



L'ECHO

de la baie

N°102

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPECIAL :
ARTIBAT ET EQUIPBAIE, RÉVÉLATEURS DE TENDANCES

Actualités

L'ECHO DE LA BAIE
A 20 ANS



PANORAMA
LES NOUVELLES
TENDANCES

Entreprises

L'HOMME DU MOIS
BERTRAND MAUGIN



ZOOM
C2R, LE RENOUVEAU

**PORTRAIT
D'ENTREPRISE**
LES ZELLES

FOCUS
ROTO FRANK

4700

LA NOUVELLE RÉFÉRENCE DE PORTE SEPALUMIC
HAUT DE GAMME

SOLUTION
PMR

ÉTANCHÉITÉ
A*4

THERMIQUE
Ud = 1,0 W/m².K*

Avec cette nouvelle génération 70 mm, Sepalumic vous fait entrer dans le haut de gamme par la grande porte. La porte plane 4700 allie les meilleures performances techniques (BBC, RT 2012) à l'agrément d'un design contemporain et de finitions parfaites. Elle comporte un système de lutte contre l'effet bi-lame et permet le montage de ferrures sans usinage. Cette nouvelle porte représente, dans tous les détails, le concentré du savoir-faire Sepalumic.

www.sepalumic.com

*(Ug=0,5) Sd = 0,27 Tid = 0,42 L 1375 x H 2725 mm

© 2014

INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM



NOUVEAU COULISSANT 67CL36

- > $U_w = 1.0$
- > A4, étanchéité optimale
- > vitrage jusqu'à 36 mm

LA PROXIMITÉ AVEC NOS CLIENTS, C'EST ESSENTIEL. LA PERFORMANCE AUSSI.

Depuis toujours, nous portons un soin attentif à nos clients, leurs spécificités chantiers, leurs attentes particulières, dans une relation d'écoute individualisée.

La nouvelle gamme 67 récemment développée va dans ce sens : une gamme complète, de dernière génération, avec des performances thermiques de premier ordre sur le marché.

Et pour répondre à vos besoins de productivité les plus essentiels, cette gamme 67 vous offre une grande facilité de fabrication.

Envie de découvrir notre savoir-faire ? Rencontrons-nous !



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE

36 rue du Lycée
53000 Laval
Tél. 02 43 59 90 80
Fax 02 43 59 90 65
contact@lechodelabaie.fr

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

Directrice de la publication :

Stéphanie Dreux-Laisné
RÉDACTION
RÉDACTRICE EN CHEF :
Stéphanie Dreux-Laisné
redaction@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :

Sophie Dumoulin
Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer

PUBLICITE

Publicité aux bureaux de la revue
Directeurs de clientèle
Stéphanie Dreux-Laisné
Thierry Plassais
publicite@lechodelabaie.fr

LECHODELABAIE.FR

Chef de projet
Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

ABONNEMENTS

Responsable du service :
Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

FABRICATION

Maquette : studiosersion2.com
Impression : Imaye - Laval

ISSN 1265-3586
Publication Bimestrielle
6 numéros par an
Dépôt légal à parution



Toute reproduction même partielle est interdite - L'utilisation des informations parues dans l'Echo de la Baie doit faire l'objet d'un accord préalable avec la Direction du magazine.

LES FENÊTRES S'AFFINENT LES COULISSANTS SE PERFECTIONNENT

Ce numéro de l'Echo de la Baie est consacré en grande partie aux tendances repérées à Artibat et Equipbaie par l'équipe de L'Echo de la Baie. Les fenêtres s'affinent, intègrent occultation et/ou protection solaire, les couliassants se perfectionnent, même en galandage. Les portes d'entrée adoptent la structure monobloc et prennent de la couleur, comme les fenêtres. Les vérandas privilégient l'esthétique « toiture plate »... D'une façon générale, les industriels s'inscrivent dans une perspective de conquête de nouveaux marchés avec une approche globale du confort de l'habitat et proposent aux professionnels des produits thermiquement très performants, esthétiques, qui pour beaucoup, multiplient les fonctionnalités...

Les mesures gouvernementales annoncées pour l'année 2015 qui visent à financer la montée en compétence des professionnels de la rénovation énergétique, via le «programme d'action pour la qualité de la construction et la transition énergétique» (PACTE) et les aides prévues sous forme de crédits d'impôt pour la rénovation énergétique de l'habitat, devraient donner, on l'espère, le booster nécessaire pour appréhender au mieux cette nouvelle année.

Notre orientation rédactionnelle en 2015 intégrera plus que jamais les préoccupations de notre profession afin d'apporter, sans aucun doute, de nouveaux horizons aux professionnels de la baie qui sauront s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles exigences de notre secteur. Innovation, qualité de services, proximité et cohérence d'une communication adaptée, sont indéniablement les clés pour conquérir de nouvelles parts de marché. Elles permettent de se préparer pour l'avenir d'une façon durable et de ne pas laisser la place libre à une nouvelle concurrence.

C'est dans cet état d'esprit que l'Echo de la Baie aborde, avec les fabricants et industriels et l'ensemble des professionnels de la baie, cette nouvelle année 2015, qui sera une année pleine d'enjeux ...

Toute l'équipe de l'Echo de la Baie se joint à moi pour vous souhaiter une très très bonne année 2015 !

Très bonne lecture.

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°102

Actualités

04 - **Quoi de neuf ?**

12 - **La soirée des 20 ans de l'Écho de la Baie**



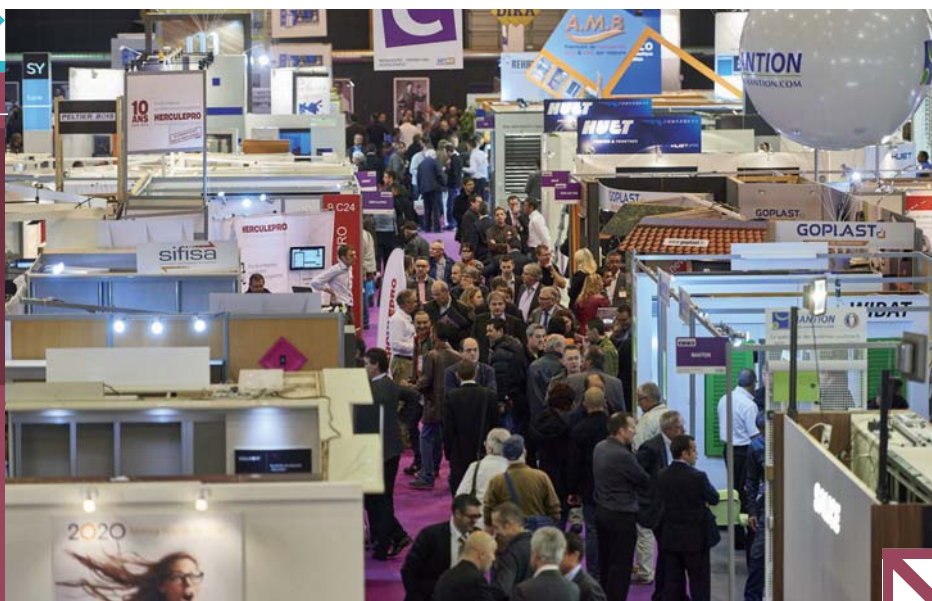
Marchés

16 - DOSSIER SPÉCIAL
Artibat et EquipBaie,
DES SALONS RÉVÉLATEURS
DE TENDANCES

24 - Arrêts sur images à ARTIBAT

28 - ...ET EQUIPBAIE

34 - LE CAHIER DES TENDANCES



Entreprises

84 - **L'Homme du mois**
BERTRAND MAUGIN,
un esprit libre et positif

86 - **Zoom**
C2R, le renouveau

88 - **En visite**
RUBAN ADHÉSIF VHB™ DE 3M,
Solution d'assemblage
pratique, résistante et durable

90 - **Portrait d'entreprise**
LES ZELLES se donne les
moyens de ses ambitions

94 - **Focus**
ROTO FRANK,
Canaux de développement
de la division Technologie
pour Fenêtres et Portes



Motori d'Autore



Style, passion, soucis du détail.
Tel est notre "tocco italiano".

Nous fabriquons des moteurs fiables,
précis et simple à installer.

Nous écoutons le marché
et regardons le futur.
Nous développons rapidement
des solutions nouvelles
et personnalisées.

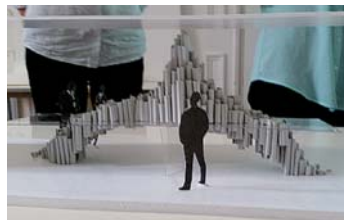
Pour offrir toujours des produits
d'avant-garde.

R+T, Stuttgart 24-28 février 2015
Hall 3 - Stand 3C12

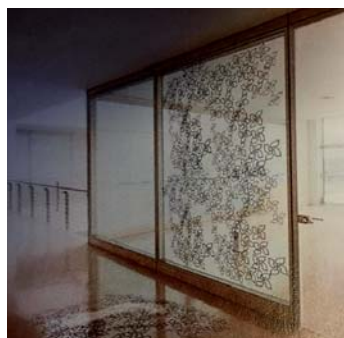
www.cherubini.fr

CHERUBINI
tocco italiano dal 1947

AVEC L'ÉCOLE BOULLE LE SNEP SORT DES SENTIERS BATTUS



Patchwork de projets représentatifs de la créativité des élèves.



les composants du PVC et le processus d'extrusion, avant qu'ils ne reçoivent leur matériel de travail : poudre, compound, profilés, joints d'étanchéité, films de plaxage. « Nous avons été agréablement surpris du taux de présence, de la concentration et de l'intérêt des étudiants engagés dans l'aventure, constate Yann de Bénazé. Leurs questions ont reflété des interrogations fréquentes pour cette génération : préoccupations environnementales, recyclage, finition... La visite de l'usine leur a permis de mesurer la dimension industrielle de l'activité, de mieux voir et toucher la matière dans les différentes phases de sa transformation. Un exercice plaisant tant pour ces jeunes que pour les adhérents du SNEP ! Les Professeurs de l'École Boule en charge du partenariat, Frédéric Poussin, Chef des Travaux, architecte, Ludivine Allix et Dominique Robert, chargés d'animer et d'orienter le travail des étudiants, ont eux aussi apprécié l'expérience. L'aspect créatif de la mission, favorisé par le champ très libre et ouvert du partenariat, leur a également plu. Cette liberté totale, contenue dans un laps de temps limité à une semaine de travail intensif après conférence et visite de l'usine pour rendre un projet, avait une dimension très pédagogique : la contrainte initiait aux conditions de création dans un cadre professionnel. En début d'année universitaire, c'était une expérience très formatrice pour

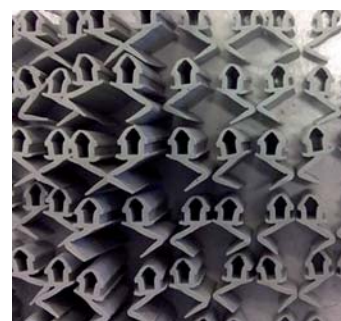
« Magnifier le PVC », tel était le seul cahier des charges fixé aux élèves de BTS section Design de Communication Espace et Volume de l'École Boule. Le partenariat initié par le SNEP à l'occasion de ses 50 ans pour valoriser ce matériau a permis à 18 binômes d'étudiants (associant un élève de 1^{ère} année et un de 2^e année) de donner une vision inédite du PVC. Poétique, décorative, ludique ou architecturale, elle reflète la sensibilité propre à chaque binôme, commente Yann de Bénazé, Président de la Commission Promotion et de la section Gammistes du Syndicat, Président de Profine France et manager de la Sales Area IV, Europe du Sud. Elle donne naissance à des interprétations créatives, stimulées par l'expression libre.

L'objectif était bien pour le SNEP de valoriser le PVC grâce à une confrontation au regard de jeunes n'ayant aucune idée préconçue sur ce matériau. Une façon originale d'œuvrer, tant en interne qu'à destination de l'extérieur, pour l'avenir et la formation des nouvelles générations, dans un univers, l'École Boule, plus habitué à l'ébénisterie, la marqueterie et aux matières précieuses ! Pour initier les étudiants au PVC, une présentation du matériau et de sa transformation, mais aussi de ses propriétés par 2 adhérents du SNEP fut ensuite illustrée par un film d'Alain Resnais, «Le Chant du styrène», réalisé pour Elf sur commande à la fin des années 50. Cette introduction au monde industriel, souvent étranger à ces jeunes, a été concrétisée par la visite de l'usine de Deceuninck, à Roye. Elle leur permit de découvrir

des élèves de 1^{ère} et 2^e années, souligne le Président de Profine France.

18 projets bluffants

Chaque projet exprime une sensibilité différente. Mais « Il n'y a eu aucune faute de goût, aucun hors-sujet », se félicite Yann de Bénazé. Lui-même a davantage apprécié l'originalité du Cabinet de Curiosités proposé par le Groupe 15 que des projets orientés bijoux (groupes 2, 9, 16). Pour choisir les 3 lauréats, il a été décidé de privilégier les propositions faciles à réaliser et utiliser dans le temps pour valoriser le PVC hors de la planète SNEP : « Il faut que les projets puissent intéresser un large public ». Voici les projets gagnants : Totus PVC, présenté par le binôme 3 : une composition de profils formant un vitrail, jouant sur ombres et lumières, vides et pleins. Le Groupe 4 a proposé « Polyvalence, petit livret poétique sur la transformation du PVC ». Une interprétation pleine de sensibilité et de poésie des différentes étapes du processus de polymérisation vu comme un jeu de séduction. Elles sont traduites sous forme de scénettes conçues pour un espace d'exposition, accompagnées d'un livret-guide. Le groupe 10 est lauréat pour « Ceci n'est pas du PVC » : une composition de grands profilés sublimés en paysage architectural contemporain (La Défense...) par les jeux de lumière. D'ici le 8 janvier, date de leur présentation officielle, ces 3 projets lauréats seront,



Les étudiants de 1^{ère} et 2^e année de BTS Design de l'École Boule ont découvert l'extrusion chez Deceuninck, à Roye.

au sein de l'École Boule, travaillés pour passer du concept à une réalisation concrète. L'objectif est de les faire vivre, à travers une exposition sur un événement ou un salon ou de toute autre manière, pour communiquer sur cette vision magnifiée du PVC. Les 18 groupes ont en tout cas parfaitement joué le jeu, leurs propositions suggérant d'éventuels axes de communication nouveaux. Il n'était en effet pas question de faire travailler les étudiants sur la fenêtre de demain, rappelle Yann de Bénazé, mais leurs traductions artistiques du matériau sont stimulantes. Si la plupart interprètent le PVC en noir et blanc, alors que la couleur est une des voies actuelles de sa promotion, la diversité même

des projets est passionnante. Elle s'exprime sur 4 thèmes majeurs : la ville, l'esthétique, y compris la transformation en bijoux, le jeu (irrésistibles machine à machiner le PVC et jeux de construction/videos) et l'étonnement généré par des boîtes kinesthésiques ou cet inattendu Cabinet de curiosités. Pour les adhérents du SNEP, l'initiative se révèle en tout cas fort positive. « Il est instructif de s'exposer au regard, au langage et à la perception des jeunes générations qui n'ont pas de tabous. Ils savent oser. Leur vision peut bousculer les professionnels aguerris », se félicite Yann de Bénazé, qui juge l'expérience très bénéfique et suggère : « Je pense que l'histoire n'est pas finie »... ■■



Les 36 étudiants, groupés en binômes, se sont emparés du PVC à leur manière.



Projet Totus PVC, du groupe 3.

diapason

CONFIGURATEUR SOLUTION ERP

25 ANS D'EXPERTISE
AU SERVICE DES
MENUISIERS INDUSTRIELS

NOUVELLE VERSION
RESTEZ CONNECTES SUR VOS
TABLETTES ET SMARTPHONES
(iPad®, iPhone®, Android™, Windows®)



+ de 10 000 UTILISATEURS

www.isia.fr
contact@isia.fr
05 62 45 16 21

isia
ÉDITEUR & INTÉGRATEUR

RGE

QUALIBAT A FRANCHI LE CAP DES 20 000 QUALIFICATIONS RGE



Qualibat continue d'enregistrer une forte demande de qualifications RGE, liée au nombre important de stagiaires ayant suivi les formations FEE Bat. Pour répondre à cet accroissement d'activité, Qualibat a mis en place tous les moyens pour répondre à la demande et les professionnels, membres des commissions d'attribution de la qualification, sont davantage sollicités. On dénombrait au 1^{er} octobre 12 991 entreprises titulaires d'une qualification RGE, nécessaire pour pouvoir réaliser des travaux de rénovation énergétique au titre de l'éco-conditionnalité, le rythme mensuel de demandes de qualification étant à un niveau élevé de 3 000. Sachant que nombre d'entreprises détiennent plusieurs qualifications dans les domaines de travaux soumis à l'éco-conditionnalité, ce sont ainsi

plus de 21 000 qualifications RGE qui ont été attribuées par Qualibat, dont l'offre est constituée de trois signes de qualité (ECO Artisan®, Pros de la Performance Énergétique® et Qualibat Mention Efficacité énergétique). C'est avec un trimestre d'avance que Qualibat a franchi le cap des 20 000 qualifications RGE attendues à la fin de l'année. Il est à noter une forte activité de qualification dans certaines régions, tels les Pays de Loire, Rhône-Alpes ou encore la Bretagne. Les ¾ des qualifications RGE de Qualibat portent sur la reconnaissance des compétences des entreprises effectuant des travaux d'isolation thermique des bâtiments (façades, toitures, combles, menuiseries extérieures...), le solde concernant les installations des différents systèmes de production et de régulation de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire, toutes énergies confondues. En ajoutant les qualifications délivrées par Qualifelec et Qualit'EnR, la filière du bâtiment compte désormais 21 000 entreprises titulaires de 35 000 qualifications RGE. ■■

RÉCOMPENSE DECEUNINCK REMPORTE LE "PRIX DE L'INNOVATION" DE LA "SOCIETY OF PLASTIC ENGINEERS"



