4 têtes à commande numérique

Soenen Hendrik présente 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 Réf. Q4 Alu entièrement numérique ne nécessite aucun réglage, aucun changement d'outillage, ni de cale quel que soit le profil ou la gamme travaillée. La machine existe en version 1 tête ou 4 têtes horizontale avec possibilité d'alimentation et évacuation automatique des cadres afin de s'inscrire dans une ligne. Ses capacités de sertissage sont : mini extérieur 400 x 400 mm et maxi extérieur 3 000 x 4 800 mm en un seul cycle. 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 4 pièces du cadre. ■



MÉCAN'OUTIL : OUTIL RÉNO SOLAIRE POUR COFFRES DE VOLET ROULANT

L'outil Réno Solaire a été développé en partenariat avec les plus grands fabricants de systèmes de motorisation solaire pour les volets roulants.

Il permet de réaliser rapidement et facilement les usinages dans les coffres aluminium pour fixer les différents formats de cellules photovoltaïques et de réaliser les usinages nécessaires à la fixation efficace des batteries dans le coffre. Tout a été optimisé afin de rendre compatible la fabrication des différentes variantes de produits et pour passer la grande majorité des coffres aluminium disponible sur le marché.

Cet ensemble a été conçu de manière évolutive car dans ce domaine les produits évoluent très vite et il faut que les moyens de production puissent s'adapter facilement et rapidement.

L'ensemble est facile d'utilisation et ne nécessite pas de compétences particulières, ce qui en fait un moyen qui sera facilement intégré dans tous les types d'ateliers ayant à faire des volets roulants à énergie solaire.

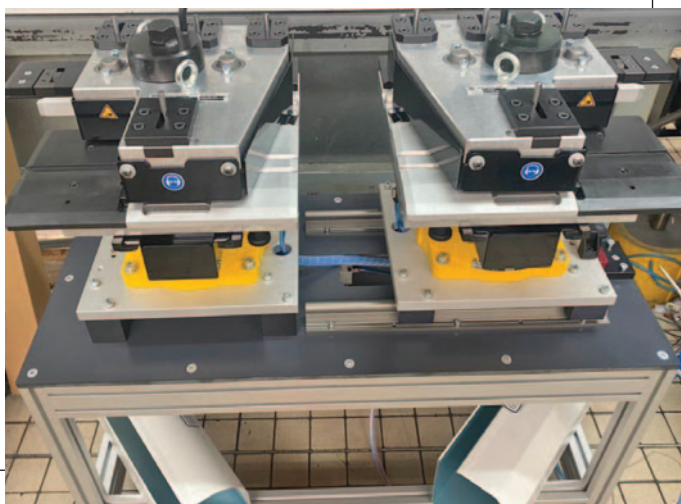
La machine est très compacte et il suffit d'un raccordement au réseau pneumatique pour commencer à produire

Mode de fonctionnement

L'opérateur règle sa machine en fonction du type de Réno solaire (puissance moteur). Ce réglage est très simple grâce à des différents index et repères. Il met en place ensuite la trappe de visite et vient réaliser les opérations en appuyant simplement sur une pédale. Il réalise exactement la même opération face opposée pour la fixation des attaches moteurs sur le lambrequin

Produits travaillés

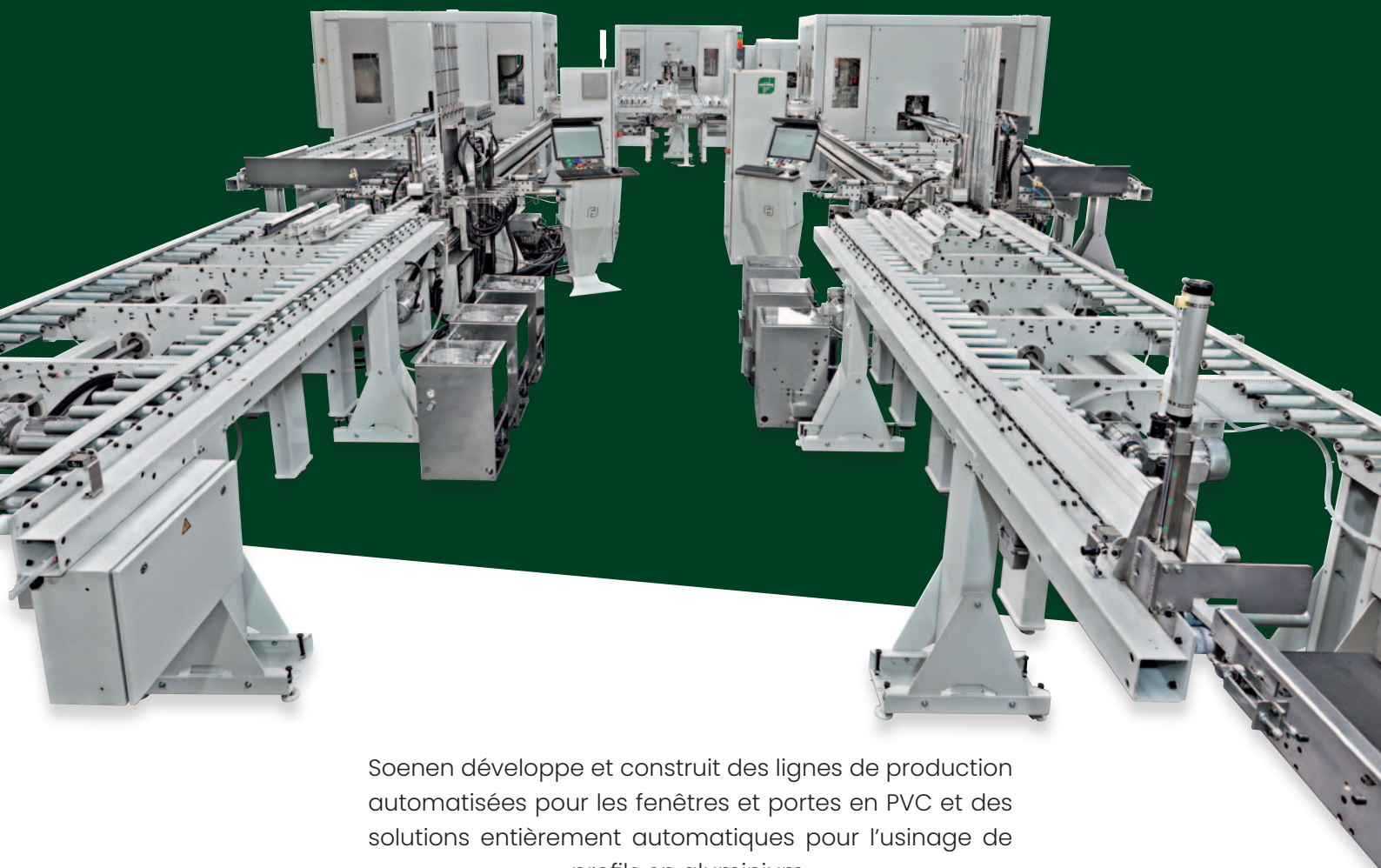
- > Coffres aluminium en alu profilé 137 - 150 - 165 - 180 - 205 en pan coupé ou ¼ de rond
- > Épaisseur : 1 mm max.
- > Coffre laqué





SOENEN®

Aluminium profile processing
& pvc/alu window solutions



Soenen développe et construit des lignes de production automatisées pour les fenêtres et portes en PVC et des solutions entièrement automatiques pour l'usinage de profils en aluminium.

Going further, doing more

DÉCOUVREZ CE QUE SOENEN PEUT FAIRE POUR VOUS

SE FOURNIR
DIRECTEMENT AVEC
LE CONSTRUCTEUR
DE LA MACHINE

NOUS ÉCOUTONS ET
TRAVAILLONS ACTIVEMENT
À LA RECHERCHE DES
MEILLEURS RÉSULTATS

À JOUR AVEC LES
DERNIÈRES
TECHNOLOGIES

TOUJOURS UNE
LONGUEUR D'AVANCE
SUR VOS
CONCURRENTS

SERVICE APRÈS-VENTE :
NOS PROPRES EXPERTS
DE SOENEN, SANS
PARTENAIRES EXTERNES



SOENEN FRANCE - Gentseheerweg 63 | B-8870 Izegem Belgium
Tel. +32 (0) 51 31 28 80 | sales@soenenhendrik.com | www.soenenhendrik.com

CONTACTEZ-NOUS SANS OBLIGATION POUR UNE DÉMO :

Jean-Marc Ramadier | Tél. 06 42 12 22 35 | jra@soenenhendrik.com

SUIVEZ-NOUS



Dalmec : manipulateur de vitres modèle Maxipartner MX

Ciblant particulièrement les industries du bâtiment, du verre et de la menuiserie, Dalmec innove avec un manipulateur industriel spécifique, conçu sur-mesure pour manœuvrer de grands panneaux de vitres, et ce, en absence d'effort et dont le centre de gravité est déporté par rapport à l'axe vertical du bras terminal.

Destiné à la prise, au levage, à la manutention de panneaux vitrés pour leur encollage et leur assemblage directement sur l'ouvrant, ce manipulateur est pourvu d'un outil de préhension à ventouses de type palonnier adapté sur mesure.

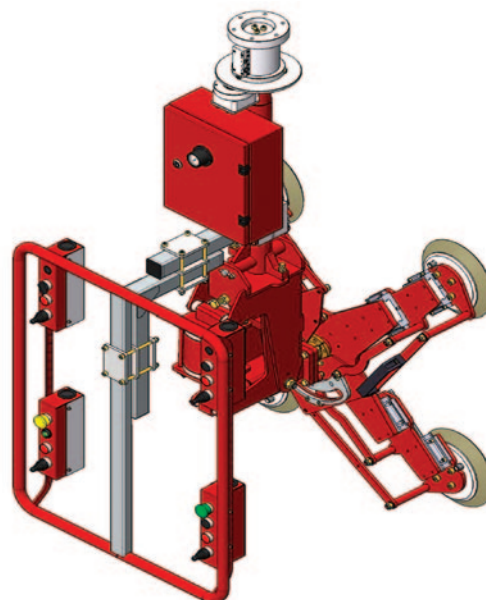
Cet équipement favorise la manipulation de vitrages dont la masse peut aller jusqu'à 300 kg sur un rayon d'intervention de 3 500 mm permettant aisément d'atteindre les chariots de verrier où sont stockés les vitres et le convoyeur de chargement du robot. La prise des vitres est effectuée en position verticale inclinée (10°), et un vérin pneumatique va permettre d'obtenir leur mise à la verticale pour une dépose sur le poste de chargement de la cellule.

De manière à améliorer et faciliter les déplacements horizontaux, le manipulateur est équipé d'une motorisation latérale montée sur le pivot principal. Ainsi, avec une prise facilitée qui reproduit le mouvement naturel de l'opérateur et avec une commande manuelle intégrée à l'outil de préhension, cet équipement permet à l'opérateur de saisir facilement les vitres sur les chariots, de les lever et de les déplacer en toute sécurité sur la ligne robotisée d'encollage et d'assemblage, tout en profitant d'une ergonomie maximale.

Au final, ce nouveau manipulateur de vitres supprime totalement le poids des charges et s'inscrit donc parfaitement dans la lutte contre les TMS en assurant une sécurité totale sur le poste de travail et en préservant la santé des opérateurs.

Un palonnier réglable à ventouses pour manipuler un large éventail de vitres

La particularité du nouveau palonnier à ventouses développé par Dalmec est de pouvoir saisir un large éventail de vitres de toutes dimensions (500 x 500 pour les plus petits panneaux et 2 000 x 2 000 mm pour les plus grands) grâce à un mouvement en "croix" et "autocentré" des ventouses. Avec ce palonnier réglable, il n'y a pas nécessité de changer l'outil de préhension lorsque les dimensions des vitres à saisir changent. Cela évite à la fois les opérations de montage et de démontage, mais aussi de stockage des palonniers.



Caractéristiques :

- > Force max. 900 kg
- > Rayon d'action max. : 4500 mm
- > Course verticale : 2200 mm
- > Alimentation : air comprimé filtré (40 µm), non lubrifié.

De plus, grâce à ce système astucieux, le palonnier reste toujours dans l'encombrement de la vitre quelle que soit sa dimension. Ainsi, la visibilité de l'opérateur lors de la mise en place du palonnier sur la vitre est totale.

Enfin, au niveau technique le réglage de l'entraxe des ventouses est obtenu par le jeu d'un vérin pneumatique. Ce dispositif permet une mise en œuvre rapide du palonnier en fonction du format à manipuler. ■

Manipulateur pneumatique sur colonne Dalmecc Partner Equo

Le manipulateur Partner Equo est particulièrement adapté pour la manipulation de produits dont le centre de gravité est déporté par rapport à l'axe vertical du bras terminal. Sa structure modulaire a été conçue pour résister aux torsions engendrées par ce type de sollicitation.

L'outil de préhension à ventouses est quant à lui développé sur mesure aux dimensions de la pièce manipulée. Cet équipement va permettre la saisie de la caisse en bois en son centre, ainsi que son basculement, et la maintenir dans une parfaite position horizontale. D'autre part, il est à noter que le manipulateur Partner Equo s'intègre parfaitement dans les environnements de travail exigus grâce à sa structure évolutive et aux infinies possibilités de faire varier les formes et les dimensions du bras terminal. ■




elumatec

SBZ628

▼ CENTRES D'USINAGE DE BARRES

USINAGE AUTOMATIQUE DE PROFILÉS POUR FENÊTRES, PORTES ET FAÇADES. ÉCONOMIQUE. FLEXIBLE. RAPIDE.

Toutes les informations au sujet de la machine et de notre nouveau infocenter à Mühlacker | Allemagne

www.elumatec.com






Emmegi : centre de débit/usinage +Quadra

Ce centre de débit/usinage à commande numérique compte jusqu'à 20 axes contrôlés et une alimentation de barres en continu.

Le +Quadra a été conçu pour usiner, percer, couper des profilés en aluminium et alliage léger y compris en bout de barre.

De conception modulaire, il propose des packs d'options personnalisés pour répondre aux applications diverses dans le secteur de la menuiserie, de l'architecture et de l'industrie.

Avec trois modules (chargement, section d'usinage et coupe et déchargement), le +Quadra propose sur chaque élément des variantes pour permettre une adaptabilité optimale en termes d'automatisation, de productivité et de flexibilité.

Le système est complété par un module d'étiquetage automatique avec positionneur 2 axes et un contrôle de l'intégrité des outils.

Prédisposition Industrie 4.0. ■

Centre d'usinage Satellite XTE

Ce centre d'usinage à 5 axes à CN avec portique mobile est conçu pour effectuer des opérations de fraisage, de perçage, de taraudage et de coupe sur des barres de grande taille en aluminium, PVC, alliages légers et acier.

L'électrobroche haute puissance (15 kW en S1) avec porte-outil HSK-63F permet d'effectuer des usinages lourds combinant vitesse et précision.

La nouvelle cabine de protection a été conçue pour allier un maximum de fonctionnalité, d'accessibilité, d'insonorisation et de luminosité tout en répondant aux exigences de sécurité et d'ergonomie. Grâce au

système d'ouverture complète de la cabine en deux parties distinctes, l'accès est facilité lors des opérations de nettoyage et de maintenance.

Le magasin outils à 24 postes, logé dans le portique mobile, est doté d'un système avec bras double qui réduit considérablement les temps de changement d'outil.