Tom Debusschere, CEO du groupe Deceuninck

Tom Debusschere, CEO du groupe Deceuninck, a reçu des mains de la parlementaire européenne Martina Dlabajová le prix international Innovation Award of the Society of Plastic Engineers dans la catégorie « Hybrid Products ». Deceuninck a obtenu son prix grâce à l'application de sa technologie Linktrusion® pour les profils de menuiserie Zendow#neo. La Society of Plastic Engineers (SPE) est l'association d'ingénieurs

de l'industrie des matériaux synthétiques la plus réputée mondialement. Elle compte 20.000 membres dans 70 pays. Avec Linktrusion®, Deceuninck a lancé non seulement des solutions alternatives pour les renforts en acier galvanisés couramment utilisés dans les profils, mais propose également une amélioration considérable des performances thermiques : l'isolation des portes et fenêtres est accrue de 30%. ■■

VOILE & MENUISERIES

KOMILFO DANS LA COURSE DU RHUM



Le réseau d'adhérents de stores, menuiseries et fermetures KOMILFO, dans le but de gagner en notoriété tant au niveau des professionnels qu'au niveau du grand public, a participé à la course du rhum 2014. C'est Julien Mabit qui était à la barre du trimaran de 42 pieds aux couleurs du réseau. Séduit par la personnalité du navigateur et les valeurs d'engagement, de dépassement de soi et d'esprit d'équipe véhiculées par la course au large, le réseau KOMILFO embarque dans la course à la notoriété pour compléter ses nouvelles prises de parole commerciales en TV et radio. Ce sponsoring s'inscrit dans la nouvelle stratégie de l'enseigne qui ouvre une nouvelle

voie d'expression qualitative dans le marché bataillé de la rénovation de l'habitat. « Nous avons été sollicités début Mai par Julien Mabit qui a présenté son projet aux adhérents, et il a fait l'unanimité au sein du réseau, tout le monde l'a suivi... Même si Julien a dû abandonner la course rapidement 2 jours après le départ de Saint-Malo à cause d'un problème de panne de pilote automatique, le bilan reste extrêmement positif. D'une part, le réseau s'est totalement investi dans ce projet dont ils étaient fiers, et nous avons eu d'énormes retombées médiatiques... » explique Aurélie Denion, responsable communication du réseau Komilfo. ■■

L'instant se savoure



Lauréat de l'opération
**Innovations & Produits
nouveaux**
du Salon EquipBaie 2014



COUBLANC

L'extérieur se vit

FENÊTRÉA, VAINQUEUR DE LA ROUTE DU RHUM 2014

FenêtréA a ouvert la voie du sponsoring voile dans le domaine de la menuiserie

C'est à 19 heures 13 minutes et 55 secondes (heure de Paris), jeudi 13 novembre, qu'Erwan Le Roux a franchi en vainqueur la ligne d'arrivée de la 10^{ème} Route du Rhum - Destination Guadeloupe. Le skipper de FenêtréA-Cardinal, qui participait à la course pour la deuxième fois, s'est ainsi adjugé la victoire dans la série des Multi 50 au terme d'un incroyable duel avec Lalou Roucayrol (Arkema Région Aquitaine) qui aura duré près de 2000 milles. Mieux, il est désormais le nouveau détenteur du temps de référence de la course dans sa catégorie ! Une belle victoire qui a soulevé une vague d'émotion dans l'entreprise FenêtréA et auprès de ses partenaires. Dominique et Christelle Lamballe (Président et Directrice Générale), accompagnés des Experts Conseil FenêtréA, étaient au cœur de l'événement pour vivre cette formidable aventure. Dominique Lamballe, très ému après la victoire d'Erwan Le Roux, nous livre ses premières impressions :

« Évidemment, on a tous crié de joie à son arrivée jeudi, à Pointe-à-Pitre. Erwan a été tenace, il s'est accroché pendant toute la course malgré les problèmes techniques qu'il a pu avoir, notamment samedi dernier avec la centrale du pilote automatique. Mais, la Route du Rhum, ça ne se gagne pas par hasard. Il faut un bateau et un skipper bien préparé. Cette victoire, c'est le Graal. Je le vis comme un rêve d'enfant. Quelle belle victoire ! »

Lancé dans le sponsoring de la voile depuis 2010 avec Erwan par passion et conviction, Dominique Lamballe ne cache pas sa fierté face à ces réussites. Cette ferveur et cet enthousiasme sont également partagés par les 340 employés de FenêtréA (fabricant de menuiseries à Beignon dans le Morbihan) et les clients de l'entreprise, suivant cette aventure humaine et collective au quotidien. Les Experts Conseil FenêtréA qui se sont déplacés spécialement pour vivre l'événement, ne sont pas prêts d'oublier cette incroyable journée ! ■■



Les Experts Conseil FenêtréA présents à l'arrivée et Erwan Le Roux



Le bateau vainqueur !



Yvon Cardinal (co-sponsor), Erwan Le Roux skipper et Dominique Lamballe, P-Dg de FenêtréA, font éclater leur joie à l'arrivée de la course !

K•LINE INITIATIVES CŒUR SUR LA ROUTE DU RHUM



K.Line s'est lancé dans le sponsoring voile pour sauver des enfants malades du cœur. Une belle aventure menée en étroite collaboration avec le skipper Tanguy De Lamotte et l'association Mécénat Chirurgie Cardiaque. « Ce qui s'est passé avec Tanguy, c'est un double coup de cœur. Un coup de cœur pour l'homme, sa gentillesse, son professionnalisme, et un coup de cœur pour la cause qu'il défend depuis ses débuts : Mécénat Chirurgie Cardiaque. Quelle plus belle cause que celle qui consiste à sauver la vie d'enfants, condamnés par des malformations cardiaques ? Le projet de Tanguy n'est pas un projet de performance pure, c'est un projet qui associe des valeurs humanitaires et solidaires. Ce sont ces valeurs qui nous ont décidés. » a déclaré Bruno

Léger avant la course du Rhum. Les clients et l'ensemble des salariés du groupe Liébot se sont totalement investis dans cette course et donc dans cette cause. A l'arrivée de la course du Rhum, Bruno Léger déclarait : « Tout d'abord, nous félicitons Tanguy pour cette belle course. Tous nos objectifs ont été atteints voir dépassés... Premièrement, on a doublé le nombre d'enfants sauvés (20 enfants au lieu de 10). Deuxièmement, il s'est bien approprié son nouveau bateau, y compris dans les situations très difficiles du début de course. Troisièmement, on a constaté une vraie ferveur, une adhésion au projet, aussi bien avec nos salariés que nos clients en raison des valeurs que véhiculent Initiatives-cœur. » ■■

SOLEAL 55, le coulissant grand-angle

SOLEAL 55 mm est un coulissant d'angle spécialement conçu pour la réalisation de grandes ouvertures contemporaines.



Grandes dimensions

- Jusqu'à H 2,35 x L 6 m par côté (en 3 rails)



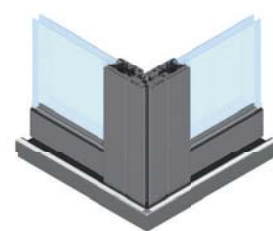
Design fonctionnel

- Angle sortant ou rentrant à l'esthétique fine et délicate
- Poignées discrètes ou plus originales
- Verrouillage : de 2 à 4 points, possibilité de clé



Mise en œuvre aisée

- Pièce de liaison facilitant l'alignement des rails
- Butées intégrées aux rails
- Gabarit complémentaire simplifié pour la réalisation de l'angle



Applications variées

- Jusqu'à 4 rails
- Galandage (3 rails)



www.technal.com

The world looks better



VERRE PLAT

SAINT-GOBAIN INAUGURE SON QUATRIÈME FLOAT EN INDE



Pierre-André de Chalendar, Président-Directeur général de la Compagnie de Saint-Gobain a inauguré une nouvelle usine de production de verre plat (float) en Inde, en présence de François Richier, Ambassadeur de France en Inde et Vasundhara Raje, Ministre en Chef du Rajasthan. Située à Bhiwadi, à proximité de New Delhi, dans l'état du Rajasthan, cette ligne est entrée en production

en mars 2014, après plus de 3 ans de travaux. Elle représente un investissement de 140 millions d'euros. Déployé sur une surface de 11 hectares et doté d'une capacité annuelle de production de 300 000 tonnes de verre, ce float est le plus grand en Inde, et le quatrième de Saint-Gobain Glass dans le pays. Il fabrique du verre clair, teinté et de contrôle solaire destiné essentiellement au marché indien du

bâtiment et de l'automobile. Avec ce nouveau float en Inde, Saint-Gobain Glass est désormais présent au sud, à l'ouest et au nord du pays, un avantage géostratégique à long terme pour la société qui se positionne comme le leader du verre plat dans la région. Cet investissement marque une nouvelle étape pour Saint-Gobain dans sa stratégie de développement dans les pays à forte croissance. ■■

LIVRAISON

LAKAL RENOUVELLE SA FLOTTE DE CAMIONS

LAKAL, le fabricant de volets roulants, portes de garage, moustiquaires et BSO, vient de renouveler son parc automobile, en faisant l'acquisition de neuf nouveaux véhicules, des Mercedes Actros 1842. La flotte, qui comprend actuellement près de 35 véhicules, permet à l'entreprise d'être plus flexible et de gérer elle-même son parc automobile, sans passer par un transporteur extérieur. Un réel plus pour le service de livraison. ■■



RÉSEAU

NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE POUR « LES MAISONS DE LUMIÈRE »

Le Réseau des Maisons de Lumière adopte une nouvelle identité visuelle en capitalisant sur la renommée de TECHNAL. Empreinte de simplicité et d'élégance, elle s'inscrit dans une démarche d'homogénéisation de la charte graphique de la marque. Elle se distingue par la sobriété de son logo, qui reflète à travers l'équilibre de deux carrés, la philosophie commune, l'échange et l'esprit de cohésion entre TECHNAL et les Maisons de Lumière. Cette forme géométrique est synonyme de pureté, de solidité et d'élégance.

Souvent associée à l'architecture contemporaine, elle cristallise le lien étroit tissé entre la prescription et TECHNAL. La signature «Fenêtres, portes, vérandas» souligne les champs d'applications de ses espaces de vente de proximité Maisons de Lumière. Les couleurs bleue, noire et blanche existantes, ont été conservées et rappellent celles du logo de la marque. La lisibilité est instantanée et facilite la lecture et la mémorisation. ■■



RACHAT

ADVENT INTERNATIONAL RACHÈTE LE GROUPE CORIALIS

Advent International un des principaux groupes internationaux de capital-investissement, a finalisé le rachat de Corialis (Core Innovative Aluminium Integrated Solutions), groupe auquel appartient Profils Systèmes, auprès de Sagard et Ergon, aux côtés de Johan Verstrepen, son Président et de son équipe dirigeante. Créé en 1984 en Belgique où l'entreprise possède son siège, Corialis est aujourd'hui l'un des premiers fabricants européens de profilés

en aluminium vendus aux installateurs de fenêtres, portes, vérandas et murs-rideaux, de petite et moyenne taille, sur les marchés de la construction neuve et de la rénovation. Corialis a développé un modèle intégré rassemblant l'ensemble des étapes du processus industriel et logistique sur un même site. Avec 1.600 collaborateurs repartis sur ses quatre principaux marchés (Belgique, France, Pologne et Royaume-Uni) le groupe bénéficie d'ores et déjà

d'un rayonnement international et commercialise ses produits dans plus de 20 pays. Avec le soutien d'Advent International, Corialis ambitionne de poursuivre son développement dans les pays où le groupe est déjà implanté et de déployer son modèle intégré dans d'autres marchés européens, par croissance organique ou par acquisition. Michael Ogrinz, chez Advent International à Paris, déclare : « Nous sommes très heureux de soutenir l'équipe de management

dans la suite de son développement. L'aluminium devient de plus en plus le matériau de prédilection dans les fenêtres, portes et vérandas en Europe. Nous souhaitons également accompagner la suite de l'internationalisation de Corialis, en ligne avec la stratégie de croissance déjà appliquée avec succès en France, en Pologne et au Royaume-Uni. » ■■

SALON

ARTIBAT SE DÉCLINE EN RHÔNE ALPES EN 2016



Les organisateurs du salon ARTIBAT à Rennes vont conduire pour la CAPEB Rhône-Alpes en avril 2016 à Saint-Etienne le premier salon de la construction dans le sud-est : ARTIBAT Grand Sud-Est. Inspiré des valeurs de proximité et de convivialité qui ont construit au fil des années la renommée d'ARTIBAT Grand Ouest, ce nouveau salon s'inscrit dans une démarche globale. En 2016, deux salons de la construction ancrés sur leurs territoires et proches du terrain apportent aux professionnels une réponse à dimension nationale qui s'appuie sur deux Grandes Régions dynamiques. Organisé à Saint-Etienne les 6, 7 et 8 avril 2016, ARTIBAT Grand Sud-Est a pour vocation de devenir LE rendez-vous incontournable des professionnels de la construction sur ce territoire porteur. Associant positionnement

généraliste et offre transversale en matière de solutions pour le bâtiment, la CAPEB Rhône-Alpes décline le concept fédérateur d'ARTIBAT Grand Ouest créé par la CAPEB Pays de la Loire. Véritable salon d'affaires et de filière, cet événement propose une réponse pointue aux attentes des professionnels de chaque secteur. Au travers de ce projet inédit en région Rhône-Alpes, les organisateurs démontrent leur volonté d'apporter un service de qualité aux entreprises artisanales du territoire et proposent une manifestation propice à l'exploration de nouveaux marchés, ambitionnant à terme de faire d'ARTIBAT Grand Sud-Est un salon de la dimension d'ARTIBAT Grand-Ouest. Pour la toute première édition d'ARTIBAT Grand Sud-Est en avril 2016, 400 exposants - fabricants et distributeurs - et 18 000 visiteurs - artisans et prescripteurs - sont attendus sur les 26 000 m² du Parc des Expositions de Saint-Etienne. ■■

STRATÉGIE

SCHÜCO INAUGURE SA PREMIÈRE BOUTIQUE FRANÇAISE

Dans le cadre de sa nouvelle stratégie vers le grand public, Schüco a décidé de développer un tout nouveau concept de magasin, en mettant à disposition des particuliers, son savoir-faire et son expérience, pour les accompagner dans tous leurs projets en neuf ou en rénovation. Située au sein du pôle économique « Les vergers de la Plaine » à Chambourcy (Yvelines), cette première boutique a été créée en partenariat avec la Société LEUILLET. Le concept de la boutique s'appuie sur l'accueil et le conseil. Sur 100 m², ce nouvel espace est un lieu de conseils pour les particuliers et les architectes à la recherche de solutions qualitatives et esthétiques, proposant des niveaux thermiques et acoustiques optimaux. Conçue

comme une maison, la boutique Schüco permet ainsi de trouver tous les systèmes pour répondre aux projets de fenêtres, coulissants, portes et vérandas, pour le résidentiel. Les visiteurs pourront bénéficier d'un accompagnement personnalisé, de simulations de configurations, mais également d'animations régulières,... Plusieurs gammes sont présentées, regroupant aussi bien des solutions Aluminium que PVC. ■■





LES 20 ANS DE L'ECHO DE LA BAIE

Le 18 Novembre dernier, L'Echo de la Baie fêtait ses 20 ans et son 100^{ème} numéro ! Une réception mémorable à la Maison de l'Amérique Latine à Paris ... La grande famille industrielle du secteur de la menuiserie et de la protection solaire était largement

représentée par la présence de 110 dirigeants et représentants de plus de 70 sociétés du secteur ! Dans une ambiance chaleureuse et conviviale sur fond musical de Bossa Nova, les

invités de l'Echo de la Baie ont pu se retrouver, échanger, pour certains, faire connaissance, mais aussi rire et s'amuser grâce au spectacle d'une

équipe de prestidigitateurs totalement époustouflante ! Vous pouvez découvrir dans ce diaporama de fête, un aperçu de la magie de cette soirée ...



Yves Dubois, Directeur Général de Deceuninck France, et Bruno Cadudal, Directeur Général d'Altantem



Stéphanie Dreux-Laisné, Directrice de la publication de l'Echo de la Baie, a remercié lors de son discours du 18 Novembre, tous les clients du magazine pour leur présence à cette soirée, mais aussi pour leur fidélité à la revue ... Certaines sociétés étaient présentes dès le premier numéro de l'Echo de la Baie ... 20 ans de collaboration !...



Une assemblée attentive au discours de Stéphanie Dreux-Laisné lors de l'apéritif ...



Marc PHILIPPOTEAU, nouveau Directeur Général de Roto



A gauche de Stéphanie Dreux-Laisné, Jos Lenferink, Veka, et son épouse, puis Bruno Cadudal, Atlantem - Yves Dubois, Deceuninck - Bruno Léger, Kline - Claude Millet, Groupe Millet - Olivier Vincent, Technal - Christophe Derré, Profils Systèmes - Georges Perelroizen, Kawneer.



A droite d'Anne Marie Laylle, SNEP - Franck Rostand, MC France - Amaury Dejble et Antoine Hérault, Brémaud - Nicole Perez, Technal - François Guérin - CETIH.



Virginie Barreau, Technal - Marion Villard, Technal - Christelle Eckert, Deceuninck France - Franck Purseigle, Profine - Myriam de Haseleer, Saint Gobain - Bruno Bednarczyk, Deceuninck France - Bertrand Lafaye, Kawneer.



Nadia Laurent, Veka - René Lebenthal, Warema - Caroline Heu-Boidin et Virginie Heckel, Schüco - Jean-Louis Castel, Solisystem - Stéphanie Naulleau et Christophe Pichot, Soliso



Simone Epe et Philippe Bruch, Sunflex - Bruno Viallefont, Elcia - Nicolas Garnerone, GP Production - Christophe Cousin, La Cuisine Française - Bruno Cadene et Sébastien Curnillon, Solisystème



Nicole Schilling, Schilling Communication - Jean-Pierre Loustau, TBC - Fernando Ruiz Ogarrio, Vincent Alonso, Thierry Bard - Solarlux



Marie-Claude Picard, Wicona - David Julien, Sepalumic - Laetitia Geho, SNFA - Quentin Rodde, Sepalumic - Sophie Dumoulin, L'Echo de la Baie - Marc Philippoteau, Roto - Philippe Cornu, Bipa - Marc Schweiger, Renolit



Christophe Derré (Profils Systèmes) et Olivier Vincent (Technal) attentifs au spectacle ...



Mao, la magicienne, a réussi à faire disparaître cette bouteille d'eau sous les yeux de Georges Perelroizen (Kawneer)



Mao la magicienne ...



Frédéric Razon impressionne la table de Perinne Strilka (Ferrari)



Guillaume Loizeaud, Reed - Alain Monribot, Edgetech - Pascal Samama, Becker - Stéphane Fontenay, Cardin ...

... Emilie Moreau, Gealan - Florence Conte, Tremco - Alban Neveu, Tellier



Philippe Billard (Hercule Pro) face au pickpocket Antonio a des soucis à se faire ...



François Guérin (CETIH) face au magicien ... assez perplexe !



Un spectacle qui fait sourire ! ...



Mao avec Charles Gaël Chaloyard, Sapa et Stéphanie Lacaze, L'Écho de la Baie.



Bruno Léger (Kline) et Claude Millet (Groupe Millet) se prêtent au jeu de la magie...



Alain Monribot (Edgetech) et Guillaume Loizeaud (Reed) sous le charme de Mao, la magicienne...



L'arrivée du gâteau... Une pièce montée pour 110 personnes !



L'équipe de l'Écho de la Baie : (de gauche à droite) Sophie Dumoulin, journaliste, Stéphanie Lacaze, Journaliste, Elodie Gérard, Chef de projet Web et responsable des abonnements, Stéphanie Dreux-Laisné, Directrice de la publication, Thierry Plassais, Directeur de clientèle.



L'équipe des magiciens : Mao, Antonio et Frédéric ...

→ Volets roulants : nouvelles tendances technologiques attendues

Dynamique, intelligente et à commande entièrement automatisée : la technique d'entraînement et de commande des volets roulants a fait d'énormes progrès au cours des dernières années. Que nous réserve 2015 en matière d'innovations technologiques ? Les fabricants leaders venus du monde entier se gardent bien de dévoiler leurs cartes avant le salon R+T. Une chose est sûre : ils poseront de nouveaux jalons avec leurs produits.



→ Innovations et technique élaborée

Des durées d'ouverture et de fermeture courtes sont le point fort de la technique des portails. Efficacité énergétique, sécurité et commande confortable : un portail industriel moderne doit répondre aujourd'hui à ces critères. Les géants du secteur présentent au salon R+T ce qu'ils ont perfectionné au cours des trois dernières années. Technique d'entraînement et radiotechnique très élaborées pour une fiabilité extrême : ne manquez pas le R+T 2015 pour assister aux nouvelles conquêtes de la technique des portails.

→ Protection contre le soleil : des innovations à couper le souffle

Les visiteurs du R+T qui arpentent les zones consacrées aux protections extérieures et intérieures contre le soleil découvrent des stands spectaculaires. Designs bigarrés et élégants, combinés à une technique sophistiquée, des découvertes pour plus de confort thermique et des économies d'énergie dans l'enveloppe du bâtiment. Quand les géants de la branche de la protection solaire se rencontrent au salon leader mondial, toutes les techniques précédentes sont éclipsées avec certitude.



ALULUX:

www.alulux.de
Hall 7, stand C72

BECKER
Gemeinsam einfacher.

www.becker-antriebe.de
Hall 7, stand A12

elero

www.elero.com
Hall 3, stand A12



www.gfa-elektromaten.de
Hall 6, stand C41

HunterDouglas

www.hunterdouglasgroup.com
Hall 7, stand B32



www.roma.de
Hall 5, stand A52

SATTLER
thinking highTEX

www.sattler-ag.com
Hall 1, stand C72

SELVE
Technik, die bewegt

www.selve.de
Hall 5, stand A12

HOME MOTION by
somfy.

www.somfy.com
Hall 5, stand A32



www.warema.de
Hall 3, stand C32



1965 50 2015



Landesmesse Stuttgart : berceau des innovations et patrie du R+T, salon leader mondial pour les volets roulants, portails et protection contre le soleil. Au cours des 50 dernières années, le R+T est devenu plus qu'un salon professionnel. Présences imposantes au salon, étonnantes présentations de produits et un programme parallèle diversifié : les visiteurs du R+T 2015 seront comblés.

Il donne le ton, définit le cycle d'innovation : les exposants développent de nouveaux produits à un rythme trisannuel pour les présenter au public professionnel international du R+T. Aucun autre salon ne bénéficie de ce statut. En 2012, quelque 60 000 visiteurs professionnels venus de 125 pays se sont rendus à Stuttgart.

Quand environ 800 exposants, parmi eux des leaders mondiaux importants, viennent au R+T, des premières sont préprogrammées. Le R+T 2015 promet d'être passionnant : des produits dont même les experts de la branche n'ont qu'une vague idée actuellement et les toutes dernières conquêtes et tendances qui vont envahir le marché après le salon.

L'animation est à son comble sur les stands et les nombreuses manifestations du programme parallèle attirent aussi les foules. En 2012, « The Art of Planning – Forum architecture et étude intégrale » a attiré d'emblée quelque 1 500 architectes et bureaux d'études. On attend bien sûr la suite avec impatience. Une affluence semblable est attendue pour la première du GID Day, le « German Interior Designers' Day ». Bien sûr, les points forts classiques du R+T, tels que le Forum des portails de BVT, la remise du Prix de l'innovation 2015 ou le Combat des chefs ne doivent pas manquer.

Lors de son année anniversaire, le R+T est de nouveau un rendez-vous incontournable que la branche ne doit manquer à aucun prix.



R+T STUTTGART

Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire

24 – 28 février 2015
Messe Stuttgart, Allemagne

THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.

R+T AUSTRALIA

21 – 23 août 2014
Melbourne

R+T ASIA

24 – 26 mars 2015
Shanghai

R+T TURKEY

12 – 15 novembre 2015
Istanbul

www.rt-expo.com



ARTIBAT ET EQUIPBAIE DES SALONS RÉVÉLATEURS DE TENDANCES

Hall 9, l'un des espaces dédiés aux menuiseries et ouvertures à Artibat.

L'équipe de l'Echo de la Baie a arpenté pour vous les allées des salons Artibat qui se déroulait à Rennes en Octobre et Equipbaie à Paris en Novembre afin de découvrir les innovations et les nouveautés produits proposées par les fabricants et industriels. L'occasion pour nous de dégager quelques fortes tendances du marché pour lesquelles nous vous proposons un panorama de nouveautés, un compte-rendu de ces deux salons.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Artibat a été fidèle à sa réputation : lors de sa session d'octobre, il a rassemblé 39 184 visiteurs professionnels et 1 006 exposants nationaux et internationaux sur 65 000 m² d'exposition. L'ambiance était dynamique, même si l'incertitude du consommateur sur les récentes mesures gouvernementales en faveur de la rénovation, largement ressentie par les exposants, freinait quelque peu leur enthousiasme. Artibat valorisait 90 nouveautés dont 14 sélectionnées par un jury d'experts, des démonstrations de savoir-faire avec les apprentis des CFA la région Grand-Ouest et proposait à l'initiative d'Handibat Développement un regard prospectif pointu sur le confort universel, à travers la Boîte Noire. Dans la chambre d'hôtel confortable et universelle imaginée par l'architecte Frédéric Denisart et réalisée par Aurélien Messina (3dms) s'esquissent des solutions d'accessibilité pour tous, conciliant respect des réglementations et esthétique. La volonté d'aller de l'avant était tangible

à Rennes, symbolisée par une annonce : la création d'un Artibat grand Sud-Est, programmé sous l'égide de la Capeb Rhône-Alpes à Saint-Etienne du 6 au 8 avril 2016. Il ne s'agira pas d'un copier-coller de notre salon à Rennes, mais d'un salon de la construction fondé sur nos valeurs et notre ADN, sur un territoire où a été identifié un vrai besoin, précisait Valérie Sfarz, directrice d'Artibat. Marie Prost-Coletta, Déléguée Ministérielle à l'Accessibilité, a effectué une Visite officielle sur Artibat. Sur la photo, au 1^{er} rang, elle est accompagnée de Georgette Bréard, Vice-présidente de la Région Bretagne / Erwann Forestier, directeur du BTP CFA Vendée et, au 2^e rang de Isabelle Le Callennec, Députée de la 5^{ème} circonscription d'Ille-et-Vilaine, André Abguillerm, Président de la CAPEB Bretagne, Gabriel Desgrouas, Président d'Handibat Développement.

Prochain rendez-vous en octobre 2016 au Parc des Expositions de Rennes pour la 15^{ème} édition d'Artibat Grand Ouest.



Valérie Sfarz, Directrice du salon Artibat, et Bruno Leclerc, Délégué régional CAPEB Pays de Loire, organisatrice du salon.



Démonstration sur Artibat par les élèves du BTP CFA Loire Atlantique.



Objectif RGE, animation organisée par la Capeb sur Artibat.

- 1 - Visite officielle sur Artibat de Marie Prost-Coletta, Déléguée Ministérielle à l'Accessibilité.
- 2 - Guillaume Loizeaud donne ses 1^{ères} impressions le dernier jour du salon EquipBaie.

EquipBaie proposait, lui à Paris, une vision non plus transversale du marché mais un focus sur les menuiseries, fermetures et protections solaires. Les 317 exposants d'Equipbaie et Métaexpo ont accueilli près de 20 000 visiteurs. 34 % sont venus de la région Ile de France et 66 % des autres régions françaises ; dans le top 5 : Rhône-Alpes, Centre, Pays de la Loire, Nord-Pas-de-Calais et Provence-Alpes-Côte d'Azur). Le salon confirme « sa position de salon national » et insiste sur la forte qualité du visitorat : 74 % de menuisiers, installateurs ou fabricants, 9 % de prescripteurs et 7 % de négoce et distribution. Pour l'international, le top 5 des exposants, comme en 2012, révèle l'Italie en 1^{ère} position (26 exposants), puis l'Allemagne (17 exposants), la Belgique (15 exposants), la Pologne (13 exposants) et l'Espagne (11 sociétés). Le nombre de visiteurs étrangers a crû de 8 %, avec dans le top 5 : Belgique, Espagne, Italie, Allemagne et Tunisie. Les Forums Conseil et Technique ont rassemblé près de 900 auditeurs.

Prochain rendez-vous, en novembre 2016.

Le bilan à chaud de Guillaume Loizeaud

Rencontré le vendredi en début d'après-midi, Guillaume Loizeaud, Directeur de la Division Construction de Reed Expositions, donc du salon EquipBaie, résumait son « sentiment » en ce dernier jour. Se référant aux avis recueillis au fil des jours sur les stands, il estimait le bilan plutôt globalement positif : « Les exposants que j'ai rencontrés étaient contents de la quantité et de la qualité des contacts sur leurs stands. Les avis convergent sur l'intérêt du salon en tant que rendez-vous de spécialistes

et sur la qualité des visiteurs... La raison d'être du salon, personne ne la conteste. À nous de travailler pour le faire croître et le ramener aux volumes des années précédentes. » Il constatait également l'existence d'un « esprit de famille et de fête », grâce aux animations et démonstrations organisées par les exposants : « L'esprit de famille du monde des menuisiers au sens large est intact et réel ». Interrogé sur le développement du secteur fermetures/protection solaire, il se réjouissait de la présence des grands noms ; elle donnait l'impression d'une mobilisation de tout ce secteur, qui présentait des produits à valeur ajoutée. Les innovations portaient sur de beaux produits. L'espace qui leur était dédié les présentait sur écrans. Ce recours voulu aux images grand format (plutôt qu'affiches ou produits eux-mêmes) était un test qui sera renouvelé pour Batimat. Même s'il est à améliorer, il correspond au moyen choisi pour aboutir à « la seule chose à réussir, leur donner un impact ». Pour Guillaume Loizeaud, c'est la meilleure solution compte tenu de l'hétérogénéité des produits. La localisation de l'espace juste derrière le hall d'accueil est sans doute à revoir et à déplacer au cœur d'un hall, dans un espace plus délimité et doté d'une meilleure signalétique, avec des images projetées sur des écrans verticaux plutôt qu'horizontaux : quand il entre sur le salon, le visiteur porte immédiatement son regard vers les stands et ne s'arrête pas sur les écrans. Reste que la dématérialisation des produits est la seule solution pour gérer le volume et l'hétérogénéité des produits à montrer. Elle donne de plus une image de salon moderne et dynamique, conclut Guillaume Loizeaud.





Vue générale sur les stands d'EquipBaie. © EquipBaie.



Chambre d'hôtel confortable et universelle imaginée par l'architecte Frédéric Denisart. Artibat

Globalement, sur les 2 salons, on notait quelques tendances fortes

La fenêtre s'affine tout en augmentant ses performances et la part de clair de jour ; le coulissant réinvente le galandage (K.Line, Millet). Les paumelles invisibles gagnent du terrain. De nouvelles finitions inédites sont proposées, sur bois (chez Atulam), alu (Profils Systèmes) ou PVC : placage bois, en prototype chez Socredis, bientôt commercialisé chez Franciaflex, déjà au point chez AMCC, ou traitement inédit Textural proposé par Proferm (effets intérieurs bois, cuir, carbone, acier strié). Les portes, elles, prennent de l'épaisseur, cultivent le sur-mesure et la couleur, s'harmonisent couramment aux autres fermetures de la façade. Certaines misent sur la poignée électronique (FPPO, MID). Côté Fermetures justement, l'heure est à la combinaison de solutions d'occultation et de protection solaire performantes et faciles à poser. Le volet coulissant est plus souvent proposé (France Fermetures en a créé une gamme) et se sophistique (Ehret, Griesser, Thiébaud). Le portail devient un élément de décoration à part entière en multipliant systèmes de décoration et de motorisation intégrée (Cadiou). Même tendance pour la porte de garage qui résiste à la dominance de la sectionnelle pour revenir à des solutions basculantes ou même à frappe, avec un point commun, la facilité de pose. Le polycarbonate s'invite désormais dans des solutions de fermeture séduisantes (Javey, Fermetures Loire Océan). La protection solaire s'impose, intégrée à la baie (K.Line) ou clippée simplement (Atès, Filtersun), le BSO se faisant une place grandissante dans l'habitat. La véranda joue sur la vogue de la toiture plate en évitant l'écueil d'une étanchéité complexe (Technal) et la pergola explose : avec parois vitrées coulissantes

repliables (Soliso), avec bandeaux ornés de motifs laser ou panneaux mobiles de couleur en tôle et toile chez Solisystème... La domotique tente de s'imposer par des systèmes faciles à appréhender et piloter, à partir d'un smartphone ou d'une tablette. Les volets roulants sont rendus compatibles avec détecteurs de fumée et alarmes anti-intrusion chez France Fermetures. Jean-Pierre Loustaud (TBC), Président du jury du concours de l'innovation soulignait d'ailleurs cette évolution vers les objets motorisés et connectés.

- 1 - Démonstration de résistance de la fenêtre anti-effraction de Fenstar sur EquipBaie.
- 2 - Stand de l'Union des Métalliers, au cœur de MetalExpo.
- 3 - Entrée du salon EquipBaie, avec vue sur les grands écrans présentant innovations et chantiers remarquables.





SATIN ROAD

COULISSANT ALU TRÈS HAUTES PERFORMANCES

Uw jusqu'à 1.0 W/m²k* R jusqu'à 37 db - R_{A,tr}

- ▶ Système breveté
- ▶ Conforme RT2012 et labels THPE, HPE, BBC, BEPOS
- ▶ CIDD 2014
- ▶ Lauréat Trophée Performance Equip'Baie, Trophée Design Bâtimat
- ▶ Jusqu'à 8 vantaux, 4 rails
- ▶ Grande hauteur jusqu'à 3m, galandage, monobloc
- ▶ Design galbé ou design droit Factory Spirit
- ▶ Laquage garanti 25 ans**

Infos, documentations sur : www.profiles-systemes.com



Suivez-nous sur :



L'alu naturellement

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES



Les lauréats de l'innovation entourent Guillaume Loizeaud, Directeur de la Division Construction de Reed Expositions (6e à partir de la gauche), et Jean-Pierre Loustaud, Directeur Général de TBC (7e à partir de la gauche), Président du Jury. ©EquipBaie

PALMARÈS DE L'INNOVATION EQUIPBAIE

Le jury présidé par Jean-Pierre Loustaud (TBC) a donc sélectionné 10 lauréats sur 59 projets soumis à leur appréciation. Le Président du jury s'est dit fier et ravi de présenter de très beaux produits, qui constituent de véritables innovations plutôt que de « l'innovation incrémentale », soulignant un choix difficile. Nombre des produits distingués proposent une motorisation embarquée, facilitant ainsi davantage de fonctionnalités et de confort : « Le monde du Bâtiment est en marche ». On note une dominance de la fermeture et de la protection solaire dans ces innovations lauréates, « qui révèlent les tendances du futur ». « Le monde de la baie est l'un des secteurs les plus innovants du bâtiment », renchérisait Guillaume Loizeaud, Directeur d'EquipBaie. L'Echo de la Baie a rencontré ces lauréats, à retrouver dans le dossier nouveautés : Cadiou pour le portail coulissant à motorisation intégrée en traverse basse, Epona ; Coublanc Stores pour Satellis 200, store banne à inclinaison réglable ; Duco pour Ducogrill nightvent, volet de ventilation motorisé

intégré en feuillure de menuiserie ; Ehret pour son volet coulissant sans guidage visible ; Elumatec pour son centre d'usinage SBZ137, ergonomique et performant ; Filtersun pour Probox entre pare-close, nouvelle génération de stores coffre intérieur Probox à fixation clipsée ; Griesser pour son volet pantographe ; K.Line pour son bloc-baie BSO ½ linteau, solution industrielle à mise en œuvre simple, mise au point avec Warema ; Millet pour son coulissant mural M3Ds, à déboîtement et seuil plat PMR ; Soliso Europe pour Pergo'klim, pergola à lames orientables et rétractables.

COUPS DE CŒUR

Une sélection très restreinte et très subjective ! Emmanuelle Legault, Présidente de **Cadiou**, était ravie du stand créé sur EquipBaie cette année : ambiance voyageuse et souci environnemental (le stand était constitué de palettes récupérées) se conjuguait pour assurer un accueil chaleureux et bucolique. Un écrin idéal pour les nombreuses innovations présentées, dont celles primées à Artibat et EquipBaie. Doté d'une mezzanine, le stand était décoré par Aurélie Le Jollec, décoratrice de Locronan.

1 - Le stand rouge et noir de Millet sur EquipBaie.