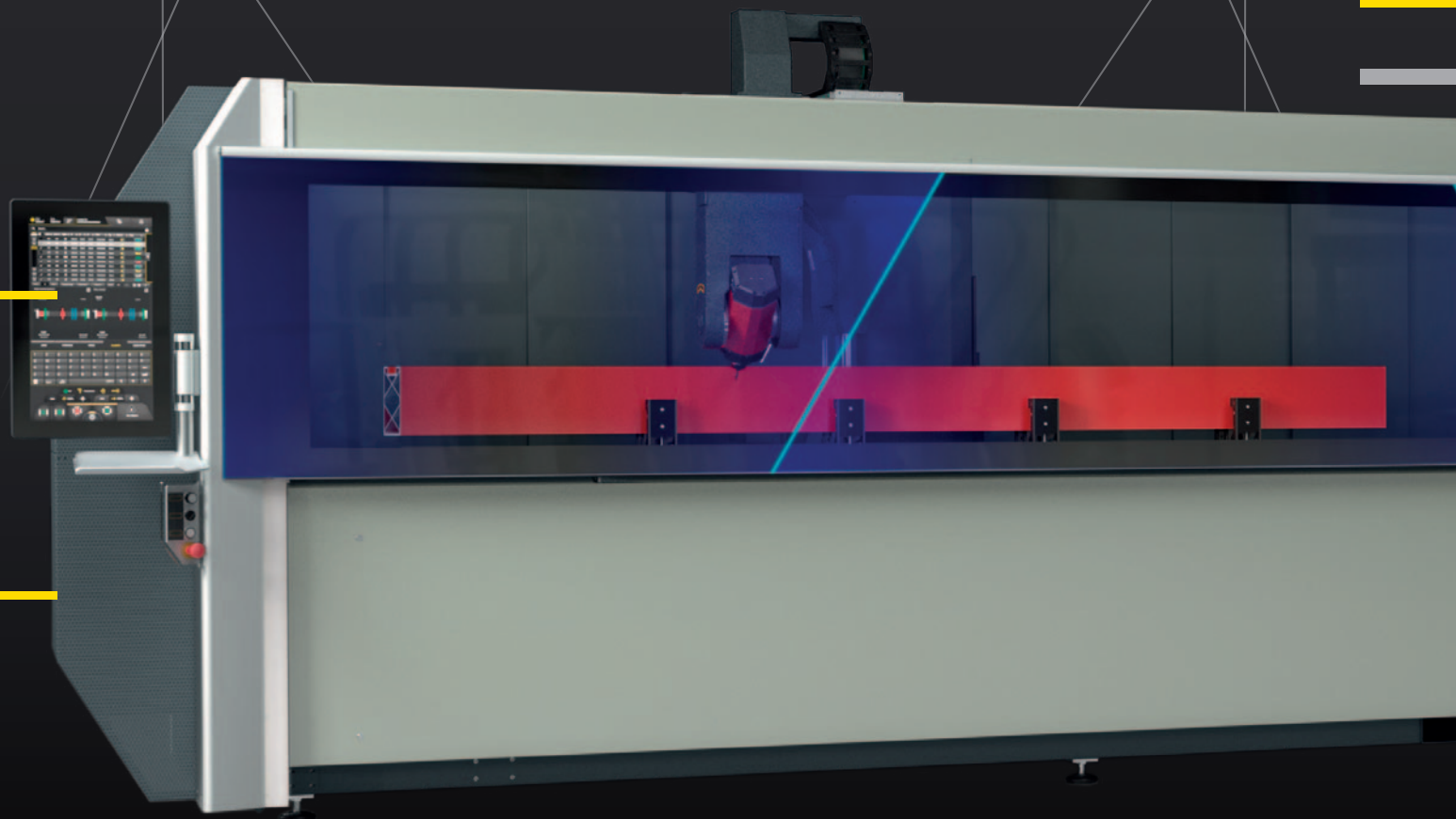
Une lame de 500 mm est logée séparément dans un magasin dédié. Le Satellite XTE peut être doté d'étaux indépendants réglables sans outils pour une configuration rapide. Les axes absolus ne demandent pas de mise à zéro lors du redémarrage de la machine. Prédisposition pour l'Industrie 4.0. ■



SÛR, ERGONOMIQUE ET FACILE À UTILISER

COMET S6 HP

centre d'usinage à 4 axes à cn



- + ÉLECTROBROCHE JUSQU'À 10,5 KW AVEC TARAUDAGE RIGIDE
- + FONCTIONNEMENT EN MODE PENDULAIRE DYNAMIQUE
- + 2 AXES SUPPLÉMENTAIRES H ET P POUR LE POSITIONNEMENT AUTOMATIQUE DES ÉTAUX
- + PREDISPOSITION POUR L'INDUSTRIE 4.0

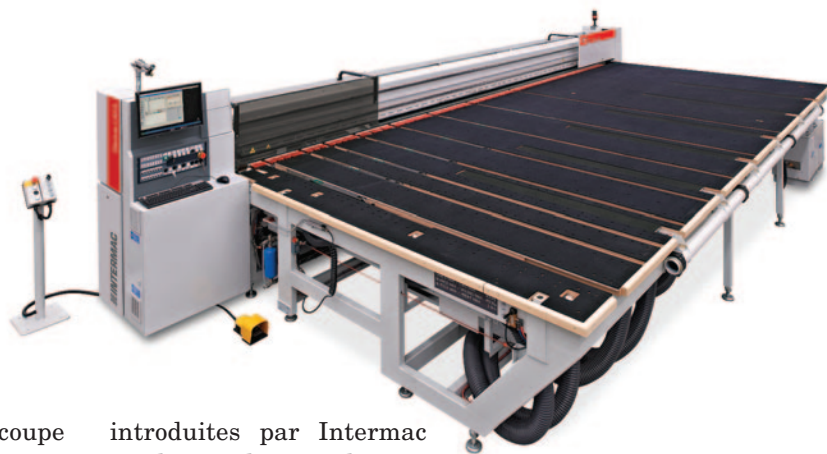


Emmegi France
info.fr@emmegi.com
www.emmegi.com



Intermac : tables de coupe pour verre feuilleté Genius LM-A

Genius LM-A est la gamme de tables de coupe pour verre feuilleté destinées aux entreprises très productives, avec un volume supérieur à 400 m² par poste, avec la possibilité d'automatiser tout le cycle, du chargement au déchargement du volume fini. Les lignes Comby sont des lignes combinées,



introduites par Intermac sur le marché pour la coupe à haute productivité et sont le fruit de la combinaison intelligente entre les bancs de coupe Genius CT-A et CT-Red (pour coupe de verre float) et Genius LM et LM-A (pour coupe de verre feuilleté). ■

Centre d'usinage Vertmax One

Vertmax One est le nouveau centre d'usinage compact basé sur le concept révolutionnaire d'usinage vertical : conçu et développé pour répondre aux besoins des miroiteries qui souhaitent voir leur production évoluer technologiquement avec un investissement limité. Cela permet de produire des volumes d'une manière plus rapide et plus flexible, à moindre coût. Vertmax One dispose de deux chariots indépendants avec chacun deux ventouses. Cette technologie entièrement automatique optimise l'adhérence sur le verre en fonction de sa taille, de ses géométries et de son usinage,



sans prendre de temps supplémentaire, et rend également la machine unique en termes de productivité et de flexibilité, de sorte qu'elle peut traiter tous les types de verre en un seul lot. ■

LOGIKAL S'ADAPTE À TOUTE MACHINE

De nombreux fabricants de menuiseries en aluminium, acier ou PVC utilisent le logiciel de conception et calcul Logikal pour travailler efficacement sur leurs projets. Pour la fabrication, Logikal offre un double avantage. D'une part, Logikal offre une grande flexibilité dans le choix des profilés, ferrures et accessoires. Les bases de données fournies par Orgadata intègrent déjà les usinages associés. D'autre part, Logikal permet de piloter presque toutes les machines à commande numérique. Lors du lancement en production, un clic suffit pour créer les fichiers machine au format requis. Ceux-ci peuvent être lus directement par le logiciel de la machine.

Il n'est plus nécessaire de programmer les usinages en amont. Cela permet de gagner du temps et d'assurer un haut niveau de qualité et de sécurité dans la production, quelle que soit la machine utilisée.



GK Techniques propose une large gamme de matériels d'aide à la pose de produits verriers

Les mini-grues et transporteur Hoeflon

La marque hollandaise Hoeflon que GK Techniques représente en France propose cinq modèles de la C1 (1t/m) à la C30 (30 t/m), ainsi qu'un transporteur de capacité 1 200 kg sur chenilles en tout électrique, le TC1.

Les mini-grues Hoeflon sont polyvalentes et tout-terrain, pour des projets dans le levage de charges lourdes en espaces réduits ou difficilement accessibles.

Ces mini-grues sont toutes équipées d'une fléchette hydraulique, appelée aussi "fly-jib", qui autorise une grande amplitude de mouvement pour faciliter le levage.

Il est aussi possible d'y installer en option un treuil hydraulique.

Les modèles sont disponibles avec une motorisation diesel et électrique (uniquement électrique pour le modèle C1), et pilotable par radiocommande proportionnelle de série avec écran de contrôle et CEC (contrôle électronique de charge), qui garantit la sécurité sur le lieu de travail.

Sur les modèles de la C1 à la C6, les chenilles peuvent être rétractées à une largeur de 75 cm. Cela leur permet de passer aisément par des portes et être acheminées par des passages étroits.

Les pieds stabilisateurs sont aussi réglables en extension et en orientation quel que soit l'angle dont on a besoin, permettant de s'adapter parfaitement à la place disponible sur le chantier.

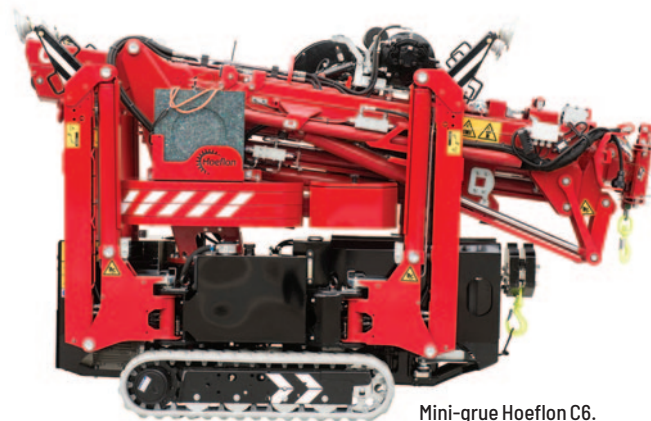
Les chenilles blanches non marquantes, sont idéales pour des interventions sur des surfaces délicates.

Les C4 et C6 sont les plus demandées, parce qu'elles sont transportables sur remorque 3 t 500. Elles répondent aussi aux besoins des clients qui cherchent un matériel pouvant venir en complément de leur camion avec bras de grue, qui ne pourra accéder partout de par sa taille.

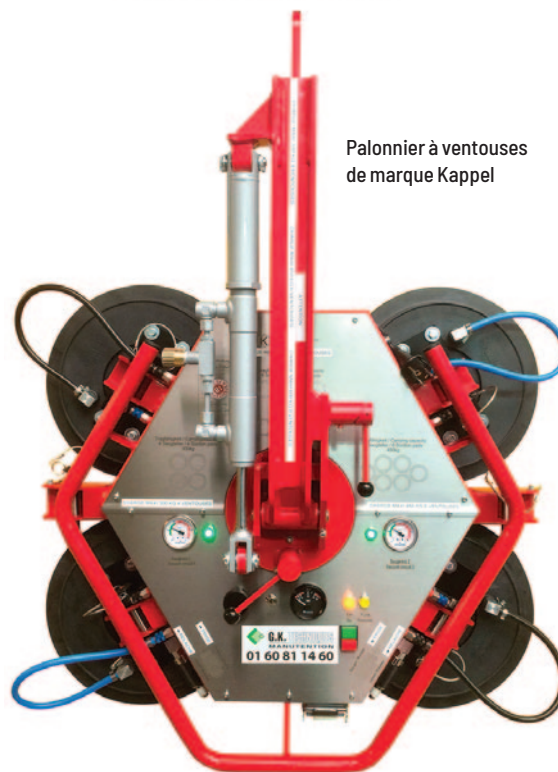
Les palonniers à ventouses (marque Kappel)

Les palonniers de la marque Kappel répondent à une large gamme de levage, allant de 300 kg à 5 000 kg de capacité, tout en restant compacts.

Ils disposent de mouvements manuels ou motorisés. Autonomes sur batterie, ils ne nécessitent pas de branchement électrique, ce qui permet la pose de vitrage à toute hauteur.



Mini-grue Hoeflon C6.



Palonnier à ventouses de marque Kappel

Les chariots de pose manuels

Les chariots de pose manuels répondent aux contraintes de chantiers difficiles d'accès. Ils permettent un déplacement facile et sont plus légers que les robots de pose.

Les robots de pose, modèles Robby (TGT), Winlet (GMV)

Les robots de pose permettent de déplacer et poser des vitrages de manière complètement motorisée, grâce à un palonnier à ventouse installé sur un bras de levage électrique ou hydraulique. Les capacités de charge vont de 350 kg à 1 000 kg. ■

Hegla revient en force à Vitrum

« Créer de la valeur ajoutée » est le thème central du stand avec lequel Hegla, Hegla-Hanic et Hegla Boraident reviennent à Vitrum après la pause de l'épidémie de coronavirus. Le fabricant présente à Milan la ProLam LSR, une installation de découpe de verre de sécurité feuilleté de Hegla Maschinenbau dotée d'un chauffage à diodes laser. « L'apport de chaleur focalisé sur le contour accélère le processus de coupe d'au moins 20%, pour une productivité encore plus élevée », souligne Bernhard Hötger, directeur général d'Hegla. « Le bord environnant reste froid, réduisant ainsi systématiquement le risque de délaminage et permettant d'effectuer sans attendre les coupes suivantes », ajoute-t-il. Aujourd'hui, près de la moitié des installations ProLam sont livrées équipées de cette option de chauffage à diodes laser. Cette nouvelle technique est surtout utilisée dans les solutions de ligne hautement automatisées équipées de deux installations de découpe dans lesquelles elle libère le plein potentiel de plusieurs tables de découpe interconnectées en améliorant le temps de cycle. Avec sa durée d'activation courte, la diode laser se révèle économe en énergie et durable par rapport à un dispositif de chauffage à rayonnement classique avec une durée de fonctionnement d'au moins 20 000 heures.

Solutions laser CELLFree Mobile et BIRDFriend Mobile d'Hegla Boraident

C'est avec sa nouvelle solution pour façades et fenêtres qu'Hegla Boraident veut attirer l'attention du public professionnel. Thomas Rainer, fondateur et directeur du développement Hegla Boraident, décrit ainsi la situation : « Certains propriétaires de biens immobiliers ne découvrent les problèmes d'impact d'oiseaux ou la perméabilité limitée à la télépho-



La ProLam LSR équipée du chauffage à diodes laser breveté permet d'augmenter la productivité de vingt pour cent en termes de débit de verre, tout en offrant une meilleure qualité des bords.

nie mobile que lorsque les éléments en verre sont déjà installés ». Les solutions laser CELLFree Mobile et BIRDFriend Mobile peuvent alors être utilisées pour traiter les façades sur place, même celles installées depuis plusieurs années. Pour augmenter la perméabilité à la téléphonie mobile, les couches fonctionnelles métalliques, du verre à faible émissivité par exemple, sont transformées avec des lignes suffisamment fines pour laisser les ondes à haute fréquence traverser le verre sans qu'elles soient atténuées.

Pour le verre de protection des oiseaux, des petits points espacés de 5 cm sont appliqués par transfert laser. Leur effet est triple : tout d'abord, les points semi-transparents sont imprimés si près les uns des autres qu'il semble impossible pour les oiseaux de voler au travers. Ensuite, le motif interrompt le risque représenté par les reflets trompeurs de l'environnement pour que les buissons ou les arbres réfléchis n'attirent les oiseaux. Enfin, la modification de la réflexion des UV par le motif est pour les oiseaux un autre signal d'avertissement. « L'American Bird Conservancy nous a confirmé la grande efficacité de notre verre de protection des oiseaux. D'un point de vue qualitatif, l'impression permet de conserver intacte la structure de surface et, même après une vingtaine d'années, la structure remplit sa fonction », explique Thomas Rainer. ■



Hegla Boraident propose pour les façades, les fenêtres ou les vitrages existants une solution fonctionnelle laser a posteriori permettant de rendre le verre perméable aux ondes de communication mobile ou de protéger les oiseaux.

laserbird

La valorisation de vos produits verriers



Conceptions décoratives



Réception optimale



Anticollision contre les oiseaux



Verre anti-bactérien

Donnez une fonction à vos verres et revêtements

Avec le Laserbird, vous tirez le meilleur parti de votre verre et bénéficiez d'une valeur ajoutée encore plus élevée. Affinez vos produits semi-finis en utilisant des revêtements fonctionnels ou créez des verres personnalisés par impression laser ou conversion de couches. Le Laserbird est aussi universel que vos clients, vos applications et vos produits verriers. Laserbird: votre outil pour la finition du verre.

VITRUM

5-8 Octobre 2023, Milan
Hall 7P • Stand K22



Glaston présente ses dernières innovations à Vitrum

Verre trempé

Glaston FC Series EVO, le plus récent de la famille FC Series, représente une solution économe en énergie et flexible pour le marché du verre d'aujourd'hui. La série FC est dotée d'une technologie avancée de convection à air circulé avec une grande efficacité énergétique. La ligne comprend également une automatisation de pointe qui garantit une production fiable et flexible.

Glaston Autopilot réduit le besoin d'intervention de l'opérateur et offre un contrôle de process sans paramétrage. Le pilote automatique définit automatiquement tous les paramètres nécessaires en fonction du placement de la feuille de verre sur la ligne. Cette minimisation de l'intervention de l'opérateur réduit considérablement la probabilité d'erreur humaine, le temps consacré à la formation et les coûts globaux tout en augmentant l'efficacité, la production et le rendement de la production.