2 - 3 - Le stand Cadiou sur EquipBaie, un espace accueillant et respectueux de l'environnement.



Dans un esprit bien différent, le stand **Millet** se distinguait par son design cubique, en rouge et noir : un espace sobre et harmonieux, édifié habilement autour d'un noyau central dédié à l'accueil. Les produits étaient, eux, intégrés aux parois du stand, ce qui leur assurait une totale visibilité de l'intérieur comme de l'extérieur. Côté produit, coup de cœur pour **Proferm**, inventeur de Textural, une gamme de fenêtres « combinées » dont la technologie assure la performance et dont la finition ouvre de nouvelles perspectives en matière de décoration. **Profils Systèmes** a l'art de développer des finitions sophistiquées, et de les présenter d'une façon très originale. Sous forme de tableaux, sur son stand d'EquipBaie. Ici, le nouveau nuancier Histoires de Matière : Pierre de Lune et autres effets boisés séduisants au menu. **Soprofen** présentait sous marque Guttomat des films

de pierre à intégrer par fraisage sur panneaux alu. Ils constituent un décor affleurant du plus bel effet, en continuité parfaite avec le revêtement du mur accueillant la porte de garage (Pegasus Premium). Un atout décoratif qui s'ajoute aux différentes variétés de hublots.



- 1 - Films de pierre à intégrer par fraisage sur panneaux alu des portes de garage Guttomat (Soprofen).
- 2 - Palette Histoires de Matière de Profils Systèmes.
- 3 - Textural, la fenêtre « combinée » de Proferm, présentée à EquipBaie.



CONFÉRENCES

Sur EquipBaie, Forum Conseil et Forum Technique multipliaient les conférences. Nous avons assisté à la conférence sur la domotique, sur la pose des fenêtres, et sur la RGE.

La conférence sur la domotique était animée par Juliette Larrodé, Chef de produits Franciaflex, et Jonathan Steimetz, Chef de produits volets chez France Fermetures. Intervenait Romain Mocaër, Responsable Marketing Business Unit Industrie de Delta Dore, Pierre Alain Potier, Directeur Marketing & Communication de France Fermetures, et Philippe Morignat, Gérant de Méridia Fermetures, stores et véranda à Vichy. Leur objectif fut de dédramatiser le concept de domotique tout en valorisant ses avantages en termes de confort, gestion thermique/économie d'énergie et sécurité. Les solutions domotiques sont une source de développement du business des installateurs. Le particulier confirme son attente en la matière, mais l'installateur, lui-même à convaincre de l'intérêt de technologies simples à

installer et expliquer, doit partir du produit lui-même pour mettre en avant les avantages de solutions telles que Well'com, qui permettent aujourd'hui d'intégrer des applications anti intrusion et même de détection anti incendie via un détecteur de fumée connecté. Philippe Morignat dévoila sa méthode de vente baptisée IVE : identification du client, de ses problématiques et de ses souhaits, validation du problème à résoudre et engagement sous forme de solution domotique proposée qui résolve son problème et lui apporte un bénéfice nouveau. Conclusion, il faut parler davantage « usages » que domotique ; des produits simples existent, les méthodes de vente existent, à vous de jouer !

Pour les 10 fondamentaux de la pose, Philippe Macquart, Délégué Général de l'UFME, instaura un dialogue avec Philippe Massoni, (Société Reflex Menuiseries à Courbèpine-27) pour concrétiser les 10 principes essentiels retenus : choisir une bonne fenêtre (NF, OFG) aux performances attestées.



Hervé Massoni, Dirigeant de la société Reflex Menuiseries, et Philippe Macquart, Délégué Général de l'UFME, animent la Conférence organisée à EquipBaie sur les principes de pose.

Assurer une prise de cotes soignée et contrôler que les menuiseries livrées soient conformes à ces cotes. Vérifier la qualité du support pour en respecter les contraintes. Choisir les bons éléments de fixation mécanique – pattes équerre, vis et cales, pas de mousse PU pour la fixation. Assurer l'étanchéité et le calfeutrement (à distinguer de la fixation elle-même) avec les produits adéquats, la continuité de l'étanchéité étant assurée avec le rejingot. Mettre en place le cadre et contrôler le calage. Fixer la menuiserie en face des organes de rotation, au droit des meneaux et traverses... S'assurer de la bonne ventilation de la pièce où l'on pose une nouvelle menuiserie car elle est plus isolante que l'ancienne : il existe des grilles de ventilation acoustiques. Régler les menuiseries : ouvrants, organes de manœuvre, gâches, écrasement des joints périphériques et domotique si nécessaire. Enfin, soigner la réception de chantier (nettoyé) avec le consommateur, en lui expliquant le fonctionnement de sa menuiserie et penser au recyclage des anciennes menuiseries.

Comment devenir RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) ? Stéphane Millet, Secrétaire technique de la qualification Qualibat, et Thibault Gimond, Ingénieur efficacité énergétique des bâtiments-FFB, répondaient à la question. Ils rappelèrent la nécessité d'être détenteur du label RGE pour pouvoir faire bénéficier le consommateur des aides publiques à la rénovation à partir du 1^{er} janvier 2015 (éco-conditionnalité). Pour cela, il faut justifier d'une certification Qualibat Métier (exemple, 3511, Fourniture et

pose de menuiseries extérieures) et y ajouter une mention efficacité énergétique, obtenue à l'issue d'une formation FeeBat de 3 jours qui ouvre sur des compétences transversales. En menuiserie extérieure, Qualibat reçoit 3000 dossiers/mois. Sur 350 à 380 000 entreprises du bâtiment, quelque 100 000 sont concernées par les travaux d'économie d'énergie. L'objectif de 30 000 entreprises labellisées à fin 2014 était annoncé atteignable. Mi-novembre, elles étaient 23 000 dont 4 300 en menuiserie extérieure. Les questions de l'assistance fusèrent sur les délais d'obtention de la certification (beaucoup plus longs que les 15 jours annoncés en cas de dossier complet), et sur l'état d'avancement du RGE Négoc. Le problème majeur soulevé est l'impossibilité de devenir RGE si l'on ne conjugue pas fourniture et pose. Un problème crucial pour les entreprises pratiquant seulement le négoce, ou seulement la pose. « La balle est dans le camp des Pouvoirs Publics », répondit Stéphane Millet (Qualibat).

Jean-Luc Marchand, Délégué général du SNFA fit une conférence le mardi sur le Label Fenêtre alu, label de qualité pour les fenêtres aluminium créé par le SNFA à la demande de ses membres fabricants et concepteurs. Basé sur un référentiel rigoureux, il suppose de passer un audit réalisé par Socotec en tant qu'auditeur tierce partie. Il permet de répondre au contexte RGE et au référentiel de Qualibat quant à la qualité des fenêtres utilisées dans la qualification Fourniture et pose de menuiseries extérieures. ■■



1 - Forum Technique sur la Domotique : Juliette Larrodé (Franciflex) et Jonathan Steimetz (France Fermetures) animent le débat, avec au centre, Romain Mocaër (Delta Dore), Pierre Alain Potier (France Fermetures) et Philippe Morignat (Méria à Vichy).



2 - Thibault Gimond, Ingénieur, FFB, et Stéphane Millet, Secrétaire Technique de la qualification Qualibat, animent une conférence sur la RGE.



3 - Jean-Luc Marchand, Délégué Général du SNFA, présentait le Label Fenêtre Alu.



PergoKlim

LAURÉAT DU TROPHÉE DE L'INNOVATION EQUIP'BAIE 2014



Une pergola à la pointe de la technologie POUR UN NOUVEL ESPACE DE VIE CONFORTABLE ET DURABLE !

- ❖ Solution destinée à l'habitat individuel et professionnel
- ❖ Système innovant à **LAMES ORIENTABLES ET RÉTRACTABLES** avec motorisation, pour profiter de la terrasse toute l'année
- ❖ Protection du soleil et climatisation naturelle en été, conservation de la luminosité en hiver
- ❖ Pergola compatible avec toutes les dimensions et toutes les architectures
- ❖ Esthétique soignée, discrétion optimale, seule la structure et le refoulement des lames restent apparents
- ❖ Produit entièrement fabriqué en France

☰ STORES INTÉRIEURS

☑ STORES EXTÉRIEURS

☂ PERGOLAS

☒ VOILETS

☒ SPÉCIFIQUES

Soliso
EUROPE

www.soliso.com

SOLISO EUROPE Protection Solaire

2, rue Fernand Pelloutier BP 32 603 - 44326 Nantes CEDEX 3 • Tél. 02 51 89 23 00

Voilà nos rituels arrêts sur images de « people ». Rencontrés sur les salons Artibat et EquipBaie, ces professionnels dynamiques posent en général devant leur nouveau produit préféré ou primé. Galerie de portraits...

ARTIBAT

Thierry Desfossés,
Directeur Général de Minco, devant l'écran présentant l'offre enrichie de portes d'entrée.



Zebouniça Chaudhury,
Chargée de projet Webmarketing, et **Dominique Hallouin,**
Directeur Commercial du groupe Maine, font une démonstration de « réalité augmentée ».



Dominique Lamballe,
Président de Fenêtré A.



Frédéric Denisart,
Architecte de la Boîte Noire pour Handibat Développement.



Sébastien Joly,
Responsable Marketing/Communication de Riou Glass démontre l'efficacité de Calor Glass.



Olivier Jamet,
Responsable Grand Ouest d'Hilzinger.



Patrick Bouvet,
encore discret sur Novaltuce innovation Bouvet pour 2015.

Ludovic Guillou, Directeur commercial, et **Bertrand Maugin**, Président Directeur général du groupe Maugin.

Régis Brisard, Directeur Commercial et Marketing, et **Erwan Coindet**, Président de Éveno S.A.S.

Clotilde Farman, Chef de projet Marketing de Bel'M, devant une porte alu sur mesure, avec reprise de grille classique.



Clémentine Tingaud, Responsable marketing du groupe CETIH, et **Yann Borgnic**, Chef de projet Marketing Zilten, devant la porte en aluminium Griff.

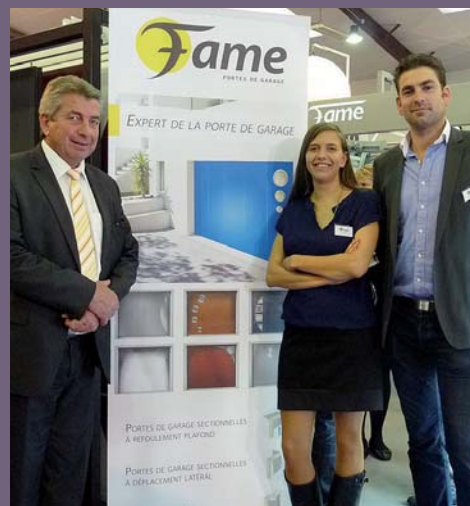
Marie-France Javey, Directrice Générale de la Société Javey, devant la nouvelle porte de garage sectionnelle à portillon Geos by Javey.

Richard Blot, Président Directeur général de Socredis, **Jean-Marc Gonnord**, Président de Goplast, **Philippe Reveau**, Responsable Commercial, et **Stéphane Cambon**, Technico-commercial (85 et 17) de Goplast, sur le stand Goplast.

Céline Coutand,
Responsable Communication de K-Line, devant le
nouveau coulissant à galandage.

Pascal Gouraud,
Directeur Commercial de Janneau Menuiserie,
devant les portes Hylliade (PVC) et Allis (Alu).

Guy, Élodie et Grégory Janson,
développent Fame avec passion.



Xavier Dabin,
Directeur Commercial et Marketing, et
Didier Simon, PDG de La Toulousaine.

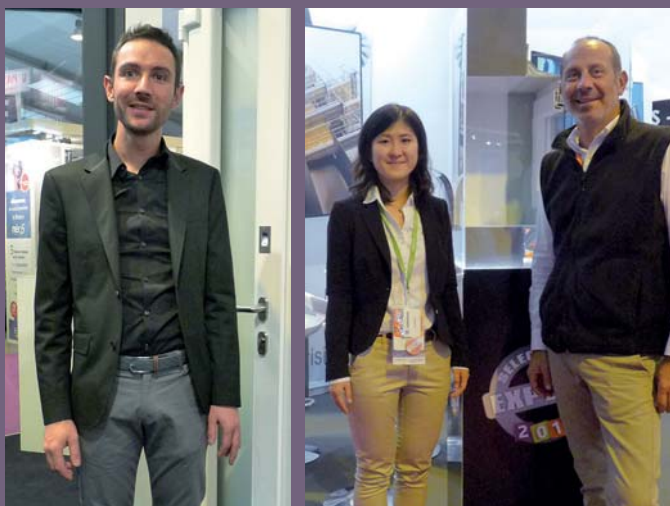
Gladys Guyot,
Directrice Générale de la société
Europortail Aluminium, devant un portail
en alu soudé, avec remplissage bois.

Fabienne Mahé-Soleil,
Responsable de la Communication
du Groupe Megnier Industries,
devant une porte de Poitou
Menuiseries, en acrylcolor, avec
panneau verrier design Avril.

PEOPLE

Ni Wang, Ingénieur R&D,
et **Jean-François Robergeau**,
PDG de Louineau.

Nicolas Abgrall, responsable
de l'innovation domotique
chez FPP0.



Franck Rostand, nouveau Directeur
Général, et **Laurence Liébot**, directrice de
la communication de MC France, devant
la porte Iris.

Gérald Baudry,
nouveau Directeur commercial
et Marketing de Leul.



DES NOUVELLES
POSSIBILITÉS.
DES NOUVELLES
PERSPECTIVES.

Lames alu profiles
Lames extrudés
Coulisses
Lames Finales
Caissons et joues
20 coloris



BIENVENUE
SUR NOS STANDS

VOLETS ROULANTS

9 C72

PORTES SECTIONNELLES

4 B51

Pascal Moyon, Responsable commercial

+33 06 08 98 42 97

moyon@alutech-mc.com

www.alutech-company.com

Florent Arduin,
Directeur Marketing et Communication, et Fabrice Millet, Directeur Général du Groupe Millet, devant le couissant M3Ds.

Bruno Léger,
Directeur Général du Groupe Liébot, présente le bloc-baie BSO ½ linteau de K.Line, lauréat du Palmarès Innovation d'EquipBaie.

Éric Mesquich,
Directeur Général et Directeur Industriel de Filtersun, devant Probox entre pareclose.



François Laurent,
Responsable des ventes France de Duco, devant le DucoGrill Nightvent.

Emmanuelle Legault, Présidente, et **Jean-François Legault,** Directeur commercial de Cadiou, rêvent de Santorin.

Jean-Marc Millord,
Directeur Commercial de Griesser France, devant le volet pantographe, lauréat du Palmarès Innovation d'EquipBaie.

Au centre, **Stefan Himmelsbach**, Chef des Ventes France d'Ehret, lors de la remise du trophée de l'innovation EquipBaie décerné au volet coulissant sans guidage visible, avec **Manuel Meier**, PDG d'Ehret (à droite).

Stéphanie Naulleau, responsable du Réseau Experts Storistes, et **Christophe Pichot**, Directeur Commercial de Soliso Europe, devant la Pergo'Klim.

Yvon Wirz (à droite) Directeur Exécutif France d'Elumatec, présente le centre d'usinage SBZ137, lauréat du Palmarès Innovation d'EquipBaie.



Pierre Marsaglia, Président de Coublanc Stores, récompensé pour Satellis 200.

Florent Seignez, Responsable des Réseaux, et **Virginie Barreau**, Responsable Communication Technol, dans leur nouvelle véranda.

Georges Pereleroizen, Président-Directeur Général de Kawneer France, et **François Guérin**, Directeur Général du Groupe CETIH, sur le stand Initial.

Sophie Galante, Chargée des relations presse, **Aymeric Reinert**, Directeur Général Adjoint et Responsable du BET, et **Pascale Anselme**, Responsable Communication-Marketing de Profils Systèmes.



Jean-Luc Marchand, Délégué Général du SNFA, sur le Pôle Fenêtres.



Philippe Grell, Directeur Technique et Marketing Upstream, et **Pierre Heitz**, Directeur Commercial de Pilkington Glass Service.



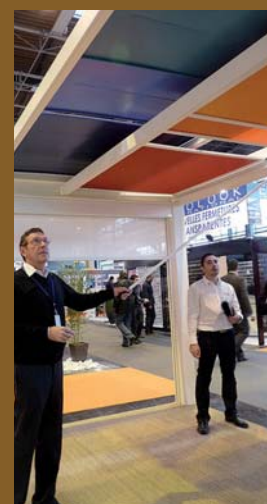
Bernard Cousin, Directeur Général de Véranda Rideau.



Amaury Deible, Directeur de l'enseigne Arcades & Baies.



Éric Chalançon, Directeur Commercial du Groupe CETIH, devant la fenêtre à ouvrant discret en alu de Swao, déclinée pour la rénovation.



Jean-Louis Castel, Gérant de Solisystème, à la manœuvre pour actionner les panneaux de la pergola Arlequin..

Romain Mocaër, Responsable Marketing Business Unit Industrie de Delta Dore.

Claude Millet et Jean-Pierre Loustaud après la remise des trophées innovation.

Simon Le Goff, Responsable Marketing Technique, et **Stéphane Jacquet**, nouveau Directeur Général de SPPF.



Mickaël Silva, Chef de produit Portes de garage, et **Jonathan Steimetz**, Chef de produit volets roulants de France Fermetures.

Éric Charpentier, Président de MID, devant une porte prototype en châtaignier et Orsay, porte PVC.

Sylvain Thiébaud, Directeur Général de Volets Thiébaud, devant sa nouvelle porte de garage battante en aluminium.

Vincent Dejonghe, PDG de Proferm, présentait Textural, une nouvelle génération de menuiseries sur EquipBaie.

Max Pagniol, Directeur Général de Franciaflex (et France Fermetures), et **Juliette Larrodé**, chef de produits Fermetures de Franciaflex.

Sébastien Lansade, Responsable Commercial Région Ile de France, devant le coulissant Vision.



Marie Odile Durand, Responsable Communication, présente le bloc-porte E130 Malerba associé au châssis vitré sérigraphié Montalibert, du même groupe.

Stéphane Domzalski fondateur de Je décore mon volet.

Xavier Lecompte, président directeur-général d'Atulam.

Renaud Pflzgraf, Responsable Marketing Produits, et **Aurélié Roussel**, Responsable Communication de Soprofen, devant la nouvelle porte de garage basculante Carbas.

Autour de **Martine Ollivier**, Présidente de Cekal, et **Nelly Philipponnat**, Présidente de la commission communication, **Guy Simonot**, Président de la commission Technique feuilletés/trepés, **Jérôme Carrié**, Secrétaire Général, **Sébastien Raynal**, Président de la commission Procédures, **Jean-François Sens**, Trésorier, et **Denis Bluche**, président du comité de certification.

Joëlle Schotter, Attachée Marketing et Communication, et **Léopold Franken**, Responsable Marketing & Produits d'AMCC, présentaient la fenêtre innovante Alya.



Yveline Brosset, Responsable Marketing et Communication de Concept Alu, devant sa nouvelle véranda à toiture plate, Extanxia.

Philippe Gertz, Directeur Marketing de Lakal, présentait les nouvelles gammes IsoTop et IsoProtect.

Bruno Viallefont, Directeur Marketing d'Elcia.

Dawid Wojtyna, Chef du Service Client France d'Oknoplast, devant sa fenêtre à quadruple vitrage.



ARTIBAT ET EQUIP'BAIE LE CAHIER DES TENDANCES

Bloc baie BSO demi-linteau de K.Line, lauréat du Palmarès des innovations EquipBaie.

MENUISERIE : MULTIFONCTIONNALITÉ, FINESSE, COULEUR ET PERFORMANCE

Les fenêtres s'affinent, intègrent occultation et/ou protection solaire, les coulissants se perfectionnent, même en galandage. Les portes d'entrée adoptent la structure monobloc et prennent de la couleur, comme les fenêtres. Les vérandas privilégient l'esthétique « toiture plate ».

Réalisé par Sophie Dumoulin

Honneur aux lauréats du Palmarès EquipBaie !

Nous commençons par K.Line, pour corriger une erreur commise dans l'édition précédente (N°101), p 56. Le produit de K.Line lauréat est son **bloc-baie BSO demi-linteau** : une solution 2 en 1 industrialisée, qui fait l'objet d'un brevet exclusif K.Line et s'adapte aux frappes et baies coulissantes 2 et 3 rails. Décliné en grande largeur jusqu'à 4 000 mm, ce « produit architectural » a été mis au point avec **Warema**, spécialiste de la protection solaire, et dispose d'une garantie incluse 5 ans pièces, main d'œuvre et déplacement.

Pour Bruno Léger, Directeur Général du groupe Liébot dont fait partie K.Line, « un prix est toujours important et agréable car il récompense et valorise les équipes et renforce la visibilité du produit ». Après avoir traité les problématiques de confort d'hiver, explique-t-il, l'entreprise s'est intéressée au confort d'été. Elle a mené une démarche approfondie pour sélectionner les produits performants sur ce registre. Le Brise Soleil à lames Orientables, produit éprouvé et apprécié des architectes, est une solution idéale pour maîtriser les apports solaires et le confort d'été, mais il est difficile à poser en maison individuelle. Ses lames s'empilent,



*Coupe de la baie à galandage
K.Line pré étanchée.*



GARANTIE À VIE*

PORTE SOUDÉE K190 RPT

*Nous garantissons à vie l'assemblage des ouvrants des portes K190

Assurances FILHET ALLARD • Architecte : Luc-Arsène HENRY

BUREAUX



COMMERCE



Ets. SCOLAIRES



HABITAT

Stéphane MAILLÉ
Bureau d'étude - Projeteur designer

L'ART ET LA MANIÈRE DE FIABILISER LES HALLS D'ENTRÉE

- **Comparez, économisez :**
La porte K190 RPT vous surprendra !
- **Notre offre de coloris**
thermolaqués et anodisés vous séduira !
- **Notre fabrication sur-mesure et nos options**
répondront à tous vos projets !
- **Sa résistance et sa légèreté**
convaincront vos équipes de pose !
- **Sa fabrication française et ses délais**
vous donneront entière satisfaction !



POUR EN SAVOIR PLUS
SUR CE PRODUIT
SCANNEZ CE QR CODE.

WWW.KAWNEER-FRANCE.COM

 **KAWNEER**

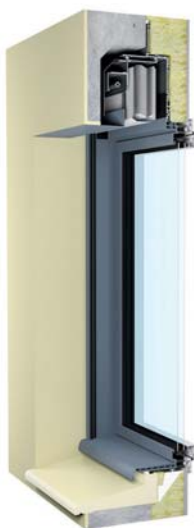
Design & Performance



au lieu de s'enrouler ; l'encombrement qui en résulte n'est pas adapté aux modes constructifs de la maison en France. L'univers du demi-linteau -alternative actuelle au coffre tunnel- est le seul qui permette d'envisager la pose d'un BSO en maison individuelle. Il offre en outre l'intérêt de pouvoir harmoniser les ouvertures de la façade, qu'elles soient équipées de volets roulants ou de BSO. K.Line a donc travaillé avec Warema sur une intégration optimale du BSO. Une petite année de R&D a abouti au produit lauréat du Palmarès EquipBaie : une solution bloc-baie « tout en un », dont la mise en œuvre est simple, économique et identique à celle d'un bloc-baie volet roulant. Idéale pour l'installateur dont elle simplifie le travail (même réservations que pour le bloc-baie demi-linteau standard, pose unique, caisson complet pré-monté et réglé en usine), elle assure en outre des performances conformes à la RT 2012 : en termes d'étanchéité à l'air du coffre, grâce à un joint périphérique dans le même plan que la menuiserie et à une aile de recouvrement du décaissé, et en termes d'isolation thermique avec un résultat supérieur à celui d'un coffre tunnel grâce à une retombée d'isolant derrière le coffre. Ces performances se conjuguent avec des avantages esthétiques : pas de coffre ni de trappe de visite côté intérieur, pas de fissuration des enduits extérieurs au droit des linteaux, fixation invisible de la sous-face et accès au moteur et au tablier par une trappe extérieure. Une cornière de finition extérieure en aluminium est par ailleurs disponible en option. L'intérêt du BSO est la gestion fine des apports solaires et lumineux, tout en préservant la vision extérieure en toute intimité, rappelle Bruno Léger. Une étude très importante a été menée par le BET de K.Line sur son efficacité pour éviter la surchauffe et l'excès de luminosité de jour en été dans les bâtiments largement ouverts au Sud selon les exigences de la RT 2012. Autre avantage assuré, la ventilation, pour le rafraîchissement nocturne. Le BSO s'avère plus efficace et plus précis que le volet roulant à lames orientables. Avec le bloc-baie BSO demi-linteau, K.Line propose la solution pour le démocratiser en maison individuelle.

K.Line était aussi distingué sur Artibat (Nouveauté Sélection Expert) pour sa baie à galandage, repensée pour ne plus être stigmatisée au regard de la RT 2012. Cette solution est en effet jugée pire encore que le coulissant en termes d'étanchéité. K.Line s'est donc attaqué au problème et a revu sa conception pour qu'il atteigne la même performance que le nouveau coulissant à Uw 1.4. La zone de refoulement

est pré-étanchée et pré-isolée en usine, ce qui n'est plus à faire ou à oublier par le plaquiste : le produit pré-monté, pré-étanché, avec isolants raccordés à la structure extérieure, permet d'afficher un classement A*4 E*6B V*A3 en standard. Le design est droit, les montants latéraux affinés (66,5 mm du côté de la poignée et 0 mm du côté du refoulement) et l'ouverture totale sur l'extérieur, les vantaux étant invisibles en position ouverte. Le nouveau coloris taupe en finition texturée et des poignées au design épuré apportent leur touche contemporaine à cette baie à galandage qui affiche Uw 1,4 + Scw 0,49 + TLw 62 % en double vitrage et Uw 1,2 W/m2.K + Scw 0,39 + TLw 41 % en triple vitrage. Disponible à la commande en février 2015, en doublage de 160 ou 200 mm, mesurant jusqu'à 1700 mm de large dans sa version 1 rail 1 vantail, elle atteindra les 3400 mm de large en version 1 rail 2 vantaux, qui présente un refoulement des 2 côtés, offrant ainsi une ouverture optimale sur l'extérieur. Seuil PMR encastré et profil d'aménagement extérieur anodisé favorisant l'accessibilité complètent l'équipement du dernier produit de l'offre K.Line à être renouvelé. Sachez enfin que l'on prononce désormais [K.Laine] à l'anglaise, un réflexe déjà courant mais désormais validé, à l'aube d'une prochaine communication grand public lancée en 2015 par l'industriel !



Détail poignée et finition de la baie à galandage K.Line.



Bloc-baie BSO de K.Line en position semi-ouverte.

Coupe du bloc-baie BSO demi-linteau de K.Line.



Nouvelle baie à galandage de K.Line.



Coulissant M3Ds 2 vantaux de Millet, vue extérieure.



Coulissant mural M3Ds de Millet, vue extérieure.



Le coulissant M3Ds de Millet est ergonomique.

Le coulissant mural M3Ds de Millet, une invention plus qu'une innovation. Il a été de nouveau récompensé au Palmarès d'EquipBaie. Voici les réactions et précisions de Fabrice Millet.

L'Echo de la Baie : Le Groupe Millet est un habitué des Trophées, celui-ci a-t-il une saveur particulière, et si oui, pourquoi ?

Fabrice Millet : Chaque récompense ou trophée possède sa propre saveur mais toujours avec le même sentiment de plaisir et satisfaction du travail de toutes les équipes, de la R&D à la communication en passant par la production. Chaque personne apporte sa pierre pour arriver à cette reconnaissance qui participe à notre culture d'entreprise. De plus, ce dernier trophée récompense plus une invention qu'une innovation puisque le «coulissant mural M3Ds» n'existait pas sur le marché de la menuiserie et c'est encore plus gratifiant pour toute la société que ce nouveau produit ait été reconnu par les professionnels du jury Equipbaie.

Un prix d'Innovation a-t-il un impact direct sur la fréquentation de votre stand par des prospects ? Cela s'est-il vérifié sur cette édition d'EquipBaie ? Globalement cette session du salon a-t-elle été satisfaisante ?

Bien sûr, le fait d'être reconnu comme un acteur innovant entraîne forcément un visitorat plus important sur votre stand. La présentation pour le lancement officiel du «coulissant mural» a naturellement boosté les visites mais surtout séduit les visiteurs ... et là, notre objectif est atteint. Du quanti et un retour quali, ce salon Equipbaie est un bon cru pour le Groupe Millet. Enfin, comme l'indiquait notre campagne de communication pour le salon, si je vais sur Equipbaie, je dois absolument visiter le stand Millet... conseil

suivi par de nombreux visiteurs que nous remercions chaleureusement et que nous accompagnerons avec plaisir tout au long de l'année 2015.

Quel est l'impact d'un tel prix en interne ?

Fédérer, encore et encore. Le travail d'équipe est essentiel pour arriver à développer des produits qui participent au marché de la menuiserie de demain. Le groupe Millet a développé un leadership sur l'innovation et se doit d'apporter de nouvelles solutions en matière de technologie mais également de service ou d'environnement. Ce prix est un élément fondamental de notre culture d'entreprise. Il faut sincèrement féliciter tous les salariés car chacun joue un rôle à son niveau aussi bien en aval (développement, production ...) qu'en amont (communication, vente, assistance). Cette récompense apporte dynamisme et confiance à toute l'entreprise pour nos futurs développements.

Quelles modifications éventuelles avez-vous apportées au M3DS tel qu'il était présenté (et a été primé) à Batimat ?

Vous faites bien de souligner notre Médaille d'or sur Batimat. Nous avons présenté le prototype M3Ds en version 2 vantaux qui rassemblait plusieurs innovations technologiques comme le coulissant à frappe offrant des performances thermiques parmi les meilleures du marché, le seuil plat PMR, son système à déboîtement «Slide» breveté Millet pour une fluidité exceptionnelle pour des coulissants de ce poids. 1 an déjà pour optimiser le produit et être sûr de donner satisfaction à nos clients installateurs mais aussi aux consommateurs finaux. Enfin, en ajoutant à la gamme M3Ds la version 1 vantail «coulissant mural» doté des mêmes innovations technologiques qui offre une nouvelle vision du galandage, nous pouvons être confiants du succès de cette nouvelle génération de coulissants M3Ds.

Sur EquipBaie, quels points forts de cette innovation ont suscité le plus d'intérêt, d'adhésion, ou de questions ?

Sans aucun doute le coulissant mural et son seuil plat PMR qui sont les 2 éléments les plus distinctifs du coulissant. Petite anecdote, il suffisait d'ouvrir le coulissant mural pour que les gens s'arrêtent net dans l'allée du salon. Le fait de voir cette baie coulisser devant le mur était vraiment bluffant pour tous les visiteurs ... une idée simple mais terriblement efficace. Si vous y associez tous les autres avantages non visibles immédiatement (sécurité renforcée avec un engondage haut et bas, gain de clair de jour de > 50% par rapport à une porte fenêtre classique



2 vantaux, coefficient thermique Uw de 0.96 en version r, design identique entre les fenêtres et le coulisant, vous comprendrez vite l'enthousiasme et le retour positif des visiteurs.

Le seuil PMR extra-plat encastré induit-il une complexité de pose spécifique (Cf réservations en maçonnerie) ?

Non, pas nécessairement nous n'avons pas eu de retours négatifs à ce sujet. Au contraire, les installateurs ont adoré le seuil plat qui leur donne un atout majeur dans la vente du produit au client final. Si le seuil ne pose aucun problème sur un projet en neuf (réservation de 20 mm du seuil), il dépendra du choix du client final dans un projet en rénovation (soit pose directement sur le carrelage existant avec un futur réagrage, soit un encastrement dans la dalle avec un raccord à prévoir), mais rien de rédhibitoire pour les installateurs.

D'autres éléments doivent-ils être tout particulièrement traités avec soin pour que ce coulisant posé soit aussi performant que le promet sa conception ?

Quelque soit le produit que vous posez, il doit respecter les règles du DTU en vigueur. Le coulisant n'est qu'un élément du bâti et ne pourra à lui seul résoudre tous les problèmes d'étanchéité. En revanche, le «coulissant mural» permet d'installer un coulisant à galandage sans avoir besoin de toucher à la cloison et là nous sommes vraiment dans la performance thermique. Nous conseillons également une installation en «dépose totale» qui garantit la performance et la durabilité du produit. Je pense qu'il est important de respecter cette technique de pose pour atteindre les économies d'énergies attendues et bénéficier de tous les avantages des produits Millet.

Le coulisant M3DS est-il d'ores et déjà commercialisé ?

Oui effectivement, le salon Equipbaie servait de tremplin pour le lancement officiel de la gamme M3Ds. Vous pouvez d'ores et déjà commander la version 1 et 2 vantaux en double vitrage. La version triple vitrage respirant avec le store motorisé intégré devrait suivre très prochainement. À ce sujet, les futurs clients ou prospects pourront suivre l'évolution de la gamme et obtenir toutes les informations nécessaires sur notre nouveau site internet dédié : www.coulissant-mural.fr

Quel est son positionnement prix par rapport aux coulisants alu du marché ?

Le positionnement prix doit se faire au niveau global du projet, fourniture et pose. Si le coulisant est

légèrement plus cher qu'une version à galandage classique, le coût global du projet est quant à lui moins cher en rénovation du fait des travaux de maçonnerie en moins. Nous avons donc un produit très compétitif pour autant d'innovations technologiques et de confort supplémentaires pour les clients finaux.

D'autres développements sont-ils en cours sur cette gamme M3D ? Et plus précisément sur le coulisant ?

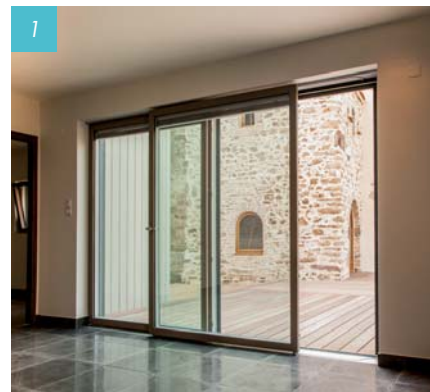
Comme je l'ai indiqué, la version triple vitrage respirant avec le store motorisé devrait suivre rapidement. De petites innovations pour toujours plus de confort utilisateur sont en cours de développement pour fin 2015. Nous attendons aussi beaucoup de nos partenaires Négociants et Installateurs sur l'évolution de la gamme car nous apportons un soin particulier à l'écoute de nos clients ... encore une fois, la réussite passe par un travail d'équipe en interne comme en externe.

Quelle est la prochaine innovation préparée par le groupe ? Et, plus généralement, quels sont vos axes de recherche actuels ?

L'axe de développement tourne principalement autour du confort de l'utilisateur et du poseur. Nos clients aiment nos produits parce qu'ils sont de qualité et qu'ils se posent bien, accompagnés d'une assistance technique très performante. Le groupe Millet possédera bientôt 70 ans d'expérience sur le sur-mesure et a développé 4 types de matériaux, Bois, PVC, Alu et Mixte. Notre objectif est de proposer à nos clients des produits correspondant à son besoin, technique ou tarifaire. Dernier exemple de l'innovation Millet, profiter de toute la technologie et de la performance des fenêtres M3D en fonction de son design intérieur et de son budget. Nous lancerons très prochainement la version intérieur PVC de la fenêtre M3D (déjà en Alu et Mixte) pour que notre client puisse moduler son projet et son budget en toute sérénité.

1 - Coulissant M3Ds 2 vantaux de Millet, vue intérieure.

2 - Coulissant mural M3Ds de Millet, en rénovation.



Seuil PMR et étanche du coulisant M3Ds de Millet.