Fabrication de verre isolant

Le nouveau robot de scellage automatique Active'Sealer de Glaston est une solution d'entrée de gamme idéale pour le processus de scellage automatisé. Grâce à la technologie avancée de dosage de la pompe à engrenages, Active'Sealer offre une grande précision de dosage du matériau. Cette fonction de dosage à volume contrôlé détermine avec précision la profondeur et la largeur de scellement, puis applique la quantité exacte de matériau de scellement nécessaire, garantissant une excellente qualité de scellement.



Glaston Autopilot.

Ciblant le segment de marché moyen de gamme, le nouvel Active'Sealer traite les doubles et triples vitrages. Le robot de scellement est doté de coussins d'air et d'un nouveau système de convoyage composé de bandes individuelles avec des barres de support intégrées et facilement interchangeables pour un transport du verre sûr et propre.

Glaston Multi'Arrisser est une solution 3-en-1 pour des finitions de bords de verre économiques, des finitions de bords plats et des doublages d'angle de la plus haute qualité. Ces avantages s'accompagnent de la technologie éprouvée de meule boisseau Glaston qui n'utilise qu'une seule pièce d'usure. Glaston Multi'Arrisser est la machine monotête la plus rapide au monde avec une vitesse d'arrivée maximale de 60 m/min. ■



Active'Sealer



Nous voyons un monde conçu
avec un verre plus intelligent, plus
sûr et plus économe en énergie.

Nous innovons la technologie
pour vous afin que cela devienne
une réalité.

Tout sur le traitement du verre :

> www.glastory.net

Visitez-nous à
VITRUM 2023
Milan, Italie
5 - 8 septembre

glaston
seeing it through®

Des machines, des services et des solutions conçus pour l'avenir pour les secteurs de
l'architecture, de l'automobile, de l'énergie solaire et de l'électroménager.

info@glaston.net | www.glaston.net | www.glastory.net | www.gpd.fi





Manutention automatisée

Les lignes de manutention automatisées Corba s'adaptent à tous les matériaux bois, alu, acier, PVC et vitrages.

Elles permettent de transférer des cadres, menuiseries, vitrages, coffres de volets roulants aux postes de travail sans intervention humaine.

Les navettes à déplacement numérique peuvent transférer, retourner, changer de face, passer de la position horizontale à la position verticale.

Elles permettent également de stocker des cadres dormants, cadres ouvrants, vitrages, menuiseries et coffres de volets roulants dans des "buffers" pour créer de l'encours entre postes de travail.

Les buffers (stocks de cadres) sont adaptés à la taille des vitrages, des ouvrants, des dormants, coffres de volets roulants.

Les produits sont véhiculés sans risque de détériorations jusqu'aux postes de montage ce qui évite tout port de charge lourde et éventuels TMS.



Ainsi la productivité des opérateurs aux postes augmente sensiblement dans des conditions d'ergonomie optimum. Les produits arrivent et repartent en automatique, les opérateurs ne cherchent plus leurs produits dans les chariots.

L'ensemble de ces lignes sont pilotées par des automates et des pupitres de commande avec ordinateur PC windows 11 et un logiciel de pilotage et de supervision des lignes. ■

Poste d'engondage menuiseries bois, alu, acier et PVC

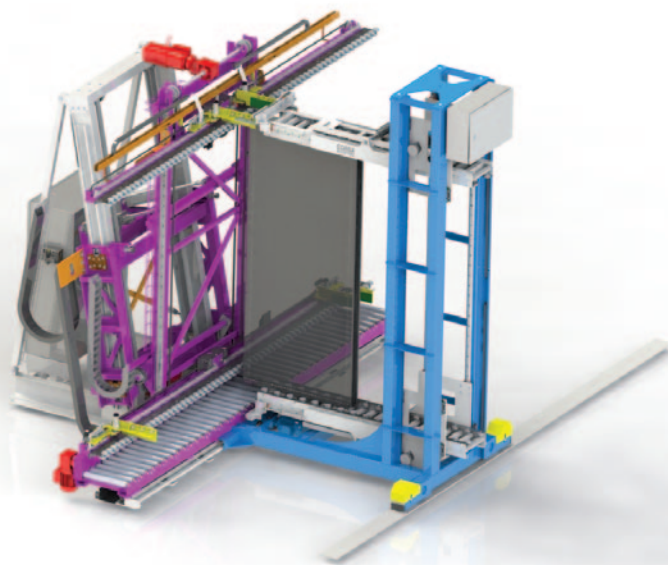
Les postes d'engondage de Corba s'adaptent à tous les matériaux bois, alu, acier et PVC.

Ils permettent d'engonder les ouvrants vitrés et lourds dans le dormant sans effort.

Le cadre dormant arrive en automatique sur le poste d'engondage, il est alors cadré par des palettes numériques escamotables pour le maintenir et le redresser à 90° pour pouvoir présenter l'ouvrant.

L'engondage peut s'effectuer de 2 façons différentes :

- Par un manipulateur à ventouse (le cadre dormant est alors équipé de poignées d'engondage pour l'aide au centrage du cadre ouvrant sur le cadre dormant)
- Par un chariot assisté motorisé déplaçable par l'opérateur qui permet de centrer l'ouvrant en face de la ligne d'engondage.



Ce deuxième procédé permet de prendre des ouvrants de portes avec décor et des ouvrants équipés de petits bois.

L'ordinateur PC sous Windows 11 et le logiciel de pilotage permettent une utilisation facile et conviviale du poste. ■



VITRUM
HALL 16 - STAND B39

Four ATS 4.0 de Mappi

Ce four de pointe de Mappi International réunit en un seul produit toutes les innovations technologiques.

Toutes les opérations sont gérées automatiquement du logiciel. Température de l'air et réchauffement sont extrêmement précis durant la trempe et ont permis de minimiser les possibles défauts du verre.

ATS 4.0 travaille chaque verre de type low E (à basse émissivité), distribue la convection de l'air séparément dans la chambre de chauffe inférieure et supérieure en modulant la pression dans chaque zone séparément. Tout cela est supporté par l'utilisation

de dispositifs et matériaux représentant l'excellence dans leurs domaines respectifs.

ATS 4.0 est extrêmement facile à utiliser et efficace. Maximiser le cycle productif avec l'économie énergétique jusqu'à 20 % simplifie toutes les opérations d'alumage avec seulement une heure nécessaire avant la mise en œuvre de la machine, permettant une économie des coûts jusqu'à 50 %.

ATS 4.0 dispose du Tab service, nouveau système d'assistance online 24/7 actif dans le monde entier. Disponibles en différentes dimensions utiles de 2 200/ 4 200 à 2 700/ 6 000 mm. ■

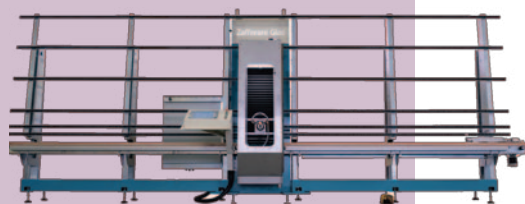
ZAFFERANI : PERCEUSE/FRAISEUSE POUR LA RÉALISATION D'ENCOCHES MODÈLE AZV MILL 1 000

VITRUM
HALL 7 - STAND A34-C33

Cette machine a été conçue pour la réalisation d'encoches classiques, par exemple l'assemblage de charnières. Le mouvement du verre est réalisé par un système de pince contrôlé par PC. Le mandrin haute vitesse contrôlé sur 3 axes est entraîné par des moteurs brushless et vis à billes. Le contrôle de la machine est réalisé par un écran tactile avec un logiciel particulièrement intuitif.

La zone de travail de 200 mm horizontale x 1 000 mm en verticale. Chaque type de figure peut être chargé par importation d'un fichier dxf s'il n'est pas présent dans la bibliothèque.

Zafferani a développé des outils multifonctions afin de faciliter le travail, ainsi il est possible de percer, fraiser et abattre les arêtes avec un seul outil. Épaisseur du verre 4 - 25 mm.



DUMATEK
Technical Glass Material

Téléphone bureau : 05 56 20 29 11 Paolo Ducci : 06 27 64 93 89
email : dumatek@dumatek.fr - www.dumatek.fr



Nos produits

- Equipements de manutention
- Façonnage CNC
- Façonnage rectilignes, bilatérales
- Fours de trempe, lamination
- Machines pour le double vitrage
- Laveuses
- Systèmes de stockage
- Tables de découpe float, feuilleté
- Tout type d'équipement et accessoires pour la miroiterie

Nos partenaires

FOREL

DELTA MAX
INSPIRING AUTOMATION

ATIS

italmatic

MAPPI
SECOND GLASS PERFECTION

TUROMAS
OUR PASSION. YOUR PROGRESS

IDROTECNICA
Water Purification Systems

LOGGI MASSIMO
SAINT-GERMAIN

DENVER
the glasser

TRIULZI
You name it. We do it

RBB
BIOLA - ITALY

GHELCO
SPECIALIST IN GLASS TREATMENT TECHNOLOGIES

Nouvelle famille de scies KASTOmiwin

Kasto présente une nouvelle série de scies. Avec la KASTOmiwin, l'assortiment de l'entreprise allemande implantée à Achern se dote d'une scie à ruban à double onglet pour le tronçonnage et les coupes en onglet de -45 à $+60$ degrés. Disponible tout d'abord en version semi-automatique (KASTOmiwin U 4.6) et automatique (A 4.6), elle est conçue tout particulièrement pour les coupes dans la construction en acier, le négoce de l'acier, la construction d'installations et la construction de machines spéciales.

La nouvelle scie se distingue par un entraînement électrique de l'avance de scie au moyen d'une vis-mère à billes. Sur la variante A, un entraînement à crémaillère se charge, de plus, de l'avance du matériau. La course simple de l'avance du matériau est de 3 000 millimètres sur la variante A. Kasto s'entend à empêcher les imprécisions au niveau des longueurs de tronçonnage, au moyen d'un positionnement ingénieux de l'étau qui fixe toujours le matériau perpendiculairement au sens du flux de matériau. Le spécialiste du sciage obtient ainsi des précisions de



longueurs de coupe en onglet et de tronçonnage appartenant à la catégorie de tolérance "fin".

La plage de serrage de la nouvelle scie à bande atteint 460 millimètres selon le profil du matériau. La plus petite surface pouvant être sciée est de dix fois dix millimètres. La KASTOmiwin laisse une chute de 30 millimètres en coupe individuelle. En mode automatique, la longueur de la chute monte à 200 millimètres pour les coupes à 90° . L'utilisateur peut régler en continu la vitesse de coupe de douze à 150 mètres par minute. Les concepteurs d'Achern ont développé la scie de sorte qu'aucune usure ne puisse se produire lors d'une entaille dans la table de support matière. Cependant, les tronçons reposent directement derrière le ruban de scie. La hauteur du support de matière est de 700 millimètres.

Les nouvelles scies à ruban à double onglet sont conçues pour le tronçonnage et les coupes en onglet de -45 à $+60$ degrés. ■

Amélioration de la gamme de scies KASTOmicut

Avec les scies à ruban à châssis pivotant de la série KASTOmicut, l'entreprise propose une solution polyvalente spécialement destinée à une utilisation en atelier. La série est conçue pour une coupe transversale et une coupe d'onglet efficaces de tubes, de profilés et de matériaux pleins. La plage de coupe du nouveau modèle va jusqu'à 460 millimètres ; les coupes d'onglet sont possibles sur un côté jusqu'à 60° selon la géométrie et les dimensions du matériau. La KASTOmicut AE 4.6 offre de nombreux avantages à l'utilisateur : il est possible, par exemple, grâce à une vis à billes précise et un guidage rotatif de positionner l'étau d'amenage avec précision. Cela permet d'obtenir une grande précision dans les longueurs de coupe.

Les variations de l'état de surface du matériau à scier peuvent être compensées par le logement pendulaire de l'étau d'amenage. Cela permet d'éviter les imprécisions et de garantir un niveau élevé de fiabilité du processus, même avec des matériaux difficiles à usiner. Une cartérisation intégrale en tôle robuste, associée à un rideau photoélectrique, assure un niveau de sécurité élevé. La bonne accessibilité de la scie, pour les opérations de réglage notamment, facilite énormément les choses. En outre, la présence d'un pupitre de commande rotatif, permet aux utilisateurs de travailler confortablement et de manière ergonomique sur la machine.

L'évacuation des pièces coupées peut se faire de différentes manières : par simple inclinaison de la goulotte, elles tombent dans un conteneur. Il est possible, par la mise à l'horizontale de la goulotte, d'évacuer les pièces coupées plus longues par un convoyeur à rouleaux par exemple. Si l'utilisateur insère un élément additionnel, la zone d'usinage peut être utilisée de manière optimale pour les coupes par couches. La KASTOmicut AE 4.6 fait appel à un train d'engrenage modifié. Cela permet de placer le point d'appui de la roue côté engrenage très près du point d'application de la force, d'où une tension optimale de la bande. L'utilisation de guides-ruban en carbure (de tungstène) et d'une tringle de guidage retour à roulement à billes permet un guidage précis du ruban de scie. Les utilisateurs obtiennent ainsi de très bons résultats d'usinage. ■





Eismo : ALM 6510, centre de débit et d'usinage à CN 8 axes

Conçu pour toutes opérations telles que fraisage, perçage, gravage, usinage sur les 4 côtés d'un profilé en alu, ainsi que la coupe avec une lame Ø 550 mm.

Ce centre de débit et d'usinage est équipé avec :

- Lame Ø 550 mm pour la coupe de tous les angles entre 45° et 135°
- Unités d'alimentation, de transport, de positionnement, de coupe et de transfert entièrement automatisées
- Capacité de chargement 7 profilés (tailles entre 700 et 6 500 mm)
- Possibilité d'effectuer des opérations de fraisage et de coupe en même temps

- Pince pneumatique pour un positionnement précis du profilé
- Système de serrage automatique horizontal et vertical
- PC Windows et tactile LCD de 15,6"
- Logiciel d'interface convivial compatible avec les programmes de CAO
- Système de reconnaissance automatique du profilé (cadre et ouvrant)
- Système de contrôle automatique de la largeur et de la hauteur du profilé
- Système de lubrification automatique
- Scanner de code-barres
- Accès à distance via Internet ■

Centre d'usinage P 104 à CN 4 axes

Ce centre d'usinage P 104 à CN 4 axes est conçu pour usiner des profilés alu, PVC, métaux en alliage léger et acier jusqu'à 2 mm d'épaisseur.

- Capacité de travail à partir d'une seule butée pneumatique : 3 200 mm, longueur pouvant être doublée grâce à une seconde butée en option.
- Electro mandrin de la tête monté sur un 4^e axe numérique permettant de travailler sur tous les angles de 0° à 180°.
- Équipé d'un magasin d'outils à 8 postes, positionné au centre de la machine, permettant un changement rapide à partir de n'importe quelle position de la tête.
- Banc doté de 4 étaux à faible encombrement, maximisant ainsi la surface utile de travail sur la matière usinée, voire sur les pièces de petit gabarit.
- Conception du carénage permettant d'avoir un espace de travail important dans une machine de petite dimension, offrant ainsi à l'opérateur une excellente ergonomie de travail lors des phases de chargement et déchargement matière.
- Course des axes X / Y / Z : 3 200 mm / 225 mm / 260 mm. ■

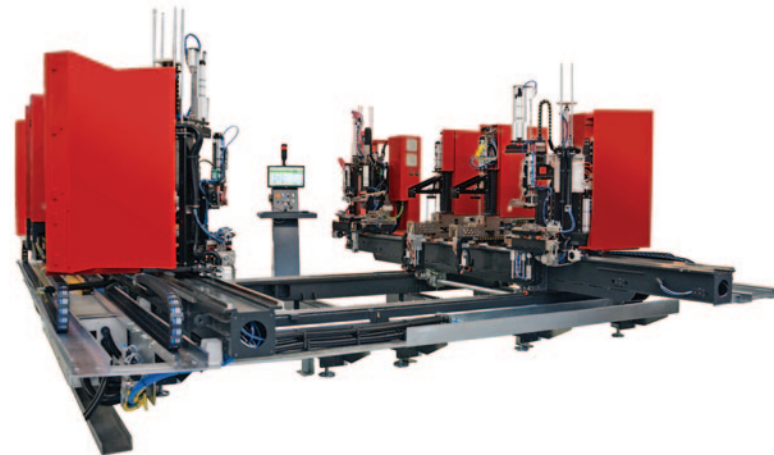


FOM France présente la soudeuse SL6/8-FF EVO

Graf Synergy via son partenaire FOM France a officiellement dévoilé la première machine de soudage au monde à 6 ou 8 têtes qui ne génère pas de cordon de soudure

Cette année encore, Graf Synergy, qui a redéfini les standards de qualité pour le soudage des profilés PVC, présente au marché une solution ultramoderne qui enrichit la gamme de produits disponibles pour les fabricants de menuiseries PVC les plus exigeants. La nouvelle étape pour atteindre l'excellence esthétique dans la production de fenêtres en PVC s'appelle SL6 / 8-FF EVO, elle est l'évolution naturelle de la SL4-FF Evo, à partir de laquelle elle intègre le haut niveau de technologie et ses atouts désormais historiques : rapidité, propreté et qualité extrême.

À la base du projet il y a évidemment la technologie V-Perfect, un brevet à succès mondial qui permet de travailler des profilés PVC plaxés ou de couleurs, mais aussi de les combiner avec des revêtements acryliques ou des matériaux réels tels que des stratifiés en bois ou en aluminium et sans avoir à faire des retouches avec le marqueur ou à faire une quelconque reprise.



Le fabricant de fenêtres, qui jusqu'à présent soudait d'abord le cadre puis fixait mécaniquement les traverses, grâce aux têtes supplémentaires du SL6/8-FF EVO, a désormais la possibilité d'automatiser ce processus, en effectuant en un seul cycle, à la fois le soudage des 4 angles à 45° ainsi qu'une ou deux traverses à 90°.

On parle évidemment de technologie sans cordon de soudure et donc d'un système qui n'a plus besoin d'être retouché après soudage, plus besoin de l'ébavureuse et/ou de la table de retournement, ce qui permet de réduire les investissements, les coûts de main-d'œuvre, ainsi qu'un encombrement réduit.

L'appeler soudeuse est donc un euphémisme, nous avons affaire à un véritable "centre de production", une machine complète, qui en la moitié du temps habituellement employé délivre un châssis fini, précis et propre avec une soudure esthétiquement parfaite. ■

Ligne de débit et d'usinage LMX 650

LMX650 est une machine capable de produire des pièces usinées et débitées sur mesure à travers un centre d'usinage multi mandrins et une scie à quatre axes contrôlés.

Sa flexibilité en fait un partenaire idéal non seulement pour les clients de l'industrie de la fenêtre, mais également pour les secteurs des murs-rideaux, de l'automobile et de l'ameublement. En effet, il est possible d'usiner des profilés de grandes dimensions et de formes variées.

LMX650 a été créé pour répondre aux exigences d'un marché de plus en plus exigeant qui exige une intégration numérique avec l'usine et les systèmes de gestion caractéristiques de l'Industrie 4.0 à partir d'un produit haut de gamme.

Larges champs de travail, produc-

tivité élevée pour la production en série standardisée mais aussi pour des productions batch-one. La ligne peut gérer jusqu'à 50 axes motorisés contrôlés par la CN et effectuer automatiquement des changements de format.

L'unité de débit descendante avec lame de Ø 650 mm en rotation continue et le groupe fraises en bout constituent le module X. En face du module X se trouve l'unité d'usinage multi mandrins capable de loger jusqu'à 18 électro mandrins avec changement rapide



d'outil (HSK) pour usiner les quatre faces du profil. Des électro mandrins basculants sont également disponibles pour l'usinage incliné à rotation pneumatique ou contrôlée.

La grande cabine insonorisée, dans laquelle sont logés le Module X et les unités de travail multi mandrins, garantit une visibilité extrême sur les processus et le logo lumineux Fom Industrie positionné en haut prend différentes couleurs pour indiquer l'état de la machine. ■

Précision, ergonomie et équipement individuel pour la SBZ 118 d'elumatec

Sa fonctionnalité complète et sa surface minimale font du SBZ 118 le modèle à succès d'elumatec pour l'entrée dans le monde de l'usinage informatisé. Avec sa longueur d'usinage de trois mètres, c'est la machine CNC la plus compacte du portefeuille actuel d'elumatec. Bien qu'il nécessite peu d'espace en production, le centre d'usinage pour profilés à 3 axes offre toutes les fonctionnalités de fraisage, de perçage et de grugeage. L'usinage CNC automatisé s'effectue sur cinq côtés avec une tête angulaire et une fraiseuse en bout en option. La technologie du bâti incliné et le changeur d'outils à 5 axes mobile assurent un grand confort d'utilisation.



Le SBZ 118 dispose d'options d'équipement configurables. Il compte notamment jusqu'à deux changeurs de tête angulaire mobile, une extension jusqu'à six dispositifs de serrage, une butée supplémentaire avec usinage de

sur-longueurs et un scanner de codes-barres. Le SBZ 118 offre aux entreprises qui souhaitent se lancer dans l'usinage CNC automatisé un système simple sur lequel elumatec accompagne pas à pas. ■

SBZ 628 XXL : machine en ligne avec un maximum de puissance pour toutes sortes d'exploitations

Le modèle le plus performant de la série 628 usine des profilés de fenêtres, de portes, de façades et d'applications industrielles de manière entièrement automatique, sûre et rapide. Que ce soit en S, XL ou XXL : les trois gammes d'installation sont disponibles dans deux sens de marche. Il est ainsi possible de trouver des solutions parfaitement adaptées à chaque entreprise et aux processus les plus divers. La valeur ajoutée est visible lors du cycle : le centre d'usinage de barres SBZ 628 convainc par une flexibilité qui dépasse les attentes. Les options dispo-

nibles permettent de régler l'installation individuellement pour toutes sortes d'exigences. La couronne rotative et le dispositif de serrage mobile assurent une efficacité maximale.

Le SBZ 628 est équipé en standard d'un servo-entraînement linéaire, d'un module rotatif avec quatre (extensible à huit) broches d'usinage ainsi que d'une (S/XL) ou deux (XXL) unités de sciage. Sur demande, il est possible de concevoir des versions d'équipement personnalisées. ■



BDM : centre polyvalent Ateka

Ateka, gamme phare des centres de débit et d'usinage BDM, se décline en plusieurs versions pour répondre à un large éventail d'applications entrant dans l'équipement de maisons individuelles, telles que fenêtres, portes, vérandas, pergolas, portails, clôtures, garde-corps...

De conception entièrement modulaire, nos centres s'adaptent aux besoins de chaque client selon le matériau : acier, aluminium, bois, composite, PVC ainsi qu'à la productivité recherchée.

Ateka intègre désormais de nouveaux modules optionnels, les opérations effectuées auparavant en aval du flux sont désormais exécutées par le centre d'usinage :

- Le contre-profilage déporté dans une cabine séparée pour maintenir un haut niveau de productivité
- Le poinçonnage intégré dans le centre d'usinage pour éviter les reprises
- La pose de quincailleries nécessitant auparavant une reprise manuelle est désormais intégrée dans le centre d'usinage sans perte de productivité. ■

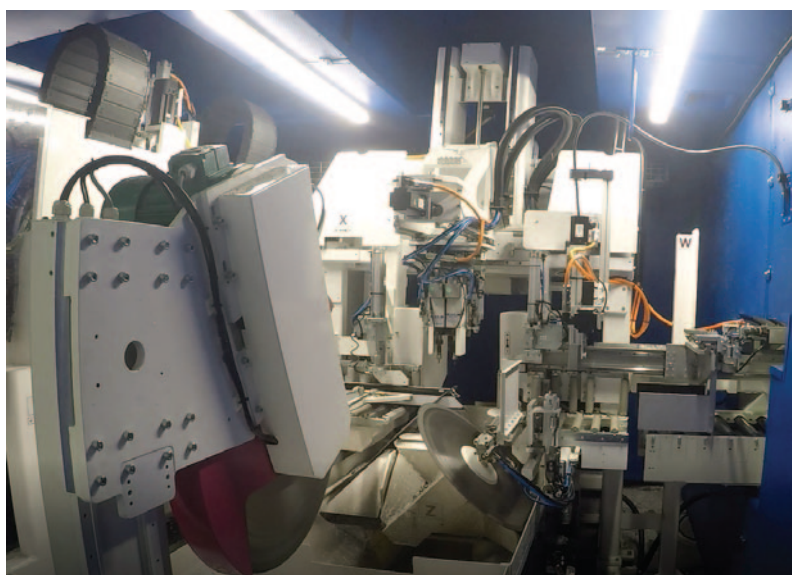


Groupe de débit Ateka à grande modularité

Les centres d'usinage et débit Ateka permettent de passer une gamme complète de produits sur une même ligne. La dernière innovation est le groupe de débit modulaire et flexible permettant de couvrir l'ensemble des besoins des clients de la menuiserie et de l'industrie.

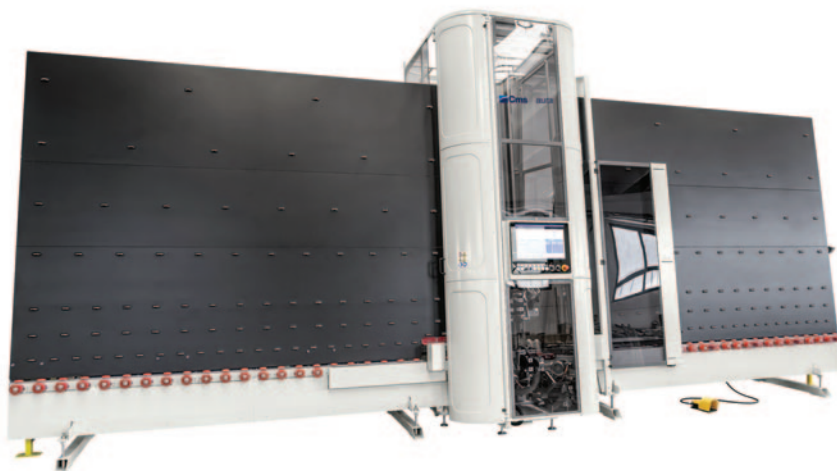
Ce groupe de sciage, en combinant jusqu'à 4 lames, permet des coupes inclinées numériquement en horizontal et/ou vertical. La variante avec deux lames fixes quant à elle garantit des cadences élevées.

Suivant les versions le groupe de sciage peut intégrer un module de contre profilage en bout, avec son magasin 12 outils, et/ou des unités de fraisage permettant des usinages en temps masqué. ■



Aura : machine verticale d'abattage d'arêtes de CMS

CMS aura est la machine verticale d'abattage d'arêtes à sec spécialement développée pour chanfreiner les bords des verres sans utiliser d'eau. Aura peut être utilisée comme une machine autonome ou en ligne avec une machine verticale. Elle est la machine parfaite pour être intégrée dans une ligne de double vitrage. Aura peut réaliser des arêtes abattues de verre monolithique, feuilleté et avec revêtement faible émission. Aura est conçue pour répondre aux besoins des clients qui exigent une facilité d'utilisation, une installation rapide, une fiabilité et de faibles coûts de fonctionnement. Aucun souci ! L'opérateur charge le verre et lance le cycle d'usinage, la machine mesure automatiquement le verre entrant (hauteur, longueur et épaisseur) et usine le bord (ou joint plat). Aura adapte également ses unités de fonctionnement à différentes épaisseurs.

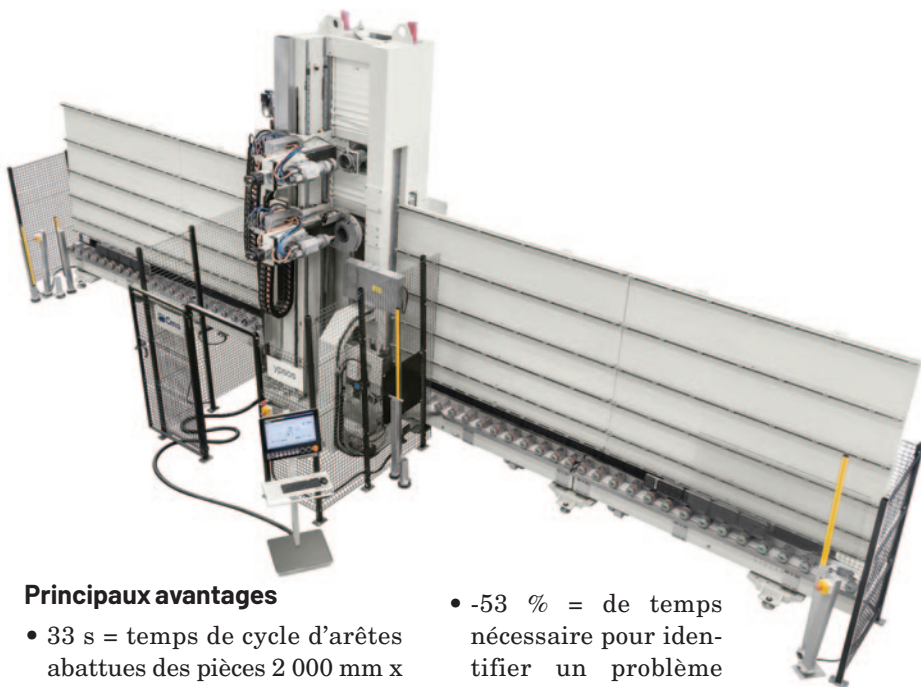


Principaux avantages

- Pas de besoin d'eau [économie sur les coûts]
- Vitesse de fonctionnement maximale de 25 m/min [productivité]
- Adapté à la production en 3x8 [productivité]
- Usinage 100 % automatique de différentes épaisseurs [productivité]
- Aspiration complète des poussières d'usinage [usinage sûr]. ■

Centre d'usinage vertical Ypsos

Ypsos est le meilleur centre d'usinage vertical développé par CMS pour le traitement des volumes de verre float et feuilleté, entièrement conçu grâce à plus de 50 ans d'expérience dans le secteur de la machine-outil. La machine a été conçue pour atteindre la meilleure fiabilité jamais réalisée dans la catégorie des CN verticales. Le nouveau logiciel a été conçu pour rendre l'interface utilisateur plus efficace et intuitive que jamais. Selon la configuration choisie, Ypsos peut effectuer des opérations d'abattage d'arêtes, de meulage façonnage poli et industriel, de fraisage et de perçage coaxial. Ypsos peut être utilisé en machine autonome, en ligne avec une perceuse ou au sein d'une ligne de double vitrage.



Principaux avantages

- 33 s = temps de cycle d'arêtes abattues des pièces 2 000 mm x 1 000 mm avec deux broches [productivité]
- -15 % = de temps gagné pour façonner une plaque à bord poli avec deux broches par rapport à celle avec 1 broche. [productivité]
- -53 % = de temps nécessaire pour identifier un problème potentiel de collision grâce à la nouvelle interface. [efficacité]
- 300 000 cycles de stress test pour la coiffe pour garantir un produit résistant [fiabilité]. ■

Tryma propose différentes scies pour la fabrication de portes et fenêtres

La production de fenêtres et de portes en PVC et en aluminium est de plus en plus automatisée. Chaque entreprise de production a besoin d'une scie solide et fiable avec butée de longueur pour découper toutes sortes de profilés, des petits profilés comme les parcloles aux grands profilés industriels.

Scie pour les petits profilés

Pour la production d'une entreprise débutante, il faut non seulement des machines-outils mais également une machine pour la découpe de parcloles en aluminium. Le plus petit modèle que nous proposons est équipé d'une lame de scie de 300 mm de diamètre, d'un serrage pneumatique du profilé et d'une lubrification pneumatique de la lame de scie. Le mouvement de coupe montant s'effectue manuellement en actionnant un levier. Cette scie peut être combinée avec une butée de longueur automatique.

Scie pour les grands profilés

Pour la coupe de profilés industriels de grandes dimensions, il existe la scie automatique avec une lame de 800 mm de diamètre. Cette machine est disponible avec une table de travail fixe ou rotative pour



la coupe des profilés. Certains modèles sont équipés d'une lubrification de la lame de scie avec système de micro-dosage, d'une lecture digitale de l'angle de coupe et d'une ouverture/fermeture automatique du carter de sécurité.

Scie automatique

Outre les scies standard, il y a les scies automatiques. Ces machines sont conçues pour la découpe répétitive de pièces de profilé courtes. En option, elles peuvent être équipées d'une unité de perçage et de taraudage pour la coupe et le perçage simultanés du profilé. La commande CNC permet de programmer les listes de coupe pour un fonctionnement entièrement automatique de la machine. ■

SPECTROMÈTRE PORTABLE HANDHELD 3.0 DE SPARKLIKE

SEUL APPAREIL DE MESURE NON-DESTRUCTIF DU TAUX DE GAZ DANS LES DOUBLES VITRAGES

Cet appareil portable fonctionne sur batterie. Il est conçu pour la mesure non-destructive et précise du taux de remplissage du gaz argon dans les doubles vitrages (vitrage isolant). La mesure du gaz Krypton est disponible en option. La technologie est basée sur la spectroscopie d'émission plasma : un arc électrique haute tension est induit dans la lame d'air du double vitrage (VI), ce qui provoque une émission lumineuse qui est mesurée par un spectromètre. Cette technologie est sans danger pour l'opérateur.

- Grande répétabilité et précision grâce à des mesures multiples.
- La mesure peut être effectuée à n'importe quel moment du processus de production.
- Facile à utiliser avec un résultat de mesure en 2 secondes !
- Les doubles vitrages mesurés peuvent être utilisés après la mesure.

Distribution exclusive en France par COVADIS.
D'autres technologies existent pour les mesures de vitrages isolants triples.