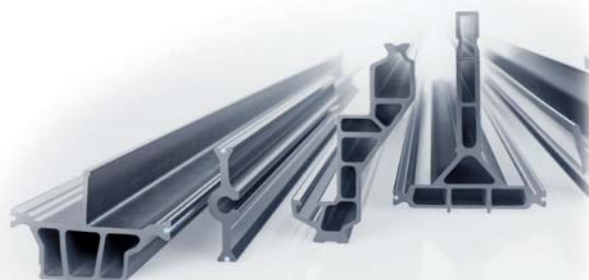
*Fenêtres, portes et façades en aluminium parfaitement isolées avec les barrettes **insulbar**®*

Ensinger, sous la marque insulbar® conçoit et produit des barrettes pour l'isolation thermique des fenêtres, portes et façades en aluminium. Avec les barrettes insulbar® la

consommation d'énergie est considérablement réduite autant le chauffage que pour le rafraîchissement. Pour plus d'informations sur nos produits : www.insulbar.de/fr

Ensinger GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 8
71154 Nufringen
Allemagne

Tél. +49 (0) 7032 819 168
Fax +49 (0) 7032 819 270
Internet www.insulbar.de/fr
E-mail insulbar@ensinger-online.com





Ergonomie, rapidité, flexibilité, insonorisation, maintenance aisée. Centre d'usinage Elumatec SBZ137.



Centre d'usinage Elumatec SBZ137, lauréat du Palmarès Innovation d'EquipBaie.

Pour son centre d'usinage SBZ137, Elumatec a lui aussi été distingué au Palmarès de l'Innovation EquipBaie. Cette machine de nouvelle génération convient tout particulièrement à l'usinage des profilés Alu. « C'est toujours l'innovation de l'année », commentait, tout sourire, Yvon Wirz, Directeur Exécutif France d'Elumatec, rappelant ses 5 atouts majeurs : ergonomie, nettoyage et maintenance faciles, insonorisation, rapidité d'exécution et flexibilité. L'ergonomie a été travaillée pour faciliter le chargement des produits à usiner en évitant les risques de TMS : la table est inclinée à 30° et le bocage des mors ainsi facilité. Le nettoyage est aisé, sans soufflette, les copeaux étant récupérés sur un tapis et évacués vers l'extérieur ; la plupart des éléments nécessitant une maintenance sont placés devant pour en simplifier l'accès. Le carter protecteur évite les projections et favorise l'insonorisation de la machine. L'axe linéaire de déplacement rend la machine très dynamique, optimisant sa capacité d'usinage et l'axe de pivotement à 180° favorise la flexibilité. Cerise sur le gâteau, le SBZ137 est beau ! Les réactions sur le salon ont été très positives, en particulier sur l'ergonomie de mise en place des profilés. Le centre d'usinage sera donc favorable au développement d'Elumatec en France, son prix ne constituant pas un frein compte tenu des avantages annoncés, constate Yvon Wirtz, satisfait de la fréquentation sur son stand, stimulée par ce prix et par une forte communication en amont du salon.

AMCC marie esthétique alu et performance PVC avec Alya, sa nouvelle fenêtre à ouvrant caché en aluminium dotée d'une structure PVC. Uw 1.2 et AEV A*4 E*9A V*A3, dormant PVC 70 mm et ouvrant

caché PVC 80 mm, à cœur de mousse co-extrudée, isolante et recyclable. 3 joints d'étanchéité (2 sur ouvrant, 1 sur dormant) et un bouclier central en option assurent hautes isolation et étanchéité. L'esthétique est au rendez-vous : finesse (battement de 82 mm, assurant un clair de jour maximisé) et palette extérieure sur Dékolak, finition lisse ou granité. Côté intérieur, AMCC va plus loin en ajoutant au blanc la finition Dékoline ou Dékoplak, un placage de vrai bois (chêne, noyer). Une proposition innovante et performante qui a nécessité un investissement de 665 000 € à Châteauroux en 2014, et fera l'objet d'un budget de 120 000 € en 2015. Alya se décline en portes PVC à ouvrant caché, Alya Door. Ouvrant intégrant le panneau et dormant avec finition Dékofusion : revêtement résistant, fusionné sur le profilé PVC, décliné en noir pailleté et gris anthracite. 4 collections avec 19 panneaux design permettent d'habiller cette porte personnalisable également par inserts vitrés ou inox et finitions avec sillage. La version Alya Door Connect, à Ud de 1.1 à 1.4, et sécurité assurée par crémonne 7 points et système anti-dégondage, intègre la domotique Revo'Motion (Vachette)

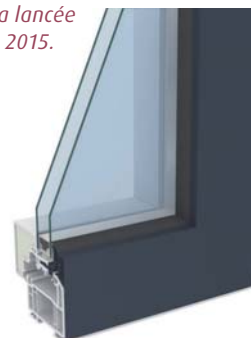


Duo, ligne de coordonnées porte d'entrée AMCC, porte de garage Soprofen.



1 - 2 - Alya, fenêtre à ouvrant caché, version placage bois intérieur. AMCC.

Alya sera lancée en mars 2015.





Alya Door Connect, porte à ouvrant caché à serrure électronique Revo'Motion

de série : serrure électronique sans électrification qui rebute l'installateur, une solution intégrée, facile à vendre et accessible. Enfin, la ligne Klip permet de personnaliser sa porte d'entrée, et la ligne Duo de l'harmoniser à la porte de garage (Soprofen).

Arcades & Baies mettait en lumière sur EquipBaies ses portes et la fenêtre Arcad'Lux exclusive, qui incarne le meilleur en termes de sécurité, thermique, acoustique et esthétique en fenêtre PVC. Une « édition limitée », dotée d'inserts thermiques dans le dormant, de vitrages 6/18/14 ITR Argon (Uw<1.2 en double vitrage et 0.9 en triple), d'un ferrage symétrique, d'une quincaillerie sécurité standard, avec verrou à renvoi d'angle sur le semi-fixe... Sur le stand, elle adoptait des vitrages avec filet de Versailles. La version alu d'Arcad'Lux est améliorée pour afficher Uw 1.5 : bouclier thermique, joint central et Warm Edge de série, petits bois pour une esthétique esprit atelier. Label Menuiseries 21 oblige, la fenêtre bois Arcad'Lux est en essences PEFC et adopte le plaxage. La collection de portes sortie fin 2013 rencontre un grand succès. Entièrement repensée, elle repositionne l'enseigne sur ce registre et multiplie les modèles exclusifs. Elle peut se doter en option d'un cylindre magnétique, « un système unique au monde, incrochetable », explique Amaury Deible : une serrure anti-vandalisme à codage magnétique incopiable. Aucun perçage n'est possible puisqu'il n'y a pas de trou dans la porte. Version alu (monobloc), Ud <1.1, avec quincaillerie sécurité 6 points, ou bois avec panneaux exclusifs comme ce motif obtenu par usinage de chêne sur base Wengé. Une fenêtre en bois à l'ancienne est en préparation pour 2015, à suivre !



Fenêtre PVC Arcad'Lux Exclusive Arcades & Baies, avec filets de Versailles.



Fenêtre Arcad'Lux bois, label Menuiseries 21. Arcades & Baies.



Fenêtre alu Esprit Atelier, chez Arcades & Baies.



Porte Arcades & Baies, usinage décoratif chêne sur Wengé.



Porte alu Arcades & Baies, avec cylindre magnétique.

Atulam réconcilie bois travaillé à l'ancienne et esthétique contemporaine. Sur EquipBaie, il mettait en avant une finition originale huilée à la main (à base d'huile de lin). Très résistante, elle fait ressortir les qualités du bois ; effet naturel ou cèrusé, teintes grises (7016, 7035), bleutée ou rose. En test, cette finition n'est pour le moment proposée qu'en face intérieure. La fenêtre bois s'adapte ainsi à un environnement contemporain, « ce qui la sauve et doit la démarquer ». Cela, même sur des produits fabriqués à l'ancienne, comme Tradilou 56, ouvrant à assemblage à double enfourchement et battement centré à mouton et gueule de loup, habillée de ses volets intérieurs bois. Autre finition, celle-ci laquée métallisée, présentée en noir sur la porte Amélie. Le bois offre aussi la possibilité de réaliser de grands cintres. Les tons bois ne représentent que 20 % de la fabrication d'Atulam, explique son P-dg Xavier Lecompte, qui travaille en partenariat avec son fournisseur de peinture Remmers.

1 - Fenêtre Tradilou 56, finition huilée gris Vieux bois sur chêne français, et ses volets intérieurs. Atulam.
2 - Porte Amélie, finition laquée noir métallisé sur chêne.





3 nouvelles finitions bois pour les portes mixtes de Bel'M, qui adoptent le cintrage.



Porte Aluminium Écume, avec vitrage sablé semi-affleurant, coordonnée à un luminaire Roger Pradier.



Porte Bois de Bel'M. Ensemble composé sur mesure, coloris Rouge oriental.

Bel'M multiplie les propositions de portes d'entrée, en monobloc systématiquement, sauf sur le bois. Si l'alu, disponible en sur-mesure, tire le marché, l'acier devient plus qualitatif et valorisant (épaisseur accrue de 45 à 48 et 68 mm, apports d'embouts 3D). Sur Artibat, il présentait en particulier des portes mixtes cintrées (plein cintre ou flèche), dont la demande est croissante en rénovation. 3 finitions nouvelles étaient par ailleurs proposées en face intérieure : chêne blanchi, chêne lasuré ardoise et chêne lasuré Havane. Pour le bois, la capacité de sur-mesure est désormais totale, comme le prouvait la superbe porte à 2 vantaux et 2 fixes latéraux cintrés et intégration de grilles en ferronnerie, présentée en rouge oriental. Sur alu, les laques s'enrichissent de finitions texturées. Les coloris bronze et teintes métal sont très tendance ! L'harmonisation de la façade avec les modèles Designed by Bel'M est poussée jusqu'au luminaire d'entrée, grâce au partenariat signé avec Roger Pradier (design et coloris) : « Le jardin est la 5^e pièce de la maison », suggère Clotilde Farman, Chef de projet Marketing Bel'M.

Novaltuce, une gamme alu très performante, encore à l'état de prototype sur le salon. Déjà 2 ans de travail pour afficher des performances tant thermiques et lumineuses (Uw 1.3, Sw > 0.44 et Tlw > 0.62 en coulissant, Sw > 0.40 et Tlw > 0.60 en OF, avec vitrage 4 One/20 Argon I.C./4) que d'étanchéité, A*4. Le secret ? L'intégration d'un noyau en PVC expansé (et non alvéolaire) dans le profilé, 3 joints glissants sur ouvrant, pour maintenir l'eau à l'avant de la barrière d'étanchéité. Les profils sont légèrement incurvés pour maximiser l'apport de lumière. Nous en saurons davantage en février ! En attendant, Patrick Bouvet est toujours dans un esprit combatif et continue à faire avancer son entreprise sur son axe privilégié, l'innovation produit et service.

Chez Bouvet, l'innovation est encore au programme. Artibat était l'occasion de présenter



Coulissant aluminium Novaltuce. Prototype présenté sur Artibat.



Fenêtre alu Novaltuce de Bouvet : coloris San Francisco intérieur, Venezia extérieur.



Fenêtre PVC Odace : le savoir-faire du cintrage. Bouvet.



Porte alu monobloc Glénan, de FenêtréA.

FenêtréA multiplie aussi les innovations : coulisant et galandage alu ClairéA, certifié NF, affichant une étanchéité à l'air A*4 et Uw 1.4 grâce à un noyau thermique épaissi à 75 mm. La frappe du même nom offre son ouvrant caché, un battement central intérieur exclusif 96 mm, une poignée centrée et un ferrage symétrique (paumelles type OB). Côté PVC, la fenêtre Séréna déploie cintrage, imposte vitrée et motorisation de l'OB favorisant la ventilation, et Therna+ en 82 mm se pose en solution maison passive (Uw jusqu'à 0,79). Le précadre + en PVC pour fenêtre et bloc-baie breveté assure installation rapide et liaison optimale paroi extérieure/fenêtre. Côté portes, des modèles en alu monobloc (panneaux Volma, dormants Schüco, conjuguent isolation thermique Ud 1.0 et sécurité de serrures motorisées (Fuhr) avec système KeyFree et BioKey, ou digicode et télécommande. Ventilation sécurisée toujours, avec le coffre rénovation Rénova, option lames orientables, commandé par iPad.

FPP0 mise sur l'automatisation des menuiseries extérieures. La poignée de fenêtre à code, avec bouton cadenas pour la verrouiller dans sa position, est un système mécatronique. Il permet par exemple l'ouverture en position ventilation sécurisée (OB). Un système mis au point avec Assa Abloy, adaptable à toutes fenêtres à frappe et portes intérieures, utile tant pour le particulier qu'en hospitalier ou tertiaire. Plus fort, le judas électronique permet, sur un écran intérieur, de voir qui sonne à la porte d'entrée. À l'extérieur, la sonnette et une petite



Poignée de fenêtre à code. FPP0.



Fenêtre PVC cintrée Séréna de FenêtréA.



Coffre Rénova de volet roulant à lames orientables FenêtréA.



FenêtréA développe les solutions de motorisation sécurisée de la porte d'entrée.

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage
Menuiseries cintrées aluminium

sepalumic
TECHNAL
sapa:
SCHÜCO

ALCO CINTRAGE Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704
413, av. Robert Brun, ZI Camp Laurent contact@alcocintrage.com
83500 La Seyne sur mer www.alcocintrage.com

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels



Crémone motorisée, ici sur menuiserie alu. FPPO.



Détecteur d'ouverture relié à chauffage et alarme (Système Delta Dore). FPPO.



1



2

1 - 2 - Judas électronique. Intérieur/Extérieur. FPPO.

caméra qui enregistre les passages en absence avec l'heure. Sécurité assurée pour les enfants et PMR. Ce judas s'adapte à différentes épaisseurs de panneaux, jusqu'à 8 cm. Motorisation aussi des crémones de menuiseries PVC ou Alu : biométrie, digicode, badge ou appli mobile, déverrouillage électrique et verrouillage mécanique à la fermeture ; système Maco pour le PVC et Winkhaus pour l'alu. Quant au détecteur d'ouverture, il s'installe en neuf ou en réno et est relié au chauffage et à l'alarme : c'est un système radio Delta Dore, dont le moteur équipe déjà les volets roulants FPPO qui entend ainsi proposer un pack sécurité complet. La motorisation cachée du coulisant alu Tip Tronic de Schüco est présentée depuis plusieurs années par FPPO, rappelait Nicolas Abgrall, fils aîné du P-dg, entré dans l'entreprise depuis janvier pour développer ces solutions qui, loin d'être des gadgets coûteux, sont à ses yeux des plus-values appréciables apportées aux menuiseries. Outre des améliorations de performance thermique pour la fenêtre alu 5200 (Sepalumic), le stand exposait le coulisant PVC Vision de Socredis et la 1^{ère} menuiserie PVC résistant au feu Geneo, en PVC fibré Raufipro de Rehau. Adeptes des nouvelles technologies, FPPO a développé sur tablette une appli pour présenter l'entreprise, son catalogue et ses documentations techniques mais aussi configurateur de fenêtres et portes, demande de devis et envoi de commandes.

Franciaflex multipliait les nouveautés sur EquipBaie : coulisant alu Aluside, conçu pour optimiser l'apport de lumière naturelle et décliné en version galandage, store à enroulement grande largeur (jusqu'à 4x4 m), nouvelle gamme de stores plissés So' et vénitiens fixés par pareclose, moustiquaires Protec' y compris plissées et amovibles... De nouveaux stores verticaux de fenêtres et façade se posent en intérieur ou extérieur, avec ou sans coffre, avec accès facile au mécanisme d'enroulement. La fenêtre PVC Excéo s'habille de bois (placage), avec une technologie appropriée de finition des angles. Mise au point avec Alphacan, elle était en test sur le salon en placage Hêtre. Côté motorisation, les émetteurs Well'Com



Porte alu monobloc de Franciaflex.



Nouveaux émetteurs Well'Com à capots colorés.



Store à enroulement grande largeur.
Franciaflex.



Prototype de fenêtre PVC Excéo
à placage Hêtre. Franciaflex.

Goplast, nouveau départ

Pour Marc Gonnord, Président de Goplast, Artibat était l'occasion de clore l'épisode malheureux de mise en sauvegarde vécu en 2014 : un lourd impayé, les difficultés de configuration du nouvel ERP et la conjoncture défavorable sont à l'origine de ces problèmes dont l'équipe voit aujourd'hui la fin. Les clients sont majoritairement restés fidèles à l'entreprise qui rebondit en faisant évoluer ses produits. C'est le message qu'elle faisait passer en juin dernier lors d'une soirée où le triathlète spécialiste d'Ironman

adoptent une esthétique design, avec capots interchangeable colorés. La technologie Delta Dore permet à la domotique maison d'intégrer la fonction chauffage. La nouvelle porte alu monobloc à RPT, Ud <1.4 (crédit d'impôt), paumelles réglables en 3D et poignées inox à barillet de sécurité sortira au 1^{er} trimestre 2015, tandis que la porte de garage enroulable Easydoor affiche « le plus petit coffre du marché ».



Volet roulant à lames orientables Sofermi,
chez Goplast.





Groupe
B



www.becker-france.com



BECKER

Ensemble tout simplement.



Kietisline, plaxage aluminium brossé, chez Goplast



Porte Satin Moon, à serrure automatique 6 points, drainage étudié et seuil PMR. Goplast.



Coulissant Satin Road, design Factory Spirit, finition Wengé, poignée Eiffel.



Porte intérieure laquée Hilzinger.

et client de Goplast, Simon Billeau, et Philippe Crozon, amputé des 4 membres qui a traversé la Manche, sont venus partager leur sens de l'optimisme et de l'effort pour la réussite. Soutenu aussi par ses fournisseurs, se félicitait Philippe Revau, Responsable commercial, Goplast présentait à Rennes ses nouveaux produits. Côté alu (gamme Profils Systèmes), le coulissant à haute performance énergétique adapté aux grandes hauteurs Satin Road, arborait son design Factory Spirit, sa finition Wengé et une poignée Sotralu à l'esthétique carrée (Eiffel). Côté PVC (gamme Veka), Swingline en 70 cm se prévaut d'un classement AEV A4 E7B VA3, obtenu avec th15 Acotherm. La gamme était présentée avec une quincaillerie spécifique, une crémone à renvoi d'angle avec galets champignons et gâche anti-arrachement qui optimise le verrouillage périphérique. Le semi-fixe est doté d'un verrou ZH. Le classement VA3 est apprécié dans les zones venteuses de Bretagne et du littoral Atlantique. La déclinaison Kietisline (ouvrant 78 mm 6 chambres) était proposée en plaxage effet aluminium brossé vraiment bluffant ! Sortie en novembre, la porte Satin Moon qui cible le marché pavillonnaire, se particularise par un drainage à l'extérieur du seuil sans busettes sur l'ouvrant à ce niveau. Serrure automatique 6 points, seuil PMR à RPT de bonne tenue, dormant fin et panneau 32 mm pour cette porte qui sera déclinée en monobloc ouvrant 74 mm. Le système de précadre Twin pour ossature bois, le coulissant Visio de Socredis et un volet roulant à lames orientables motorisé Sofermi complétaient l'offre très lisible du stand.

Parmi les nouveaux exposants d'Artibat, Hilzinger exposait l'intégralité de ses gammes de fenêtres et portes en PVC, alu, bois et bois/alu. Désireux de conforter sa présence à l'Ouest auprès des professionnels, il déployait toute sa gamme, y compris ses portes intérieures, ici laquée sur medium.

Initial déployait sur EquipBaie son offre de menuiserie alu prête à poser sur 2 positionnements : Essentiel pour la « performance technico-économique, destination habitat collectif et pavillon traditionnel, et Vision, largement ouverte sur la performance ciblée et les grandes dimensions. Essentiel se fait accessible en réduisant les masses alu de produits qui préservent leurs performances thermiques grâce à une conception étudiée. Sur le salon étaient exposés le coulissant dans sa nouvelle version à galandage et la nouvelle frappe à ouvrant visible. Performances au rendez-vous avec Uw 1.4 pour le coulissant et une étanchéité renforcée avec le kit A4 (joints tissés, poignée avec membrane d'étanchéité et joints dans les rails) pour atteindre A*4E*6bV*B2. La frappe à ouvrant hybride affiche pareclosage extérieur alu, masse centrale 77 mm (base dormant 62 mm), drainage apparent et prise en feuillure de 24 à 28 mm. Ferrage invisible en option. Assemblage en coupe droite pour coulissants et dormants de frappe. Une sertisseuse 4 têtes va intégrer l'outil de production. Un nuancier spécifique entre satiné et texturé est proposé, avec le 7016 Pictural au prix du blanc. Vision décline une large gamme de produits pour l'habitat : menuiseries mais aussi garde-corps, volet coulissant avec différents remplissages, 2 modèles de brise soleil, porte monobloc à panneau 63 ou 83 mm : Ud 1.2 en dormant 52 et 0.79 en dormant 72 mm et panneau plein, serrure 5 points automatique, 35 dB, poignée laquée, avec cylindre à carte de propriété. En baies, avec drainage caché, Vision se décline en coulissant, fenêtre à ouvrant caché ou ouvrant visible 52 et 72, qui s'adapte à tous chantiers, y compris publics ; la majorité des ventes en réno en Ile de France par exemple, se font en 52 mm (Uw 1.7). L'ouvrant caché offre une esthétique de châssis fixe grâce à la symétrie de ses masses centrale et latérales



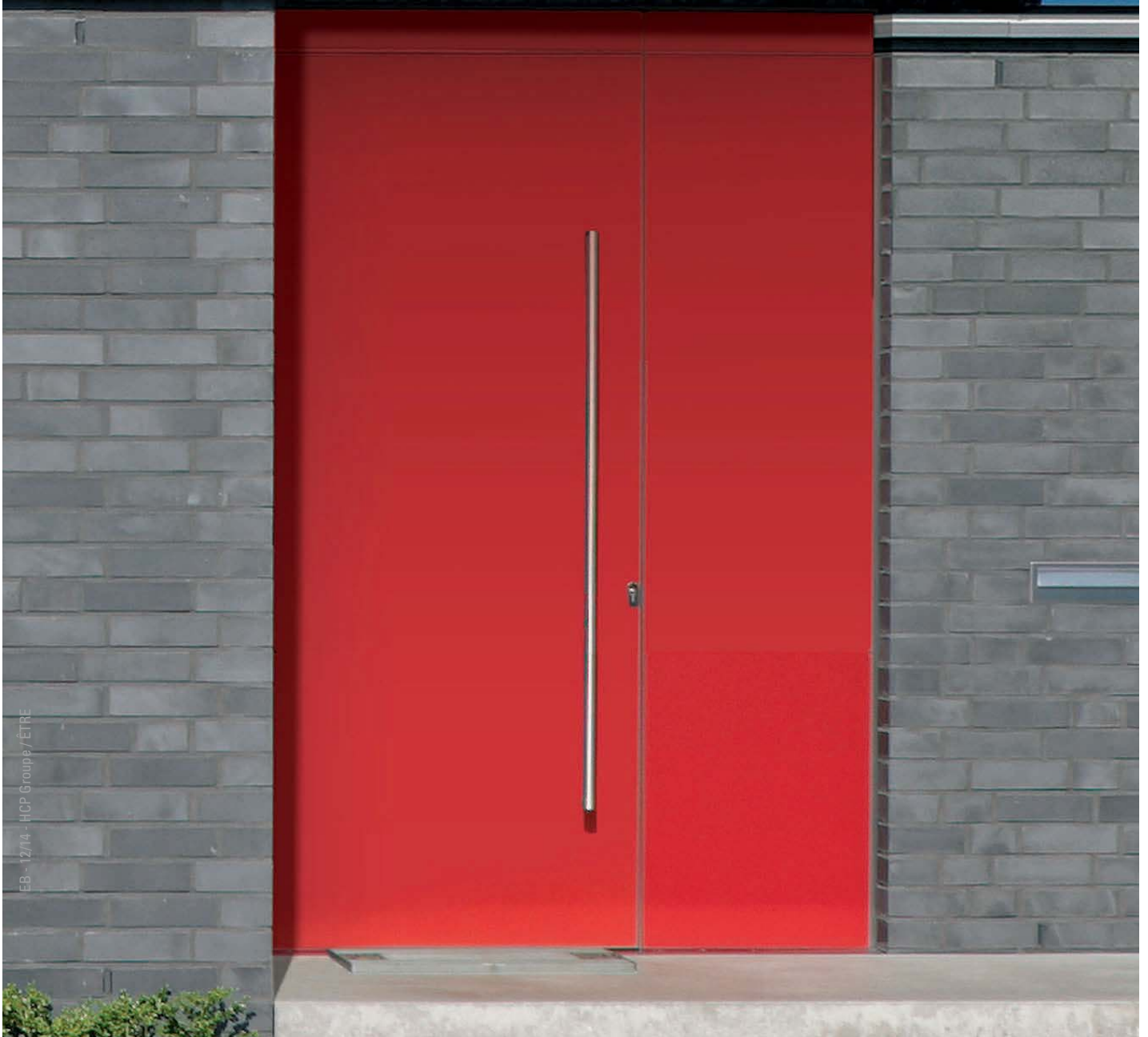
Coulissant Vision. Initial.



Coulissant Essentiel, brise soleil, volet coulissant et garde-corps Vision. Initial.



Fenêtre Essentiel à ouvrant visible.



EB - 12/14 - HCP Groupe / ÊTRE

Schüco ADS 60 DL Isopano : la porte d'entrée en plus de 180 modèles !

Fruit d'un partenariat entre Schüco (N°1 européen des menuiseries Aluminium et PVC) et Volma (spécialiste des panneaux et verres décoratifs), l'ADS 60 DL Isopano s'affirme comme la référence sur le marché du Résidentiel :

- **Sur mesure esthétique** : design innovant avec plus de 180 modèles de panneaux Volma personnalisables
- **Maîtrise énergétique** : porte à rupture de pont thermique pour une isolation exceptionnelle (jusqu'à $U_d = 1.0W/m^2.K$)
- **Gestion optimale de l'effet bi-lame** : technologie exclusive de barrettes glissantes (brevet européen E06B 3/263)

Schüco Porte ADS 60 DL Isopano : la nouvelle esthétique thermique.
www.schuco.fr

SCHÜCO



1 - Trois options de fenêtres Vision : ouvrant visible 52 et 72 ou Ouvrant caché. Initial.

2 - Porte alu monobloc Initial.

3 - Nouvelle texture, entre satiné et granité. Initial.

(77 mm) et peut adopter un ferrage invisible. Le couissant Vision accueille nouvelle traverse 45 mm, chicane 40 mm et look droit actuel.

1^{ère} présence pour Internorm sur Artibat. « Ici, on fait figure d'extra-terrestres », ironisait Dominique Bignon, Technico-commercial, évoquant la méconnaissance du triple vitrage : « Il va falloir qu'ils y pensent ! », la prochaine réglementation 2020 devant le favoriser, suggère-t-il. Les fabricant lui-même, Internorm peut les adapter aux profils de ses menuiseries et en soigner le facteur solaire (Solar+).



Stand Internorm, avec levant coulissant au 1^{er} plan.

La couleur était en vedette chez Janneau. Son nuancier de plaxage PVC garanti 10 ans compte 26 teintes + le blanc pour ses fenêtres 3 joints et portes d'entrée, en mono ou bicoloration : finitions lisse satiné, mat, structuré, métallisé brossé, tons bois, imitation du veinage (chêne doré, chêne clair, noyer,

acajou). La palette des gris est particulièrement riche, le plaxé 7016 brossé étant bien mis en valeur sur Artibat. La nouvelle collection de portes d'entrée PVC Hylliade décline ses 34 modèles avec une meilleure performance thermique grâce à l'épaisseur des panneaux PVC, passée de 28 à 32 mm. Voici leurs caractéristiques : profils 70 mm en blanc, couleur ou tons bois avec 5 chambres, parois de 3 mm d'épaisseur, système à 3 joints d'étanchéité, renfort métallique dans les profils dormants ou ouvrants suivant abaques, fiches renforcées réglables, serrure automatique à crochets et rouleaux, cylindre de sécurité à 5 clés incopiables, performance thermique $Ud \leq 1,7$, classement AEV A*3-E*6B-V*C2. Elles sont dotées de triple ou un double vitrage, feuilleté en standard, naturellement retardateur d'éfraction.



Asios, porte PVC de Janneau, collection Hylliade.



Tableau des nouvelles finitions PVC de Janneau.



Porte PVC de Janneau, modèle Télémaque de la collection Hylliade.



POUR VOUS ET VOS CLIENTS,

LA TECHNOLOGIE RADIO SIMU-Hz PERMET

DE CONCEVOIR DES SOLUTIONS SIMPLES

À INSTALLER ET FACILES À VIVRE !

simu-Hz
Radio System



Gamme radio SIMU-Hz :
une gamme complète de moteurs,
commandes et automatismes radio
pour volets roulants

- Simplicité et rapidité d'installation
- Confort d'utilisation
- Economie d'énergie



www.simu.com



Coulissant PVC laqué Le Nouy (procédé Thermicolor).

Le Nouy commercialisera début 2015 des portes d'entrée en PVC monobloc qui manquaient à sa gamme : 40 modèles laqués tous RAL au même prix que le blanc, en 60 mm, Ud 0.95. Laqué aussi (après assemblage) avec garantie 10 ans, le coulissant PVC Alusun, Le Nouy ayant son unité de laquage intégrée, y compris avec contretypage des teintes métalliques de Profils Systèmes, au même prix. L'harmonie est donc possible avec la nouvelle gamme de fenêtres alu travaillée avec le gammiste. L'entreprise laque désormais 60 menuiseries PVC/j contre 60 par semaine il y a un an (procédé Thermicolor, en peinture désolvantée). Le coulissant PVC intègre un bouclier thermique en périphérie (joints) et un capot latéral formant barrière supplémentaire. Il est classé A+ pour l'émission de COV et s'offre donc mono ou bicoloration. La porte de garage latérale Ogam accueille un nouveau moteur Somfy intégré dans les montants, avec butée intégrée, « une 1^{ère} mondiale », signale Le Nouy, premier à présenter cette solution en test. Ogam est relié à la maison connectée via TaHoma.

Une des forces de Leul est la compétence technique de ses commerciaux, souligne Gérard Baudry, son nouveau Directeur commercial et Marketing, avant de faire le tour des gammes PVC, alu et bois, présentées à Artibat. Le cintrage du PVC et de l'Alu est intégré et le savoir-faire bois est dans l'ADN de l'entreprise, son produit amiral étant la gamme Patrimoine en 58 mm. Des menuiseries fabriquées à l'ancienne, appréciées pour les Bâtiments de France : assemblage avec tenons et mortaises, fermeture mouton/gueule de loup, espagnolette à l'ancienne

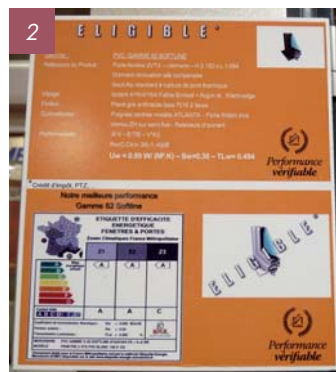
et ferrage rustique, volets intérieurs en prime, le tout en chêne ! Le bois se décline en exotique Bossé. Côté PVC (gammiste Veka), Kietislina déploie son ouvrant 78 mm, disponible en semi-affleurant extérieur. Le cœur de gamme est le Swingline 70 mm, le Softline 82 offrant ses performances optimisées. En alu (gammiste Sepalumic), ouvrant caché ou visible, Duootherm pour le tertiaire et coulissant 32 mm à finition soignée : 3^e joint pour cacher les rails latéraux et renforcer l'étanchéité, galets et rails inox, cré-mone 3 points... Le logo « performance vérifiable » figure sur les menuiseries, garantie de performances tenues, dans un marché tiré par la thermique et un peu l'acoustique. Dans un contexte de pression sur les prix, Leul pousse ses clients à obtenir la mention RGE et veut tirer le marché vers le haut en proposant plus d'options sur ses menuiseries. Par exemple avec sa finition Premium : jonc encastré dans la rainure et chariot releveur pour éviter tout jeu de la fenêtre, poignée verrou ZH sur Quietus... La couleur fait l'objet d'une demande forte sur les 3 matériaux, constate encore Gérard Baudry, avant de rappeler que Leul décline aussi une gamme de portes d'entrée PVC, bois et alu monobloc.



Gamme bois Patrimoine 58 mm de Leul. Fabrication à l'ancienne, volets intérieurs en chêne aussi.

1 - Coulissant alu 32 mm de Leul.

2 - Leul garantit que les performances affichées sont fiables et seront tenues.



Leul pousse le marché vers le haut en proposant des options Premium.

Louineau a restructuré sa stratégie sur 4 domaines

d'activité : éléments de fixation de menuiseries industrielles en toutes situations, produits de fixation pour façades légères (mur rideau), précadre acier pour chantiers, bardage. Il présentait à Artibat son précadre avec RPT pour ITE. Cette nouveauté admise dans la sélection Expert du salon, permet de gagner entre 65 et 80 % de performance thermique au niveau du pont thermique linéaire (interfaces menuiseries/précadre et précadre/murs). C'est une mousse PU intégrée au précadre qui fait la différence, explique Jean-François Robergeau, P-dg de Louineau : « La

conductivité thermique passe de 0 à 0.24. Cette solution permet de gagner 5 à 6 points de performance thermique sur l'enveloppe ». Elle simplifie en outre le travail des poseurs, grâce à une mise en œuvre flexible (thermolaquage possible) ; la mousse est posée en fin de réalisation du précadre. Une cale en PVC anti-écrasement est pré-montée en usine au niveau des points de

fixation (DTU) et une protection d'angle protège la mousse polyuréthane durant le transport et la mise en œuvre du précadre RPT sur chantier. Cette solution a été finalisée avec Ni Wang, ingénieur en R&D de l'entreprise, qui a pris en charge tous les calculs et protocoles d'essais.

Malerba révélait sur Artibat et EquipBaie son offre de blocs portes techniques

et inaugurerait un 3^e dépôt d'usine spécialisé en menuiserie intérieure de 2 500 m² couverts, à Saint-Jacques de la Lande, près de Rennes, durant le 1^{er} salon. Sur le second, porte technique métallique pour l'industrie, avec ouverture, serrure électrique inox (contrôle d'accès) et grand oculus, est coupé feu EI : une obligation européenne pour tous les



Précadre ITE avec rupture de pont thermique. Louineau.



Porte technique métallique, classée EI 30. Malerba

DESIGN, ISOLATION, SÉCURITÉ, CONFORT... VOS FENÊTRES ET PORTES DISPONIBLES SEULEMENT CHEZ «ARCADES & BAIES»

LE RÉSEAU

PARTOUT
EN FRANCE

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES . PORTES . VOILETS

Vous aussi, rejoignez les Partenaires Agréés Arcades & Baies. Ne renoncez ni à votre identité, ni à votre indépendance.

RESTEZ LE PATRON CHEZ VOUS !



POUR RÉUSSIR, VOUS AVEZ BESOIN DE BIEN PLUS QUE DES PRODUITS PERFORMANTS

- > OUTILS MARKETING ET D' AIDE À LA VENTE
- > ANIMATIONS MAGASIN, P.L.V.
- > COMMUNICATION NATIONALE T.V. ET PRESSE
- > FORMATIONS, ÉCHANGES, PARTAGE...

» RENCONTRONS NOUS POUR UNE PRÉSENTATION GRATUITE ET SANS ENGAGEMENT

Toutes les infos sur
www.arcadesetbaies.com

ARCADES & BAIES
Nous fabriquons et nous installons

Mail : info@arcadesetbaies.com / Fax : 02 51 51 35 14
Web : www.arcadesetbaies.com / «devenir partenaire»





produits des chantiers dont le permis de construire est déposé depuis le 1/04/14. Pour le tertiaire, un bloc-porte EI 30 avec châssis vitré EI sérigraphié Montibert accolé mettait en valeur une nouvelle solution de mise en œuvre « après coup » sur huisserie bois, avec joint creux à poser sur cloison sèche. Pour Malerba, fréquentation très satisfaisante sur Artibat, qualitative sur EquipBaie : menuisiers mais aussi quelques prescripteurs et bailleurs sociaux.

Maugin poursuit son développement PVC et alu.