Caractéristiques techniques :

- Épaisseur mini/maxi du 1^{er} verre clair : 2-6 mm
- Dimension mini/maxi de la lame d'air : 6-20 mm
- Conditions d'utilisation : 5-35 °C
- Nombre d'enregistrements des données maxi : 1 900
- Dimension totale : 285 x 190 x 100 mm
- Poids : 1,6 kg

Edgetech : Spacer T-Spacer SG

Joachim Stoss, vice-président des ventes internationales, rappelle : « En 1989, Edgetech fut le premier fabricant au monde à introduire des systèmes d'intercalaires flexibles warm edge à base de mousse. Depuis lors, nous avons vu se déployer une quantité incroyable d'innovations et de technologie à destination des fenêtres et façades. Aujourd'hui, notre Super Spacer peut ainsi démontrer tout son potentiel dans de nombreux domaines. Qu'il s'agisse d'efficacité énergétique, de confort ambiant, de la production automatisée du vitrage isolant, ou encore de l'esthétique du joint périphérique. L'argument clé de l'intercalaire flexible warm edge reste sa valeur Psi qui peut atteindre jusqu'à 0,028 W/mK, plaçant le Super Spacer comme l'un des intercalaires les plus énergétiquement économes du marché et contribuant à l'optimisation thermique du vitrage isolant, et donc à la réduction de l'empreinte CO₂ ». ■

En plus des variantes de Super Spacer (dont toute la gamme sera exposée à Vitrum) pour une application automatisée ou manuelle, la structure du Super Spacer T-Spacer SG a spécifiquement été développée pour répondre aux exigences du marché du vitrage structural et du vitrage XXL. Le parallélisme et les faibles tolérances accordés aux intercalaires destinés aux vitrages isolants de très grandes dimensions, appellent toujours plus de précisions pour un système global toujours plus résistant. À noter qu'Edgetech présentera par ailleurs une sélection de nouvelles couleurs (rouge carmin et vert), complétant les teintes standards gris clair, gris, blanc et noir.

IDROTECNICA : DÉMINÉRALISATEUR IDRO RO 130 ST

Les déminéralisateurs d'eau de la série IDRO RO ST fonctionnent selon le principe de l'osmose inversée ; parmi les nombreux types de membranes disponibles sur le marché qui diffèrent par le rejet salin, Idrotecnica installe, sur cette gamme, la plus adaptée et spécifique pour obtenir le meilleur lavage du verre.

Composition de l'implantation :

- Pré-déchloration et filtration
- Dosage antiscalant
- Pompe haute pression
- Module osmose inverse
- Instrumentation hydraulique
- Instrumentation électronique avec
- Contrôle de conductibilité
- Réservoir vertical 500 lt.



VITRUM
HALL 15 - STAND D24

Le IDRO RO 130ST peut traiter jusqu'à 130 lt/heure.

De nombreux autres modèles existent selon la quantité d'eau à traiter.

TECNOCAT : PALONNIER À VENTOUSES FE1-400G

Présenté en avant-première lors du salon Vitrum 2021, Tecnocat continue son évolution vers son concept de palonnier à ventouses 4.0. Spécialement étudié pour le déplacement des feuilles de verre dans l'atelier, ce modèle FE1-400G à rotation motorisée Endless permet de porter 250 kg avec sa ventouse rectangulaire centrale. Particulièrement adapté pour le travail sur rectilignes et machines verticales. Pour les dimensions des plaques de verre plus importantes, on peut lui ajouter deux rallonges latérales (amovibles) permettant ainsi d'augmenter sa capacité à 400kg. Cet outil peut être connecté à un palan permettant de simplifier les commandes avec les boutons de contrôle sur le palonnier.

Le pupitre de commande possède un boîtier électronique ou sont raccordées toutes les connectiques.



ÉTUDE TBC INNOVATIONS

Le marché des volets a résisté en 2022

TBC Innovations vient de publier une nouvelle étude de marché sur les volets en France (étude actualisée tous les ans depuis 2006). Grâce à une enquête quantitative menée en mars 2023 auprès de 500 acteurs, l'institut a mesuré et analysé les ventes de volets sur l'année 2022 et les perspectives pour 2023.

Comme chaque année, TBC Innovations s'est associée à un institut spécialisé dans les sondages téléphoniques pour réaliser cette étude auprès de 500 acteurs de la pose et de la commercialisation de volets en France.

Cette étude propose les chiffres clés du marché des volets en France en 2022 comprenant notamment le volume total par type de volets posés en 2022, la répartition par type de bâtiments, chantiers et le taux de motorisation...

TBC présente dans cette étude des prévisions pour l'année 2023 sur le marché des volets ainsi que des projections entre 2024-2026. Les consultants TBC ont analysé les évolutions prospectives du bâtiment et leurs impacts sur le marché, et proposent ainsi des scénarios d'évolution du marché des volets en France pour les débouchés du neuf et de la rénovation.

Un marché qui a résisté en 2022 au milieu d'une conjoncture dégradée

Après un net rebond du marché en 2021, le marché des volets en 2022 a résisté en dépit d'un environnement conjoncturel qui s'est complexifié.

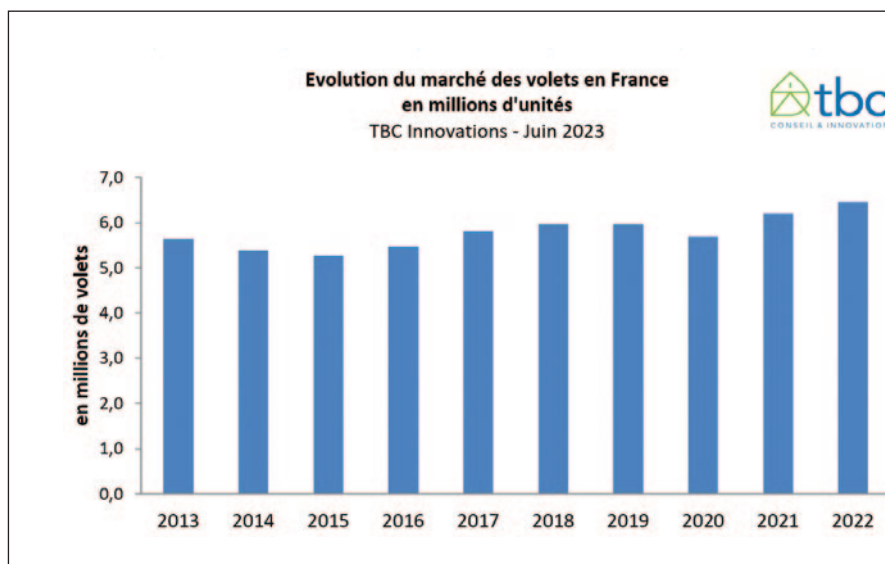
Pour l'année 2022, la conjoncture économique s'est compliquée en raison du contexte inflationniste sur les matériaux et les énergies, les difficultés d'approvisionnement...

Les professionnels interrogés lors de l'enquête de TBC, menée en mars 2023, témoignent d'un marché des volets qui s'est maintenu en 2022, à un rythme moins soutenu en le comparant à 2021. TBC Innovations estime un marché des volets en France, en hausse de plus de 4 % en volume en 2022 par rapport à 2021.

Le nombre de volets installés en 2022 en France reste au-dessus de la barre des 6 millions de volets, tous types confondus.



FLASHEZ-MOI
POUR RECEVOIR
L'ÉTUDE





FLO Fernelures

L'activité en neuf s'est maintenue en 2022, avant le coup de froid attendu sur la construction en 2023

En 2022, l'activité de pose de volets en neuf est restée soutenue.

Depuis 2021, de nombreux chantiers en logements neufs ont été retardés et désorganisés par l'inflation fulgurante sur les matériaux et produits qui a impacté de nombreux corps de métiers. Les délais des chantiers ont été allongés et la pose des volets a été décalée. Cela a permis à l'activité de pose de volets en neuf de se maintenir en 2022, malgré la baisse du nombre d'ouverture de nouveaux chantiers.

L'année 2023 devrait mettre un coup d'arrêt à la croissance en neuf. Les baisses constatées en 2022 des ventes de maisons individuelles en diffus et des réservations en promotion immobilière impactent dès à présent les mises en chantier de logements neufs. D'avril 2022 à mars 2023, seuls 359 300 logements ont été mis en chantier en France. C'est un recul de -8 % par rapport à la période d'avril 2021 à mars 2022. On peut ainsi déplorer un manque à gagner de 32 400 chantiers de logements qui n'ont pas commencé, comparé à l'an dernier.

Cela aura sans nul doute un impact sur le débouché des volets en neuf dès 2023.

La dynamique des volets en rénovation reste stimulante

L'activité de l'installation de volets en rénovation conserve son dynamisme en 2022.

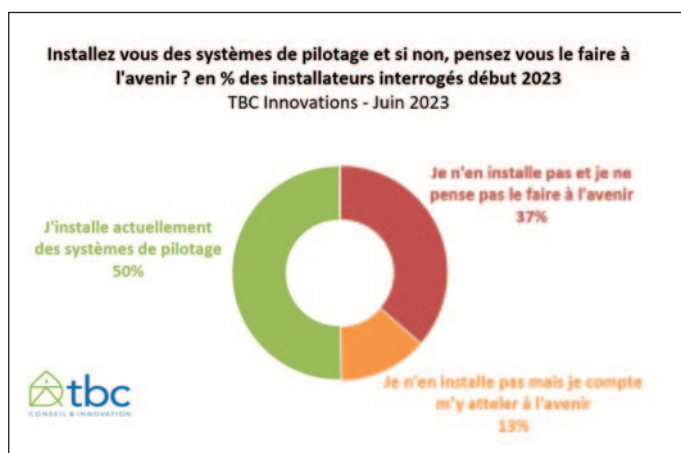
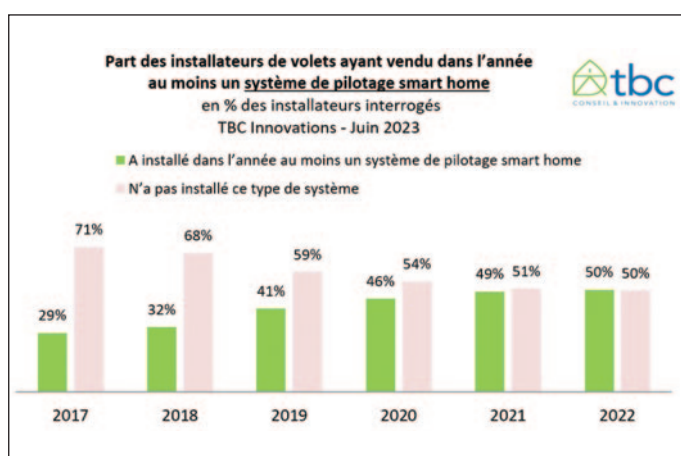
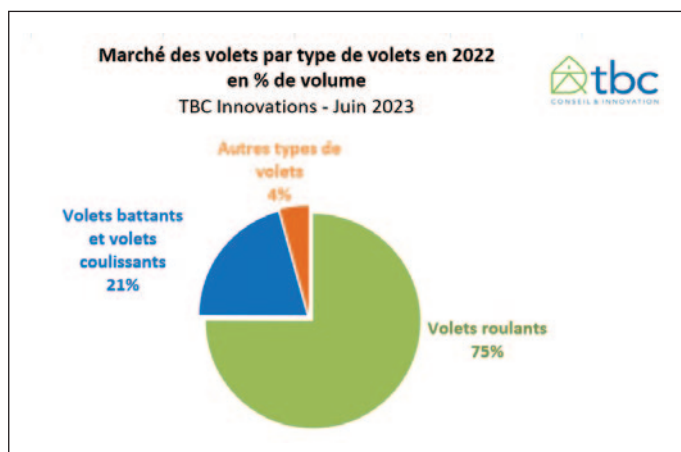
Les professionnels interrogés lors de l'enquête TBC confirment que la demande de volets en rénovation, est restée dynamique sur l'année 2022.

La demande en rénovation de maisons et d'appartements par des particuliers est soutenue par l'appétence des ménages aux travaux par un niveau élevé des transactions immobilières ces dernières années ainsi que par l'appui de la TVA à 5,5 %.

Le volume de transactions immobilières dans l'ancien a atteint encore 1,116 million de ventes enregistrées à fin novembre 2022 sur un an, en baisse de -5 % par rapport à novembre 2021, selon les Notaires de France.

Ces transactions immobilières sont souvent vectrices de travaux de réaménagement. L'installation de volets dans des logements non équipés, le changement de volets cassés ou la motorisation de volets en font partie. C'est une opportunité pour la rénovation de volets.

Le segment de la rénovation en logements collectifs a été très dynamique en 2022, porté par les objectifs de rénovation des bailleurs sociaux qui mobilisent des investissements afin de répondre à leurs trajectoires de réduction des passoires énergétiques d'ici 2030.



Le volet roulant, un équipement incontournable

Les volets roulants consolident leur position de leader et représentent 75 % du marché des volets posés en France en 2022.

Faciles à manœuvrer, les utilisateurs apprécient leur fonctionnalité, la sécurité de fermeture et le confort qu'ils apportent.

Les volets battants et volets coulissants représentent près de 21 % du marché. Depuis quelques années, les fabricants ont démultiplié les choix esthétiques pour les volets coulissants en combinant des matériaux, des découpes laser, des solutions persiennes. Ces évolutions sont plébiscitées par des particuliers, maîtres d'ouvrage et architectes à la recherche d'une signature de façade contemporaine et originale.

Traditionnellement présents sur des bâtiments tertiaires, les BSO, brise-soleil orientables, augmentent leur pénétration dans les logements ces dernières années. Ces solutions largement développées en Suisse, Allemagne, Autriche, restent en France un marché de niche.

Des volets de plus en plus motorisés et connectés

La motorisation apporte indéniablement un confort pour les particuliers. Selon les professionnels interrogés, c'est souvent le souhait de motoriser les volets qui est à l'origine d'un projet de changement de volets. Toujours en croissance, les volets motorisés représentent près de 59 % des volets posés en 2022 en France.

Depuis quelques années, les professionnels poussent les solutions de logements intelligents et de volets connectés. Ces investissements en innovation combinés à de l'argumentation didactique auprès des particuliers portent leurs fruits.

Lors de l'enquête de TBC menée en 2023, 50 % des installateurs de volets ont déclaré avoir installé durant l'année 2022 des systèmes smarthome de pilotage de logements connectés.

La pénétration de ces systèmes de pilotage progresse fortement ! Ils étaient uniquement 29 % en 2017 à installer ce type de système.

Si 50 % des installateurs interrogés lors de l'enquête de TBC déclarent avoir installé durant l'année 2022 des systèmes smarthome de pilotage, 13 % comptent tout de même en installer à l'avenir et 37 % d'entre eux n'imaginent pas en installer à l'avenir. ■

Méthodologie de l'étude TBC Innovations

500 acteurs ont été interrogés, après avoir été sélectionnés par tirage aléatoire, en respectant des quotas par zone géographique. Les interviews se sont déroulées en mars 2023 et ont porté sur l'activité de l'année 2022 et les perspectives pour 2023.

- 250 entreprises de pose et fourniture-pose : menuisiers poseurs indépendants, menuisiers assembleurs partenaires de réseaux de gammistes, concessions d'enseignes 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.
- 150 acteurs de la conception de bâtiments neufs : constructeurs de maisons individuelles et promoteurs.

VOLMA, le partenaire des Gammistes et des Fabricants de Menuiseries

SCHÜCO

SEPALUMIC
techniques et produits aluminium



ALUK

CORTIZO

Profils
SYSTEMES

heroal

KAWNEER
AN ARCOPIR COMPANY

REHAU

ASKEY
système de serrure à distance

LE SEUL FABRICANT À DÉCLINER L'ENSEMBLE DE SES MODÈLES EN :

PANNEAUX

CLASSIQUES & CONTEMPORAINS

MONOBLOCS

CLASSIQUES & CONTEMPORAINS



MONTÉ EN USINE

PACK DOMOTIQUE

- lecteur d'empreintes seul ou intégré dans une barre de tirage (barre non montée pour le transport)
- contrôleur
- passe-câble + câbles



Usage prêt à recevoir votre serrure motorisée



La
FRENCH
FAB

Fabriqué en
France

WWW.VOLMA.COM

Retrouvez des Centaines
de modèles sur notre
configurateur :

www.volma.com



Une réponse aux nouveaux besoins du marché de la protection solaire

KE Outdoor lance une pergola “upcyclée”

Ce sont les quais de Seine, au pied de la Tour Eiffel à Paris, que l'équipe KE Outdoor Design France avait choisie le 13 juin dernier pour présenter ses dernières innovations en matière de protection solaire, notamment sa nouvelle pergola toile Saki dotée de toiles upcyclées. Ces chutes proviennent des fins de rouleaux qui sont habituellement inutilisées. Saki bénéficie également d'un circuit de production propre et court : elle est 100 % made in France, conçue et assemblée dans la Beauce. Une revalorisation des chutes de production issues de la fabrication des meilleures ventes de stores et voiles KE France.

« À travers cette démarche innovante, KE Outdoor Design répond aux nouveaux besoins du marché de la protection solaire avec un produit lowtech, accessible au plus grand nombre, qualitatif et respectueux de l'environnement », explique Jérôme Foucault, directeur général de KE Outdoor France.

Chaque modèle relie jusqu'à 14 pièces entre elles

Cette pergola offre un profil original avec son toit à vagues rétractables par “empaquette-



De gauche à droite, Léana Vallée, responsable marketing et communication, Patrick Fages, directeur technique, Jérôme Foucault, directeur général de KE Outdoor France et Emmanuel Guyart, directeur commercial, ont présenté la nouvelle pergola toile Saki sur une péniche amarrée au pied de la Tour Eiffel à Paris (7^e).

ment”. Une commande de rétraction et de déploiement du toit qui est manuelle.

L'astuce de fabrication consiste à oser l'association de toiles de différentes couleurs. Composé d'un patchwork de toiles, chaque modèle relie jusqu'à 14 pièces entre elles pour former une composition originale et harmonieuse.

Côté design, la pergola Saki se décline en trois tendances “main-

tream” : tendance Naturelle (une proposition qui mixe des toiles de coloris sable et terre), tendance Abysses (une harmonie de toiles déclinant les bleus vifs ou profonds) et une tendance Minérale (un jeu de nuances qui associe des toiles grises, anthracites et noires). Huit Tendances plus audacieuses ont été imaginées par la designeuse Antonella Bertignin. Il s'agit de combinaisons de couleurs





aux noms évocateurs : Bohème, Plage, Océane, Désert, Chic, Forêt, Sobre et Nomade.

Faire évoluer la pergola au fil des années

Évolutives, les toiles de Saki sont interchangeables. Il devient alors possible de modifier l'apparence de la pergola au gré des envies ou des saisons. Ou encore pour l'accorder au mobilier de jardin et créer une atmosphère différente.

Pour une finition des plus abouties, la pergola peut être équipée de rideaux de voilage latéraux instaurant ainsi un îlot de confort et d'intimité.

L'upcycling, l'innovation par la revalorisation du produit

Pilier de l'économie circulaire, l'upcycling (surcyclage en français) est un terme qui apparaît pour la première fois au milieu des années 90. Reiner Pilz, architecte d'intérieur allemand, opposait le recyclage traditionnel qu'il appelle "downcycling" (qui détruit tout) à l'upcycling, pour que les produits inutilisés gagnent de la valeur au lieu d'en perdre. Concrètement, il s'agit de récupérer des matériaux dont on ne se sert plus (ici les chutes de production) pour créer des produits de qualité supérieure.

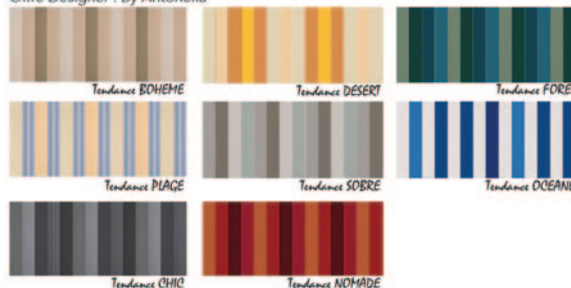
Les bénéfices : créer de nouveaux produits à forte valeur ajoutée (au lieu de leur en faire perdre), augmenter la durée du cycle de vie des produits et éviter la surconsommation et le gaspillage des matériaux en limitant les déchets. ■

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Armature en aluminium recyclable coloris Carbon
- Trois dimensions standards : largeur : 3 500 mm x Avancée : de 3500 à 5000 mm
- Hauteur poteaux : 2 500 mm
- 11 modèles de toit
- Toit rétractable par empaquetement
- Garantie sept ans
- Production locale et contrôlée
- Prix public : à partir de 4 000 euros

► CHOIX DES COMBINAISONS DE TOILES

Offre Designer : By Antonella



Offre KE



SERRURES CONNECTÉES

Contact pour portes et fenêtres Homematic

Le contact pour fenêtres et portes s'adapte esthétiquement à toutes les fenêtres grâce aux caches marron ou blancs inclus. Avec le mode alarme activé, l'utilisateur est directement prévenu sur son application lors de l'ouverture ou la fermeture d'une fenêtre, détectée grâce à la barrière infrarouge intégrée. Associé à une sirène d'alarme, il permet non seulement de prévenir toute intrusion, mais aussi de prévenir un braquage grâce au puissant signal



sonore qui se déclenche immédiatement en cas d'ouverture d'une fenêtre ou d'une porte même lorsque l'utilisateur n'est pas présent à son domicile. ■

Mécanisme de serrure connectée

Grâce à la serrure connectée, il n'est plus nécessaire de garder ses clés de maison dans sa poche ou d'être à son domicile pour être en mesure d'ouvrir à un visiteur. Il est même possible de donner des autorisations d'accès aux personnes choisies comme une aide à domicile ou une personne venant prendre soin des plantes pendant son absence. Plus d'inquiétudes à avoir à propos de clés perdues, d'appels au serrurier ou même de

porte restée ouverte après le départ au travail ou en vacances. Grâce à l'application gratuite Homematic IP sur son smartphone, l'utilisateur contrôle l'accès et peut, à tout moment, verrouiller ou déverrouiller la porte d'entrée où qu'il soit. Pour un niveau de sécurité accru, Homematic IP a mis en place un système de code PIN pour protéger l'utilisateur de toute activation involontaire depuis l'application. ■



KIT DE DÉMARRAGE ALARME

Homematic IP a été créé pour proposer au marché grand public une solution particulièrement simple à installer avec un niveau de sécurité élevé. Ce kit prêt à l'emploi comprend tout le nécessaire pour réaliser une installation de base : un Access Point, la centrale compacte connectée au réseau et alimentée en électricité par câble, un détecteur de mouvement sans fil pour l'intérieur, une alarme avec un puissant signal sonore sans fil avec lumière Led intégrée et un capteur d'ouverture pour les portes et fenêtres.



Hörmann Homee Brain

Gâce à une simple installation de l'unité centrale Smart Home Homee Brain sur le réseau domestique par connexion wifi avec routeur, ce système Hörmann assure une facilité de pilotage et de commande des motorisations de porte de garage et de portail, mais aussi des serrures de porte d'entrée, tout comme des motorisations de porte et autres appareils compatibles (caméras de sécurité, thermostats de chauffage, stations météo, volets roulants, récepteurs de prise de courant...). L'unité centrale embarque de série le système Hörmann BiSecur et une connexion wifi compatible avec les systèmes AVM Fritz, Netatmo Homematic, Nuki. De plus, elle peut à loisir être complétée d'autres cubes et donc d'autres systèmes radios comme Zigbee (pour les appareils et systèmes Philipps Hue, Ikéa Tradfri), mais aussi EnOcean (cube optionnel pour Smart Home AFRISO, Eltako ou Hoppe), Z-Wave (pour Abus, Zipato, Eurotronic, Fibaro). La commande s'opère en effet très facilement de n'importe où via une application gratuite (compatible smartphone et tablette), une application Web PC ou encore par simple commande vocale (avec Amazon Alexa, Google Assistant ou Appli Siri). ■



ENIQ LOQ, UNE SOLUTION FLEXIBLE ET SÉCURISÉE SIGNÉE DOM-RONIS

Performant, l'ENIQ LoQ de DOM-Ronis apporte une solution innovante à tous les établissements où une sécurisation des accès aux équipements est nécessaire. Il se présente sous la forme d'une serrure bandeau dans laquelle est intégré un lecteur de cartes compatible avec tous les systèmes utilisant la technologie Mifare. Prêt à l'emploi, il s'adapte parfaitement à tous types de mobilier bois ou métal quels que soient les environnements, secs ou humides. Avec son fonctionnement intuitif, l'ENIQ LoQ est d'une grande simplicité d'utilisation. Pour ouvrir un rangement équipé de l'ENIQ LoQ, il suffit de présenter le badge ou la carte devant le lecteur et de tourner le bouton de verrouillage. Il est également très simple à programmer que ce soit en mode online à l'aide des badges Mifare fournis ou via un smartphone et des applications dédiées. Outre un verrouillage d'une grande fiabilité, l'ENIQ LoQ offre une gestion intelligente et dynamique du mobilier. Grâce à la connectivité complète intégrée de l'ENIQ LoQ, chaque meuble qui en est équipé peut être relié au système de contrôle d'accès électronique ENIQ. Les gestionnaires d'établissements bénéficient ainsi d'une maîtrise totale des accès et d'une vue d'ensemble sur toute leur organisation.





Nuki Smart Lock 3.0 Pro

Nuki, leader européen des solutions d'accès qui s'installent sur l'existant, présente ses produits phares : la Nuki Smart Lock 3.0 Pro et son accessoire Keypad 2.0. Ensemble, ils rendent le logement sans clé plus intelligent et sécurisé que jamais. Fini les tracas liés aux clés traditionnelles, en contrôlant l'accès à son domicile depuis son smartphone grâce à une application conviviale. Le Keypad 2.0, un clavier sans fil facile à installer, offre une commodité supplémentaire avec un code PIN personnalisé. Il intègre même un lecteur d'empreintes digitales pour ceux qui préfèrent cette méthode sécurisée et pratique. La technologie de cryptage de pointe garantit la protection des données et du domicile, avec des notifications en temps réel pour une tranquillité d'esprit totale. L'installation est simple et compatible avec la plupart des serrures européennes. Intégrer Nuki à son écosystème domestique intelligent avec Amazon Alexa, Google Assistant et Apple Homekit. ■



OPTIMAL HAND V2 S, LA BÉQUILLE CONTRÔLÉE ANTI-VANDALISME DE DÉNY SECURITY

De par sa conception renforcée qui lui confère une protection IP66, la béquille Optimal Hand V2 S est la solution idéale pour sécuriser les portes extérieures à passage fréquent (classe 4 EN 16867) exposées à des conditions climatiques difficiles. D'une grande robustesse, elle garantit un degré élevé de résistance à l'effraction et aux actes de vandalisme. Cette fiabilité à toute épreuve autorise également son installation sur des portes coupe-feu et antifumées (T90) mais aussi sur des portes blindées homologuées CR3 selon la norme EN1627, ou encore à l'intérieur des bâtiments pour sécuriser les locaux sensibles. Réversible et disponible en modèle standard (avec ou sans rosace intérieure) ou profil étroit pour s'adapter aux différents types de portes, ce système de contrôle d'accès autonome ne nécessite aucun raccordement électrique (alimentation par deux piles AAA lithium). Compatible avec le système DOMConnect by Dény Security, il offre une grande flexibilité de programmation (mode Off Line, On Line, Access on Card) quelles que soient les technologies de communication utilisées (BLE, NFC, RFID 13,56 MHz). Avec quatre styles de béquilles différentes, proposées en option avec une finition antibactérienne Sanpure, Optimal Hand V2 S de Dény Security permet alors de concilier sécurité et protection sanitaire renforcée.



Des portes palières connectées Jeld-Wen

Jeld-Wen, fabricant français de portes et blocs-portes de décoration et techniques propose des portes palières avec toute une gamme de serrures électroniques permettant aux utilisateurs de déverrouiller les portes à l'aide de divers identifiants sécurisés ainsi qu'une application mobile. Sécurisées et faciles à installer, les serrures électroniques n'exigent aucun câblage et fournissent une solution de verrouillage électronique intelligent en réseau 100 % sans fil. En complément, le microviseur numérique est un parfait allié pour renforcer la tranquillité et la sécurité des habitants. Très simple d'utilisation, il permet selon les modèles, de voir en toute discrétion (de jour comme de nuit), les personnes qui circulent devant la porte d'entrée. Certains modèles peuvent même enregistrer et conserver les images. Avec cette gamme de solutions connectées, Jeld-Wen propose une solution efficace pour déverrouiller, surveiller et gérer les accès de sa porte d'entrée. ■



DOM ROQ DE DOM-METALUX : L'ALLIANCE INNOVANTE DU SAFE AU SMART

DOM Roq est une serrure intelligente qui s'installe sur la face intérieure de tous types de portes, quelles que soient les configurations. Elle associe une motorisation connectée puissante pour cylindre et serrure DOM Roq, dotée de détecteurs de verrouillage et de tentative d'intrusion qui surveillent la porte en permanence et détectent toute vibration anormale ; et un cylindre de haute sécurité à profil européen DOM certifié SKG ou Vds. À cela, s'ajoute la passerelle internet à brancher sur une prise de courant pour connecter DOM Roq au réseau Wi-Fi et ainsi piloter et contrôler à distance les accès à son domicile via l'application mobile dédiée téléchargeable gratuitement (iOS et Android). Grâce au chiffrement de bout en bout, de la box à la serrure, afin d'assurer une véritable confidentialité des données, l'ensemble garantit à la fois un haut niveau de sécurité mécanique et électronique. Dès lors, différentes options de verrouillage/déverrouillage sont possibles (smartphone, clé mécanique côté extérieur, bouton côté intérieur, badge ou code). Pour une expérience enrichie de la maison intelligente, DOM Roq est compatible avec l'écosystème de produits Somfy tels que Somfy Protect ou encore TaHoma afin de piloter à distance tous les équipements connectés de la maison y compris la porte d'entrée.



Intégration d'une façade et d'un store minimaliste signés Renson et Reynaers

Un concept de façade vitrée à protection solaire intégrée

Une chose était claire dès la conception des nouveaux bureaux de la société roularienne (Belgique) Hannibal : la lumière devait être omniprésente ! Une façade vitrée constitue alors le choix évident, mais les rayons du soleil ont vite fait de transformer le bâtiment en serre, sans parler des problèmes de réverbération sur les écrans d'ordinateur... Bref, c'était un projet pilote idéal pour permettre à Renson et Reynaers Aluminium de mettre en œuvre leur intégration d'une façade et d'un store minimaliste.

Un jardin central, à l'intérieur comme à l'extérieur

« Un concept n'est jamais le fruit d'un architecte seul », explique Sander Verhanneman (architecte-Rohm). Pour ses nouveaux bureaux, Hannibal souhaitait avant tout préserver le caractère du jardin ; c'est pourquoi nous avons réduit autant que possible l'empreinte au sol du bâtiment. Cela impliquait une construction à trois étages, un projet pour lequel la ville de Roulers a heureusement marqué son accord. Le fait que l'on puisse admirer la ligne d'horizon de la ville depuis le second étage constitue en outre un point de repère agréable. D'un point de vue budgétaire, nous avons adopté une approche "industrielle" du projet, mais ce sont précisément les nuances grises et les lignes épurées qui inspirent la tranquillité en contraste avec la verdure du jardin. » Celui-ci se prolonge pour ainsi dire à l'intérieur du bâtiment et fait partie intégrante de l'intérieur. Prenons par exemple les façades vitrées des premier et second étages – conçus comme un duplex paysager privilégiant la vue sur l'extérieur – qui offrent la cime majestueuse des arbres pour décor. Plus que jamais, l'intérieur et l'extérieur se confondent à merveille. « Avec une façade vitrée tant à l'avant qu'à l'arrière, on peut carrément voir à travers le bâtiment », précise Sander Verhanneman. Cela confère une très grande ouverture au bâtiment, sans oublier que l'intérieur est baigné de lumière ».

Lumière à l'intérieur, visibilité vers l'extérieur

C'est précisément cela qui a été un choix très délibéré pour Kristof Carrein, l'un des gérants de la société Hannibal : « Les "creative warriors" de notre agence de publicité préfèrent de loin la lumière naturelle pour retoucher leurs photos, déterminer leurs choix de couleurs et évaluer les publicités. L'abondance de



lumière du jour constituait donc une exigence absolue pour notre nouvel immeuble de bureaux ». Mais les façades vitrées prouvent aussi leur utilité dans le sens inverse. « Il aurait été dommage de priver les occupants du bâtiment de la vue magnifique sur le jardin sous prétexte qu'ils sont confinés à l'intérieur. On sait qu'un cadre tranquille apaise également l'esprit. C'est un atout dont il fallait tirer parti ».

Éviter les phénomènes de réflexion et de surchauffe

Les grandes baies vitrées amplifient évidemment le risque de surchauffe. À l'avant du bâtiment – orienté nord-ouest – ce n'était pas vraiment un problème, mais la façade sud à l'arrière avait impérativement besoin d'être ombragée. « Pour une telle façade vitrée, et, par extension, pour toutes les fenêtres, les stores extérieurs de protection solaire constituent tout simplement le moyen le plus efficace d'empêcher une élévation insupportable de la température lors des journées chaudes », explique Sander Verhanneman pour justifier le choix des stores. Cela s'est souvent avéré une nécessité absolue dans le cadre de projets de bureaux antérieurs. Nous choisissons souvent des stores sombres, car ils offrent plus de transparence. Parallèlement, ils garantissent une vue optimale sur l'extérieur, même lorsqu'ils sont abaissés. » Selon Kristof Carrein, un autre élément qui a joué en faveur du choix des stores de protection solaire est le fait qu'ils éliminent totalement le problème des reflets gênants sur les écrans d'ordinateur ».

Façade vitrée architecturale avec des stores

Lein Aluminium s'est avéré le partenaire idéal pour la réalisation de la façade vitrée. Cette entreprise de Zonnebeke était en outre déjà familiarisée avec les produits de Reynaers Aluminium et de Renson, qui venaient de présenter leur nouveau développement conjoint en matière de façades vitrées et de stores de protection solaire.

« Ce projet a constitué un véritable défi », précise Jan Lein, le gérant de la société. « Visuellement, les deux façades sont identiques, mais des stores sont astucieusement intégrés à l'arrière. C'est pour cette raison que la façade avant n'est pas équipée des profilés standard en aluminium, habituels pour une façade vitrée. De telles façades vitrées architecturales ne sont jamais simples à réaliser et exigent un suivi permanent, de la conception à la phase finale. Pour la façade arrière, on a combiné pour la première fois un système ConceptWall 50 de Reynaers Aluminium avec le système Renson Fixscreen Minimal Curtain Wall 50'.

« Notre principale préoccupation était de pouvoir intégrer ces stores de manière nette et fluide dans le mur-rideau. Comme aucun cadre de serrage standard n'a été utilisé ici, nous avons travaillé avec Reynaers, Renson et Lein pour trouver la solution la plus appropriée. C'est précisément pour cette raison que la nouvelle solution combinée de Renson et Reynaers s'est avérée un véritable succès pour les paramètres que nous avions définis. Alors que pour les murs-rideaux, il fallait jadis se contenter de stores de protection solaire qui n'étaient pas totalement compatibles et dont les guides étaient simplement vissés dans les profilés du mur-rideau, nous avons pu obtenir ici un résultat beaucoup plus fluide qui ne nuit en rien au concept », ajoute Sander Verhanneman.

Reynaers Aluminium x Renson

Mieke Tielemans (Renson) : « Reynaers Aluminium et Renson partagent la même ambition de réaliser des projets toujours plus beaux. Notre service R & D commun a parfaitement combiné nos produits pour obtenir une façade vitrée idéale équipée de stores de protection solaire. Nous avons réduit au minimum les étapes de réalisation et passé ensemble les tests et l'accréditation. Ce développement conjoint a permis de ramener le nombre total de profilés de cinq à seulement trois : le profil de recouvrement, la moulure de serrage de base de Reynaers Aluminium et la coulisse d'accouplement latérale de Renson. Les entrepreneurs et les architectes peuvent ainsi dormir sur leurs deux oreilles ; la mise en œuvre s'opère rapidement et la réalisation est parfaitement réussie. »

Un bâtiment agréable et charismatique

Un an après le déménagement d'Hannibal, son gérant Kristof se montre toujours aussi satisfait de ses nouveaux bureaux. « Un bâtiment est un peu la



carte de visite d'une entreprise. Et à cet égard, il semble que nous ayons fait les bons choix. De plus, il est agréable d'y travailler grâce aux stores intégrés, qui ne nuisent nullement à la fluidité des façades. » L'aspect général de ce projet correspond aussi exactement à ce que Sander Verhanneman avait à l'esprit : « Je pense que toute la région de Roulers connaît désormais ce bâtiment. En même temps, il est toujours agréable de pouvoir se remémorer un projet réussi qui ne doit pas nécessairement être le plus coûteux, après tout », conclut-il. ■

Mise en œuvre du Park-E 400 de Ma Pergola Solaire

Le Musée Juno Beach en Normandie s'équipe d'un carport solaire



Le musée Juno Beach équipe son parking de Park-E 400, carports photovoltaïques. L'installation a été réalisée en juin 2023 par l'équipe Masselin ENR. Le centre culturel Juno Beach protège les véhicules de ses visiteurs et produit, grâce aux modules photovoltaïques de la toiture de son abri, 12 600 kWh par an.

« Une solution écologique, simple pour réduire sa facture d'énergie, gagner en autonomie énergétique et ne pas dénaturer esthétiquement son environnement », explique-t-on chez Masselin ENR.

Le musée et centre culturel canadien des plages du Débarquement en Normandie, ouvert en 2003 à l'initiative de vétérans et de bénévoles, a souhaité doter son parking d'abris solaires pour protéger les voitures de ses visiteurs et produire également de l'énergie grâce à la toiture composée de 30 panneaux photovoltaïques de 400 Wc bi-verre et bi-facial (puissance totale du carport : 12 kWc). Cette énergie sera entièrement autoconsommée sur le site.

Résister à l'air marin et aux vents

La problématique de ce chantier était la situation géographique de Juno Beach situé en bord de mer. La structure du carport solaire devait résister à une zone particulièrement exposée au vent. L'autre contrainte technique : la surface du carport devait être résistante aux brumes et brouillard salins.

La collaboration des sociétés Masselin ENR et Ma Pergola Solaire a pu apporter les solutions techniques suivantes : les fondations béton pour l'ancrage des carports conformément au rapport Apave, la certification de l'aluminium Qualicoat Seaside et une visserie Inox spécifique de type A4.

L'entreprise Masselin ENR a effectué les fondations ainsi que le montage du PARK-E 400 4 places. Cette opération de montage a duré trois jours à quatre techniciens (le montage de la structure et des panneaux solaires, câblage et raccordement).



Rappelons que Ma Pergola Solaire, implantée à Villeurbanne (69), intervient sur tous types de bâtiments tertiaires auprès d'une clientèle professionnelle afin de concevoir, installer et mettre en service des équipements et systèmes pour accélérer la transition énergétique et la transformation numérique.

Park-E 400, une solution verte et énergétique pour les entreprises et tous types d'établissements

Park-E 400 est adapté aux exigences des entreprises et établissements, car il répond à deux des enjeux actuels : la crise énergétique (besoin d'autonomie énergétique pour baisser les factures d'électricité) et la prise de conscience écologique avec le développement des énergies renouvelables (le soleil étant une ressource inépuisable).

« Park-E 400 protège les véhicules du soleil et des intempéries et est une solution rentable et écologique pour les entreprises ou établissements publics qui cherchent à améliorer leur empreinte carbone et baisser leur facture électrique en autoconsommant. Ils offrent également à leurs employés et clients un avantage pratique », précise-t-on chez Ma Pergola Solaire. En effet, Park-E 400 est modulable et s'assemble de façon illimitée avec les modèles une ou deux places – ce qui permet de s'adapter aux bâtiments et aux besoins (tailles de parkings pouvant aller de une à cent places). ■

Les rideaux métalliques de Javey ont passé avec succès des tests de résistance au vent

Les rideaux métalliques Eros LP by Javey offrent une résistance au vent et ont passé avec succès les tests rigoureux du Cetim (Centre technique des industries mécaniques). Ils sont certifiés jusqu'à classe 5 au vent.

Grâce aux crochets et coulisses anti-arrachements spécifiquement développés par son bureau d'études, Javey garantit une résistance au vent. Les rideaux métalliques de grande largeur Eros XL sont certifiés classe 5 jusqu'à 12,4 mètres de large et classe 4 jusqu'à 15 mètres de large, avec des lames en épaisseur 9/10^e.

Les rideaux métalliques en lames d'épaisseur de 8/10^e, équipés des crochets et coulisses anti-arrachements Javey, sont, quant à eux, certifiés classe 5 au vent jusqu'à 8 mètres de large.

L'importance de la résistance au vent

La résistance au vent est une caractéristique importante pour les rideaux métalliques, car elle permet de garantir leur solidité et leur fiabilité, même dans des conditions météorologiques difficiles. Les rideaux métalliques sont généralement installés dans des zones qui peuvent être exposées à des vents forts, tels que les zones côtières, les zones industrielles ou les zones élevées.

L'intérêt de la résistance au vent est multiple :

- la protection contre les intempéries : un rideau métallique résistant au vent offre une protection efficace contre les intempéries, tels que les tempêtes ou vents violents... Il empêche l'eau et la saleté de pénétrer dans le bâtiment, évitant ainsi les dégâts et les coûts de réparation.
- la sécurité : un tel rideau métallique est également plus sûr pour les personnes et les biens à l'intérieur du bâtiment. Il est moins susceptible de se détacher en cas de vent violent, ce qui réduit le risque de blessure ou de dommage matériel.
- la longévité : un rideau métallique qui résiste au vent a une durée de vie plus longue que les rideaux qui ne résistent pas au vent. Il peut résister à des vents violents pendant de longues périodes, sans se déformer ni s'arracher, ce qui réduit les coûts de remplacement et de maintenance.

La fiabilité, une priorité absolue

« Ces certifications du Cetim démontrent la capacité exceptionnelle des rideaux métalliques Eros à résister aux conditions les plus extrêmes. Il est important de préciser que la classe 5 est la certification la plus haute qui peut être attribuée, ce qui démontre la résistance et la qualité supérieures de ces rideaux



métalliques, précise Marie-France Javey, directrice générale de l'entreprise. Avec notre gamme exclusive de produits, notre savoir-faire et notre engagement envers la satisfaction client, nous sommes prêts à répondre à tous les besoins en matière de protection », ajoute Marie-France Javey.

Les rideaux métalliques et grilles à enroulement Eros by Javey sont entièrement fabriqués en France, dans l'usine située en Haute-Saône.

Conçu pour s'adapter à tous les projets, le rideau est disponible sur une plage dimensionnelle large : de 810 mm coulisses comprises à 18 m de large ou jusqu'à 12 m de haut, pour une surface pouvant atteindre 100 m². « Ces dimensions traduisent le savoir-faire historique de la société Javey qui ne travaille pas avec des abaques approximatifs, mais calcule pour chaque fermeture la compensation exacte, ajoute Marie-France Javey. Le rideau métallique Eros by Javey est un élément à part entière du design global du bâtiment, avec ses lames plates en acier et ses possibilités de transparence, de couleurs, de visuels... ».

Ajoutons que le rideau s'adapte aux contraintes techniques, que ce soit au niveau des fréquences de cycle (ouverture et fermeture), des configurations d'installation (devant ou derrière vitrine...), des types de motorisations proposées ou des options (crochets anti-arrachement...). ■

Focus sur deux hôtels en Vénétie et en Floride équipés de la ligne de pergolas dédiée

KE Outdoor Design surfe sur la demande croissante du marché de l'hôtellerie-restauration

« Une destination n'est jamais un lieu, mais une nouvelle façon de voir les choses », disait Henry Miller. Avec ses solutions architecturales, KE Outdoor Design aide les hôteliers à imaginer leurs établissements d'une nouvelle manière. Autoportantes, adossées au mur ou insérables en niche, les pergolas répondent à une demande croissante des professionnels de l'hôtellerie-restauration ; celle de pouvoir offrir à leur clientèle des espaces de plein air protégés et confortables. La pergola tend ainsi à devenir la composante clé d'un lieu de réception du public agréable. Installée de manière stratégique, elle offre un atout à haute valeur ajoutée, que ce soit en termes d'attractivité, de fidélisation de la clientèle ou encore d'augmentation de la capacité de réception. Référence incontournable de la protection solaire, KE Outdoor Design dispose d'une ligne de pergolas adaptée au marché de l'hôtellerie-restauration. Illustration avec deux établissements où ont été mises en œuvre ces solutions dédiées à l'hôtellerie.

Floride : The Villa Casa Casuarina à Miami Beach

Construite en 1930 et rachetée en 1992 par le styliste Gianni Versace qui l'a restaurée dans un style renaissance italienne et espagnole, la Villa Casa Casuarina, une des premières références emblématiques KE Outdoor hors du territoire italien, est devenue, en 2015, un boutique-hôtel de luxe accueillant dix suites, un club et un restaurant renommé Gianni's. Elle se distingue par la présence de luxueux espaces verts et de somptueuses fresques et mosaïques.

Barton G. Weis, propriétaire du restaurant, souhaitait augmenter sa capacité d'accueil. Le projet devait prendre en compte les contraintes architecturales existantes de la résidence historique, parmi lesquelles l'emblématique mosaïque de la méduse, symbole de Versace.

L'idée maîtresse était de créer un espace dînatore extérieur qui puisse être utilisé toute l'année et qui se distingue de ceux rencontrés habituellement à Miami.





Le choix s'est porté sur le modèle de pergola Isola 2 de KE Outdoor Design. Ses finitions personnalisées en font une protection sur mesure : l'éclairage Led intégré et la finition aluminium blanc mat permettent à ces pergolas de s'intégrer aux mosaïques existantes.

Au total, quatre pergolas Gennius Isola 2 avec structure en aluminium (H. 6,10 m x L. 9,12 m x l. 5,5 m) équipent le restaurant de la Villa Casa Casuarina, pour une capacité d'accueil supplémentaire de 100 places assises avec un espace couvert au total de 176 m². Elles sont formées d'une toile (tendue une fois ouverte) reliée à un système composé de traverses cintrées, de chariots et de coulis qui permettent un déplacement horizontal de la toile. Elles offrent une résistance au vent garantie jusqu'à la classe 6 selon la norme UNI EN 13561.

Venise : hôtel Casa Bianca al Mare à Jesolo

Au sein d'une atmosphère romantique, typiquement italienne, l'hôtel 4 étoiles Casa Bianca al Mare est situé à Jesolo, une petite ville balnéaire, près de Venise. Il se distingue par l'élégance de son architecture historique (ses fortifications crénelées et ses tourelles remontent au début des années 1920), le luxe des chambres et l'attention portée à chaque détail. L'hôtel accueille 40 suites soigneusement rénovées et une grande terrasse qui surplombe la mer adriatique.

Les solutions KE Outdoor Design ont été choisies par l'établissement pour couvrir et agrandir la terrasse du restaurant Amarnio, afin de pouvoir accueillir davantage de clients, y compris en demi-saisons.

Ont été installées côte à côte cinq pergolas bioclimatiques à lames orientables Kedry Prime (teinte 9010 mat) qui s'intègrent avec l'architecture de l'établissement. La structure est fermée par un vitrage panoramique Line Glass, qui, grâce au retrait sur mesure des poteaux de la pergola, a également été posé à l'extérieur de la structure. Résultat, une structure légère de 117 m² (H. 3 m x l. 17,73 m x avancée 6,61 m) qui n'encombre pas l'espace et facilite la communication avec l'environnement extérieur. L'encastrement des poteaux dans la chaussée en gravier lavé masque les joints, offrant un design net et épuré. Cette solution a également permis de guider l'évacuation de l'eau au-dessous du niveau du sol, facilitant l'entretien de l'ensemble de la structure. ■



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



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



VOTRE COLONNE ICI

Profitez de la distribution exceptionnelle de Verre & Protections en étant visible à chaque numéro !

Contactez
Claire Grau
au
06 62 42 64 18

ANT

Progiciel de Gestion Intégrée menuiserie et bâtiment

De la relation commerciale à la facturation
Suivi des dossiers, des affaires
Gestion de la fabrication et des chantiers
Gestion des tarifs fournisseurs
Planning et traçabilité



4 rue du Vallon - 67700 SAVERNE
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06
info@tact-conseil.fr
www.tact-conseil.fr



Chariots, palettes, civières, pupitres... pour le transport et le stockage de Profiles alu ou pvc, vitrages, menuiseries...
Etude - Conception - Production



9 bis av James et Gabriel Lecomte - 51200 EPERNAY - Fr
Tél. 03 26 32 57 04 - Fax. 03 26 32 53 61
contact@manustockage.fr
www.manustockage.fr



FRANCE

UNE VISION D'AVANCE

REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC

Le

SOUDAGE sans EBAVURAGE

Nouveautés



BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire

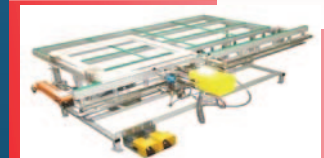


Nouvelle génération d'ébaveureuses à motorisation linéaire



Concept de soudage/ébaivage en ligne simple et DUPLEX

Machines standards



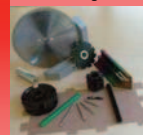
Matériels de manutention



Machines spéciales



Outillages



RYKO France

5, rue Ampère

67500 HAGUENAU

Tél: 03 88 63 99 99

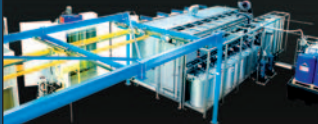
Fax: 03 88 63 99 90

Email: contact@ryko-france.com

Site: www.ryko-france.com

BEWAP
Machines et Services pour les Menuisiers
et les Applicateurs de Peinture

Machines à laquer



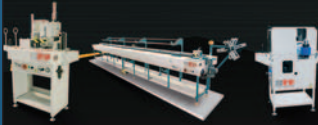
Peinture poudre pour aluminium et acier,
peinture liquide pour PVC, composites et
métal.

Bancs d'essais



Conception, fabrication et rénovation de
banc d'essai pour les menuisiers industriels.

Machines RP Aluminium

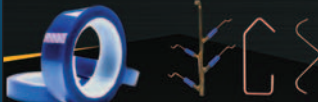


Pose de joints EPDM, pose de joints brosses,
protection de profils.

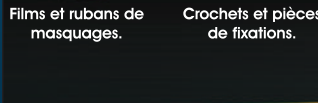
Machines PMS



Débit de parcloles en PVC et en
aluminium.



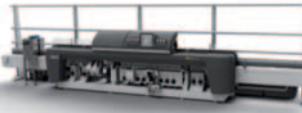
Films et rubans de
masquages.



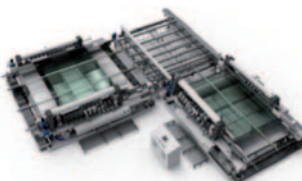
Crochets et pièces
de fixations.

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

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

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

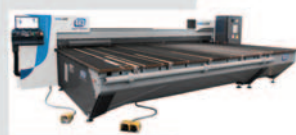
- Portiques aériens, navettes
et stockages automatiques.
- Robotisation.

**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
www.bottero.com

we • glass

PRODUCTIVITÉ

INTERMAC

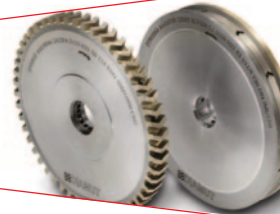
INTERMAC ET
DIAMUT SONT LES
DIVISIONS DU
GROUPE BIESSE
SPÉCIALISÉES DANS
LE MATERIEL ET
L'OUTILLAGE POUR LE
VERRE.



- Centre d'usinage vertical : Vertmax
- Centres d'usinage : Master
- Centres de découpe jet d'eau :
Primus
- Ligne et tables de coupe float/
feuilleté : Genius
- Système de stockage et de
chargement automatique : Movetro
- Bilatérales : Busetti
- Laveuses verticales : Aqua
- Rectilignes joint plat et arêtes :
Neptun
- Laveuses horizontales / verticales :
Neptun

Une équipe commerciale
et technique à votre
écoute. Un centre de
formation agréé.

Outillage Diamut



Intermac France
4 chemin de Moninsale
69530 Brignais
Tél: +33 (0)4 78 96 73 29
commercial@intermacfrance.com

INTERMAC.COM
DIAMUT.COM

**INTERMAC
DIAMUT**



SOLUTIONS INDUSTRIELLES
POUR VERRE PLAT

Machines - Outillages - Consommables



Outillage diamanté



Lignes d'argenture, lignes de
fabrication de feuilleté, rectilignes et
biseauteuses



Tables de découpe float et/ou feuilleté
Lignes complètes de coupe avec
approvisionnement automatique



Façonnage et usinage
vertical



Matériel pour le verre



Sciage vertical du verre épais,
feuilleté, multifeuilleté et coupe-feu



Epurant dynamique de l'eau sans
produits ajoutés



Films électro-optiques à cristaux
liquides



Trempe à plat, bombé trempé, HST



Laquage automatique, laquage à
l'émail automatique



Peintures spécifiques pour le verre, Kit
pour réaliser votre RAL

Traitement
physico-chimique 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



Manipulateurs intelligents 250kg



1360 Route des Dolines
Cardoulines B1
06560 Valbonne - Sophia Antipolis

33 (0) 4 72 16 34 90

cvmifrance@cvmifrance.com

www.cvmifrance.com



TECHNIS

DES SOLUTIONS COMPLÈTES
POUR LA FABRICATION
DE VITRAGES FEUILLETÉS

SECURE

FILM EVA RIGIDE

DAYLIGHT

FILM EVA PREMIUM

FILMS EVA

FILMS D'INSERTION
DÉCORATIFS

FILMS D'INSERTION
TECHNIQUES

FOURS
DE LAMINAGE

PETITS MATÉRIELS
& CONSOMMABLES

EXPERTISE
& SOLUTIONS
TECHNIQUES



ZI de la Vallière, Bat. 11
06730 St André de la Roche

+33 (0) 4 93 80 64 69
technis@orange.fr

www.verre-feuille.fr

INTERNATIONAL GLACE SYSTEM



NOUVEAU
www.igsdeco.com

POIGNÉE DE TIRAGE
BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
SERRURE
PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
PIÈCE DE RACCORD
PAUMELLE - LOQUETEAU
PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
CHARNIÈRE
PIÈCE DE FIXATION
PIÈCE DE ROTATION
RAIL ET FERRURE POUR
Panneaux coulissants - REPLIABLES
VERROU ET CADENAS
CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
PATÈRE - BOUTON & BUTÉE
ENTRETOISE
PLAQUE & PLINTHE
OCULUS
SUPPORT TABLETTE & MIROIR
GRAVURE - SIGNALÉTIQUE
realisation sur plan



International Glace System

B.P. 607 - Saint-Victor
38358 La Tour CEDEX
Tél. + 33 (0) 4 74 33 40 41
Fax. + 33 (0) 4 74 33 49 52
info@igs.fr
www.igs.fr

NAGEL

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



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

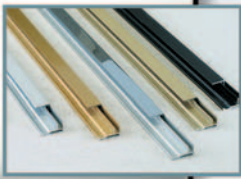
www.clipalu.com

Poteau Sol plafond

ALUMINIUM
CHROMÉ

Profils miroiterie

R 802 à clip



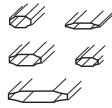
Raidisseur

Aluminium
finition chromé, brillant ou mat

Profil en U



Produits et machines pour
la fabrication du vitrage isolant



Croisillons 2608,
1808, 1008...

SWISSPACER

Intercalaire
Warm-Edge

Incotec

Intercalaire
aluminium



Tamis
moléculaire



Pleuse
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. 01 60 81 14 67

www.gktechniques.com



1^{re} entreprise certifiée **Origine France garantie**
pour la fabrication de palonniers à ventouse

CONCEPTEUR ET FABRICANT
DEPUIS PLUS DE 20 ANS

POUR L'ATELIER



POUR LE CHANTIER



VENTE - LOCATION - MAINTENANCE

12 rue du Vigneau de Souché - 79000 Niort

Tél : 05 49 09 29 73

commercial@axitec.fr - www.axitec.fr



Covadis

Une offre globale pour les professionnels
de la miroiterie et du double vitrage

LES MACHINES POUR LA MIROITERIE

NOUVEAUTÉ Sparklike

Spectromètre portable Handheld™
3.0 système unique pour mesure non
destructive du taux de gaz Argon/Krypton
dans vos doubles vitrages : temps de mesure 2 s,
enregistrement des données sur PC.



LE DOUBLE VITRAGE



IGK 130 mastic polyuréthane
pour scellement de vitrages isolants
Excellentes propriétés mécaniques,
viscosité optimale et très faible
perméabilité à la vapeur d'eau et aux gaz
(répond aux normes CEKAL)



IGK 130 polyuréthane
bi-composant



L'OUTILLAGE



Meules diamants, fraises (outillages pour Centre
à Commande Numérique), forêts diamant.



Meules de polissage.



Bandes abrasives.
Meules diamants, fraises,
Système d'élimination des rayures du verre GLASSRENU®



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 10 30

E-mail : contact@covadis.eu

www.covadis.eu



RETROUVEZ NOS PRODUITS ET NOS FOURNISSEURS SUR NOTRE SITE

Synerglass
soft

Logiciels pour transformateur
de verre plat



T: +32 4 247 63 70
www.synerglass-soft.com

COMASCOTEC

LE PREMIER SITE INTERNET SUR
LE VERRE PLAT, LE FAÇONNAGE
ET LES MACHINES

- Occasions, machines neuves
- Conseils, assistance et comparatifs techniques machines
- Base de données fournisseurs
- Forum technique et commercial
- Offres d'emplois et annonces spécifiques au verre

www.comascotec.com
Alain Leboutet : 06 64 73 63 77
alain.leboutet@comascotec.com

EISMO

10, rue de l'Artisanat - CS70015
68730 BLOTZHEIM
Tél : 03 89 68 45 66
Fax : 03 89 68 89 72
eismo@eismo.fr / www.eismo.fr

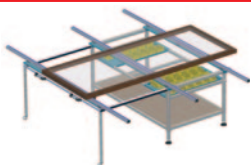


Table de montage



Tronçonneuse
double-tête



Centre d'usinage

**MACHINES POUR LA
MENUISERIE ALU**

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



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

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

PACARD

TOUS LES EQUIPEMENTS ET
CONSUMABLES POUR LE STOCKAGE, LA
MANUTENTION, ET LA TRANSFORMATION DU
VERRE PLAT



PACARD S.A.S
ZAC de Saint Estève - 316 Avenue de Saint Estève.
06640 SAINT JEANNET.
Tél : +33 497 191 182
Fax : +33 497 191 204
Courriel : pacard@pacard.fr Site : www.pacard.fr



G.K. TECHNIQUES
MANUTENTION

Depuis plus de 40 ans,
G.K. Techniques commercialise
des solutions de levage pour
l'industrie du verre plat.



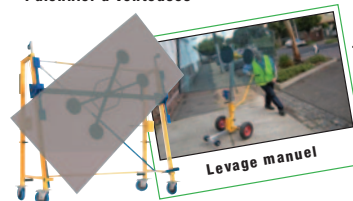
Robot de pose



Palonnier à ventouses



Mini-grue compact



Levage manuel

**Vente
et
location**



G.K. TECHNIQUES

ZA de Bajolet - RD 838
91 470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60
manutention@gktechniques.fr
www.gktechniques.com

KeM.Tech
K.S.F.

LEVE VITRE

Pour vérandas
Capacité 120 kg à 4 m



Robots de vitrage
Capacité jusqu'à 900 kg



Diable Elévateur
Capacité 180 kg



Elévateur vertical
Jusqu'à 350 kg / 8 m



www.kemtech-ksf.com

KeM.Tech
Tél. 06 62 04 66 50
kemtech@laposte.net

systron
GLASS TECHNOLOGIES
www.systron.at



CNC verticaux
Technologie à jet d'eau



Meuleuses verticales
arêtes abattues...

et autres machines

APROVERRE

Agent
France & Suisse Romande
Tél : 01 77 01 40 46
info@aproverre.fr
www.aproverre.fr

VOTRE COLONNE ICI

Profitez
de la distribution
exceptionnelle
de Verre & Protections
en étant visible
à chaque numéro !

Contactez
Claire Grau
au
06 62 42 64 18

ATG



TECNOCAT
GLASS MOVEMENT

EUROMEC

ZAFFERANI GLAS

EMAR group

MoleMoreschi
Diamond Wheels since 1921

Le spécialiste
de l'outillage et des équipements
pour la miroiterie

Tél. 0556475674 - 0623010674
commercial@atg-france.fr
www.atg-france.fr

DUMATEK

Tél. bureau : **05 56 20 29 11** | Tél. Paolo Ducci : **06 27 64 93 89**
06 23 01 06 74



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

FOREL **MAPPI** **DENVER**

ATIS **TRIULZI** **TUROMAS**

DELTA MAX **RBB** **GHELCO**

italmatic **LOGGI MASSIMO** **IDROTECNICA**

www.dumatek.fr - Fax : 09 70 32 77 82 - e-mail : dumatek@dumatek.fr

Entreprises citées

Acristalia	75	Logikal	132
Activence	106	Lorillard	118
ADN Menuiserie	32	Loubat Fermetures	28
AGC	60	Louineau	40
Alliaverrre	74	LPMA	45
AlloTools	78	Ma Pergola Solaire	160
Alphacan	84	Manufacturas Mendavia	43
AlphaPro	11	Mappi Internationa	1139
AluK	77	Mécan'Outil	126
Ambiance Véranda	46	Menrec	41
AMCC	1, 80	Menuiserie Aluminium Concept	102
AMGO	80	Menuiserie Durand	45
Anudal	43	Menuiserie Girard	45
Artibat	34	Menuiserie Poupin	30
AT Partner	80	MétalCad	76
Atlantem	1, 106	MGT Menuiseries Bois	106
Atrya	80	Miroiterie de Chartreuse	79
Axalta	22	Monticelli	22
Axalys	22	MSB	31
BDM	144	MSI Reports	10, 68
Bohle	79	Norba	82
Came	30	Nuki	156
CETIH	90	Oknoplast	36, 46
Closy	80	OnLevel	77
CMS	145	Orgadata	22
Coferm'Ing	106	Ouvéo	1, 28
Comall	22	Paprec	52
Concept Alu	24, 47	Poralu	106
Corba	138	Prodesign	1, 30
Coublanc	31	Profialis	84
Cover 3D	22	Profils Systèmes	26, 74
CSTB	13	Proplast	110
Dalmec	128	Prospérences	41
Dény Security	156	Provelis	28
DOM-Ronis	155	Raboni	53
Edgetech	147	Renson	42, 158
Eismo	141	Revel'Home	56
Elumatec	143	Reynaers Aluminium	98, 122, 158
Emmegi	130	Righetti	70
Estémi	1, 28	Riou Glass	76
Fapim	22	Rotox	125
Ferco	86	S.I.B.	67
FFCV	37	Saint-Gobain	1, 10, 58
FOM France	142	Schirmer	124
Fom	22	SDA	29
Gamme Baie-Huet	45	Sepalumic	22
GAP Référencement	48	Serrurerie du Lac	26
Geplast	38, 114	Sicobal	45
GFA	27	SNEP	12
GK Techniques	133	SNFA	18
Glass for Europe	43	Soenen Hendrik	126
Glaston	136	Solarlux	72
GlasTrösch	66	Somalu	98
Graf Synergy	142	Soprofen	88
Groupe Maurizi	29	Sparklike	146
Hegla	134	TBC Innovations	10, 148
Homematic	154	Technal	121
Horizal	70	Tecnocat	147
Hörmann	155	Tiplast	22
Hutchinson	22	Tryma	146
Hydro Extrusion France	27	UFME	16
Idrotecnica	147	Urban	84, 124
Immoblade	37	Valdelia	54
Installux	66	Valobat	50
Intermac	132	Valorsol	17
Javey	161	Veka	84
Jeld-Wen	157	Velux	33, 116
K-Line	44	Verre Technic	28
Kasto	140	Verrissima Group	28
KE Outdoor Design France	152, 162	VIT	79
Kostum	57, 69	Vitalec	24
KSM	57	Vitel Menuiseries	37
L'Atelier du Bois	11	Wicon	72
La Fenêtrière	11	Zafferani	139
Lepinard	29		

Annonceurs

ANT	164
Aproverre	165
Artibat 2023	55
ATG	169
Axitec	167
Bewap	165
Bottero	165
BT Group	39
Cadiou	4C
Chacal	97
Clipper Diffusion	167
CMS	33
Covadis	167
CRL	164
CVMI	166
Deltarack	164
Dickson	25
DSI	97
Dumatek	139, 169
EA (Emaillerie Alsacienne)	21
Edgetech	105
Eismo	168
Elumatec	129
Emmegi	131
EMT	168
Euradif	15
Fom France	9
GK Techniques	167, 168
Glaston	137
Hegla Boraident	135
Heroal	45
Homematic	5
Hova	83
IGS	166
Intermac	165
Kasto	125
Kem Tech	169
KSM	31
M.E.S	83
Majuskule	4C
Nagel	166
Pacard	168
R+T 2024	115
Reynaers	101
Ryko	85, 164
Sadev	73
Saint-Gobain	1C, 3
Schirmer	83
SCNF	164
SeaCleaners	7
SNFA	35
Soenen	127
Somfy	2C
Storipro	168
Sunflex	47
Synerglass	168
Systron	169
Technis	166
Urban	83
Vitrum	3C
Volma	151
Ziltén	49

THE GLASS YOU ARE LOOKING FOR AWAITS YOU IN MILAN

VITRUM | FIERA MILANO RHO | 5-8 Sept 2023

MILAN GLASS WEEK | 4-10 Sept 2023

THE ITALIAN
GLASS
WEEKS

VISION
MILAN GLASS WEEK
focusing on a sustainable future



www.vitrumlife.com
facebook.com/VitrumMilano
twitter.com/vitrummilano
linkedin.com/company/vitrum-srl
instagram.com/vitrum2023/

Secretariat
Via C. I. Petitti 16
20149 Milan Italy
Ph. +39 02.33006099
Fax +39 02.33005630



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale





MAJUSKULE

GARDE-CORPS

Des garde-corps
À la hauteur de votre créativité

Une marque de **Cadiou industrie** • Route de Douarnenez 29180 Locronan
contact@majuskule.fr

[MAJUSKULE.COM](https://majuskule.com)