Après avoir « beaucoup travaillé et investi pour se projeter à 3/5 ans depuis 2011, au 31 mars 2014, le groupe affichait une progression de 8 % sur les 12 derniers mois, et clôturait son exercice fiscal sur un CA de 40,1 M€. Il développe un catalogue de 6 000 produits : fenêtres, portes d'entrée, volets roulants et accessoires. Le 23 juillet 2014, il signait l'acquisition de l'outil de production de Billon Menuiseries, membre du groupe GJL auquel appartient aussi Plastil, voué à l'extrusion PVC. Basée à Saint-Gervais (85), affichant un CA de 3,5 M€, l'unité est spécialisée dans la fabrication de menuiseries PVC (70 %) et alu (30 %) et a été confiée à Pascal Vallée, depuis 17 ans à la production au sein du groupe. L'entreprise, menacée d'arriver à saturation de son outil industriel, avait besoin d'augmenter rapidement ses capacités de production. Un agrandissement parallèle de 3 000 m² de la surface de production à St Brévin permet de mieux séparer les 4 activités principales, PVC (dont cintrage), portes, volets roulants et aluminium et d'intégrer une unité de laquage du PVC (1/3 de l'agrandissement). Maugin affichera ainsi une capacité de 140 à 150 000 fenêtres/an en PVC (65 %) et Alu (35 %). Le PVC augmente plus vite que l'alu (respectivement + 25 % Vs + 15 % par an), l'objectif fixé en 2011 étant de passer de 1,5 à 2 % de PDM sur le marché de la fenêtre PVC. 15 personnes ont été embauchées en 2013, outre l'apport de l'intérim. Maugin investit en permanence dans l'outil industriel : 1 M€ en 2014 (ficheuse, cadreuse-sertisseuse) et autant en 2015 dans ses lignes de production alu. Suggérant qu'il devrait « venir au mixte », Bertrand Maugin se concentre pourtant sur la stabilisation de l'outil de production sur PVC et alu, mais « réfléchit à autre chose, toujours en menuiserie : des produits complémentaires à fabriquer et commercialiser ». Sur Artibat, était présentée une nouvelle gamme de portes d'entrée à cadres PVC/Alu et remplissage PVC, Alu ou Verre, 100 modèles à panneaux pareclosés d'esprit plutôt contemporain, dotés d'un

équipement qualitatif : poignée béquille double int/ext, serrure Ferromatic verrouillage 5 points, paumelles 3D. Également, des volets roulants PVC/Alu radio compatibles io, avec coffres laqués aux mêmes couleurs que les menuiseries : la domotique est une voie d'évolution. Côté fenêtres, sont à l'ordre du jour laquage, vitrages à haute isolation thermique, phonique et de sécurité. Maugin valorisait à Rennes le sponsoring d'Hugo Payen au prochain Paris Dakar à moto (départ et arrivée à Buenos Aires les 4 et 17 janvier 2015). Un 1^{er} sponsoring sportif aux couleurs de Maugin et Terres de Fenêtre, son réseau, initié pour communiquer vers l'extérieur et renforcer la cohésion de ses équipes en interne sur des valeurs humaines communes : « Cela crée du dynamisme dans l'entreprise ». Un dynamisme qui se traduit en terme commercial et de qualité et délais. Le plan de développement à 3/5 ans lancé par le Comité de Direction est orienté client. Il s'appuie sur un service dédié aux méthodes et à l'amélioration de la production, étoffé comme le service qualité et sur une R&D passée de 2 à 5 personnes. La démarche d'avenir est aussi portée par l'ouverture en 2011 du capital du groupe aux salariés : 1/3 d'entre eux en détiennent 3 %, avec la satisfaction de voir leurs actions grimper de 80 à 145 € en 3 ans. Côté réseau, Terres de Fenêtre espère atteindre les 100 membres fin mars prochain. Ludovic Guillou, Directeur commercial, se félicite du dynamisme de ce réseau qui dispose d'une centrale de référencement depuis 2 ans. Le recrutement sélectif est fondé sur des critères de qualité, de savoir-faire technique et économique. L'encadrement du réseau s'est enrichi d'un 3^e développeur (Sud-Est). Bertrand Maugin et Ludovic Guillou consacrent eux-mêmes 30 à 50 % de leur temps à TdF : animations et visites de l'usine à la clé.



Maugin lance une nouvelle collection de portes d'entrée stylées.



Düsseldorf, nouveau modèle alu de porte d'entrée Maugin. Panneau 53 mm, seuil 20 mm.



Les Innovelles, portes PVC ou Alu vitrées Maugin. Ici, Ligné. Panneau vitré 32 mm.



La monture d'Hugo Payen portera sur le 9^e Dakar Moto les couleurs de Maugin et Terres de Fenêtre.



ARALYA-DESIGN / EXTHRÊME

UN DUO TOUT SIMPLEMENT PERFORMANT !

REHAU agrandit la famille **ARALYA-DESIGN** : en complément des ouvrants arrondis, des ouvrants droits à 5 chambres viennent compléter le système. ARALYA-DESIGN allie parfaitement performance (thermique, acoustique, étanchéité) et adaptabilité (aux réglementations, aux modes constructifs et aux modes de mise en œuvre en vigueur sur le marché français). Associée à une plateforme de dormants les plus adaptés aux modes constructifs et de pose sur le marché français, elle représente le haut de gamme en matière de performances !

Découvrez **EXTHRÊME**, une nouvelle génération de coffre ! EXTHRÊME apporte un enroulement extérieur, tout en gardant un accès par l'intérieur. Visionnez dès à présent tous les avantages d'EXTHRÊME en scannant ce QR Code ou en allant sur la chaîne REHAU Youtube France sur www.youtube.com/rehaufrance.

REHAU ARALYA-DESIGN et EXTHRÊME, *le duo performant pour répondre aux exigences d'aujourd'hui et de demain !*





Bientôt une nouvelle teinte aluminé anodisé naturel chez MC France.



Solution e-Mob de MC France adaptée à toutes épaisseurs, avec coffre isolant diminué de 15 à 20 %.



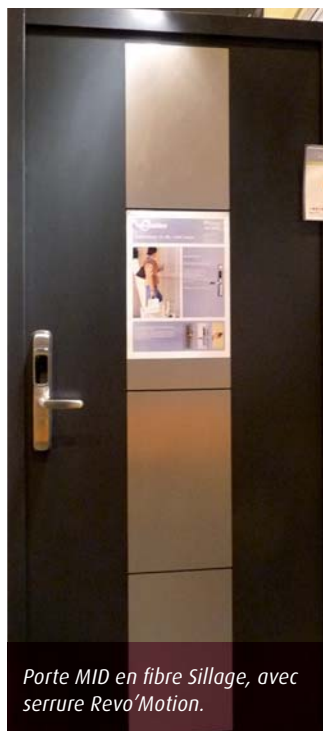
Porte vitrée Papyrus. MC France.

Enthousiaste, le nouveau Directeur Général de MC France, Franck Rostand accueillait les nombreux visiteurs d'Artibat conviés à une dégustation de vins le midi. Dans un marché compliqué, l'entreprise œuvrant à 70 % en diffus et 30 % en chantier collectif et tertiaire a des atouts à déployer et de nouvelles étapes à franchir pour renforcer son leadership. Le développement géographique en est une, avec l'aide d'un nouveau chef des ventes sur Midi Pyrénées. L'enrichissement des gammes est toujours à l'ordre du jour : fenêtres (à vitrage collé), coulissants et portes d'entrée (le succès récompense l'important travail réalisé), nouveaux volets mais aussi activité verrière et mur rideau à développer. Le bloc baie classique intérieur et demi-linteau s'est enrichi d'un concept e-MOB « clé en main » performant et techniquement intéressant. Le lancement du nouveau site a exigé beaucoup d'énergie. Il est en phase d'optimisation avec l'aide d'un consultant, tandis qu'une enquête de satisfaction est menée sur les 400 clients, appelés à exprimer leurs attentes. Le positionnement haut de gamme visé exige taux de service, emballage, et SAV optimaux. Si la gestion de production a évolué, pas l'ERP, il faut donc l'interfacer commercialement via des outils comme Prodevis pour sécuriser le client dans sa prise de commande. Les Menuisiers d'Excellence, réseau d'ambassadeurs du mixte, est un club de 20 professionnels dont l'activité a crû de 20 % en 2014. L'ambition est d'en doubler le nombre d'ici 2016 et de renforcer leur accompagnement technique et commercial. Côté couleur, la tendance est à la douceur contemporaine du pin cendré ou sablé, décliné sur portes et fenêtres, avant la finition alu anodisé naturel programmée pour 2015. Elle était en test sur Artibat, avec un accueil positif. Poignées en option en inox brossé ou laiton pour les fenêtres et

nouvelles poignées de portes à monter par simple clic sur les rosaces (gain de temps) s'y exposaient aussi. La gamme de portes d'entrée est aussi optimisée par des fiches 3 brins, la couleur du seuil, le travail sur les barilletts...

MID adopte la serrure biométrique Revo'Motion de Vachette pour ses portes d'entrée en acier, bois et fibre. Étendue aux gammes alu début 2015, l'offre est choisie pour son assurance de sécurité, son intégration dans la porte qui facilite le travail du poseur et son système à pile pratique pour le consommateur. Une nouvelle collection de 20 portes acier contemporaines s'exposait sur EquipBaie, en monobloc comme tous les produits MID. Cible, les primo-accédants en neuf. Le prototype de porte en bois de pays - Châtaignier - attirait l'attention : 2 parements bois massif, intérieur et extérieur, panneau de 92 mm d'épaisseur avec lame isolante, et déclinaison jusqu'en 110 de large. Sur les portes menuisées, l'impression numérique enrichit les vitrages et les coordonnés porte d'entrée/portes de garage se développent.

Porte MID Aluminium Trend Béryl, avec vitrage feuilleté décoré par impression numérique.



Porte MID en fibre Sillage, avec serrure Revo'Motion.



1 - 2 - Minco développe encore la palette alu et bois de ses menuiseries mixtes.



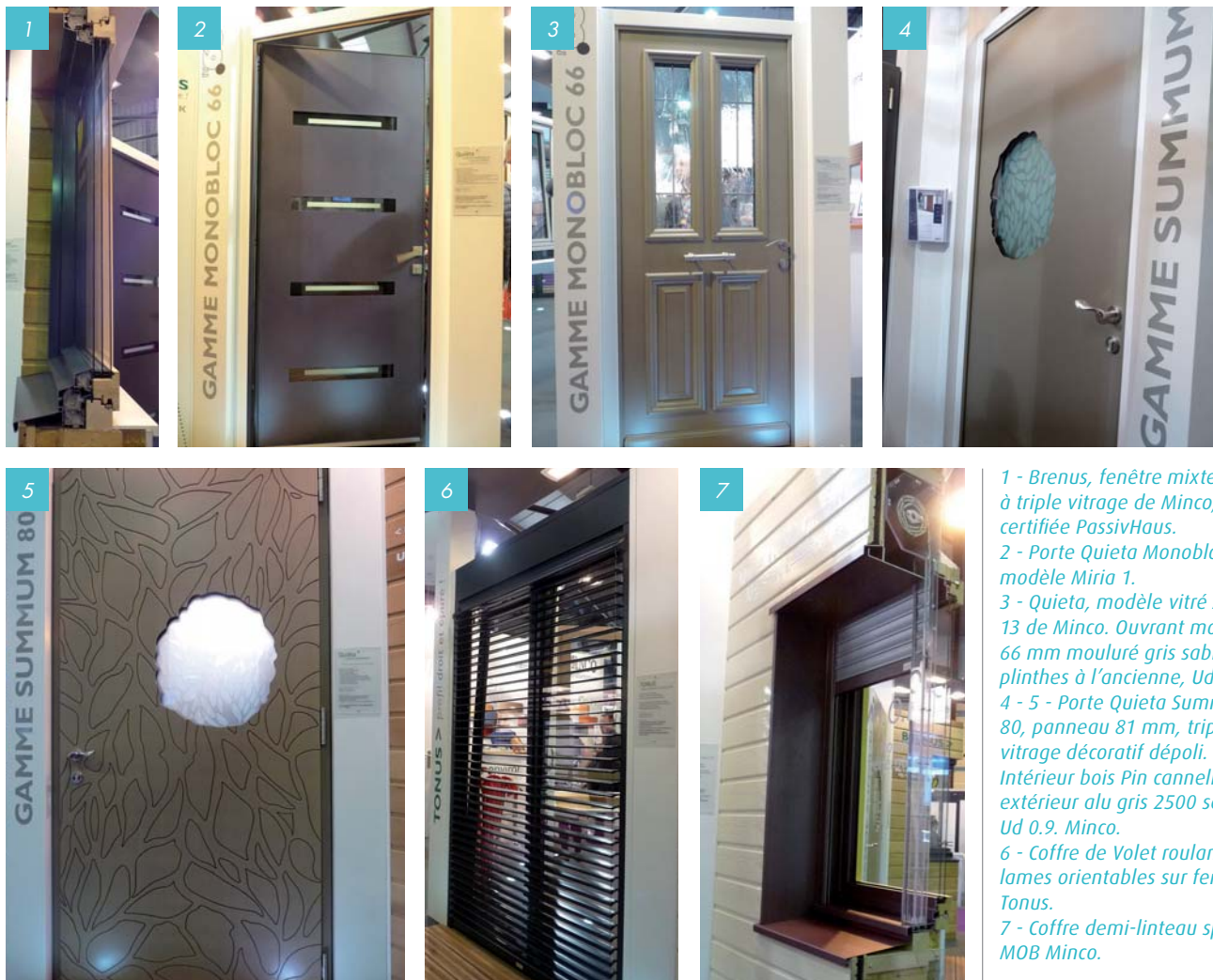
Minco se propose d' « illuminer la vie » ! Après Tenso qui initiait une bicoloration originale en menuiserie mixte, il enrichissait l'exercice sur 5 nouvelles gammes de portes d'entrée, monobloc (66 ou 81 mm) : « Oui, Minco fait du monobloc », soulignait Thierry Desfossés, se dirigeant vers le grand écran du stand pour faire défiler les 60 modèles proposés. Design bien travaillé à l'audace confirmée -Jacques Bodet est toujours à l'œuvre- sur ces portes bois/alu conjuguant 20 finitions intérieures : 10 teintes semi-transparentes, 10 teintes opaques qu'adoptera aussi Tenso. Minco accélère sur ce registre pour offrir un choix toujours plus large à l'architecte et au consommateur : « Le marché est prêt à recevoir un produit vraiment fini ». Il l'est aussi sur le registre technique, avec la proposition d'une crémone à crochet Maco, offrant la fonction jour/nuit : serrure débrayable qui permet de rouvrir la porte par simple tirage du bâton de maréchal ! Ici, sur porte Quieta Monobloc 66 mm, modèle Miria, Ud 1.1 de base, AEV A4 E7B V3C et triple vitrage sérigraphié. D'autres modèles imitent les portes traditionnelles grâce à un ouvrant monobloc mouluré. Au printemps prochain sera commercialisé le volet à lames orientables abrité dans un coffre PVC enrobé de bois de 200 mm seulement d'encombrement, adapté aux fenêtres jusqu'à 2,25 m de haut, y compris de la gamme Tenso pour laquelle est en développement un palier à ouverture 180° pour accélérer les ventes. Une proposition intéressante sur un marché où le bloc-baie tient une place importante : offrir une solution à lames orientables est « une prouesse », qui a nécessité 4 ans de travail, en particulier avec Sofermi. Le cahier des



La gamme de portes d'entrée et de garage la plus vaste d'Europe

HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie





1 - Brenus, fenêtre mixte à triple vitrage de Minco, certifiée PassivHaus.
 2 - Porte Quieta Monobloc 66, modèle Miria 1.
 3 - Quieta, modèle vitré Actua 13 de Minco. Ouvrant monobloc 66 mm mouluré gris sablé, plinthes à l'ancienne, Ud 1.1.
 4 - 5 - Porte Quieta Summum 80, panneau 81 mm, triple vitrage décoratif dépoli. Intérieur bois Pin cannelé, extérieur alu gris 2500 sablé. Ud 0.9. Minco.
 6 - Coffre de Volet roulant à lames orientables sur fenêtre Tonus.
 7 - Coffre demi-linteau spécial MOB Minco.

charges exprimé par Thierry Desfossés datait d'il y a 8 ans... Autre fermeture, un coffre demi-linteau pour volet à enroulement extérieur pour MOB, adapté à des épaisseurs de 180 à 380 mm, facile à mettre en œuvre (habillages tableau en alu à dimensions et repérés), invisible tant à l'extérieur qu'à l'intérieur et assurant une performance Uc jusqu'à 0.21. Sa sous-face est en alu laqué au même coloris que la fenêtre. La MOB a toujours été une des cibles de Minco, qui lui apporte des réponses spécifiques. La menuiserie mixte à triple vitrage Brenus est certifiée PassivHaus : Uw 0.68 pour Ug 0.5 et AEV A4 E9a V3c pour portes, A4 E9a V3b pour fenêtres. Son ouvrant de 110 mm d'épaisseur totale associe bois lamellé collé intérieur (66 mm), profil composite ABS intégrant de la ouate de cellulose (composée de 85 % de journaux recyclés) et aluminium laqué. L'évacuation de l'eau se fait sans busettes. Une menuiserie très qualitative et sécurisée, qui vise un marché marginal en France, mais il faut penser à 2020 ! Le triple vitrage sera généralisé en France grâce aux progrès des miroitiers, mise Thierry Desfossés. Ouvrant caché, le 1^{er} de conception française en fenêtre mixte, souligne

Minco, pour Lumia. Performante (A4 E9aV3c, Uw 0.9 pour Ug 0.5), elle cible bureaux et hôtellerie. Le mixte est encore marginal ; Minco n'est lui-même représenté que dans 150 show-rooms en France, et « il en faut davantage pour ouvrir le marché », mais les clients qui apprécient y sont fidèles.

Oknoplast déployait son offre sous 3 marques et dévoilait un concept de show-room sur Equip'Baie. C'est donc un Groupe qui s'exposait, avec 3 offres différenciées : Oknoplast, bien connu pour ses gammes de fenêtres « Premium » destinées à la réno chez le particulier, (profilés Veka et ferrage Maco). WnD est la marque de menuiseries PVC plus basiques mais bien équipées (profilés Aluplast), pour cibler appels d'offres et chantiers (en 2 et 3 joints). Aluhaus regroupe les fenêtres et portes en alu (profilés Aliplast). Sous marque Oknoplast, les nouvelles fenêtres Charme Mini vont remplacer la Rubin Mini : 6 chambres, 70 mm, plaxage (dont le nouveau Sheffield Oak) et option Colorfull, ferrage Mutliti Maco de base (0B), poignée Kiska, Uw 1.3 en double vitrage et 0.9 en triple. À signaler, le vitrage chauffant

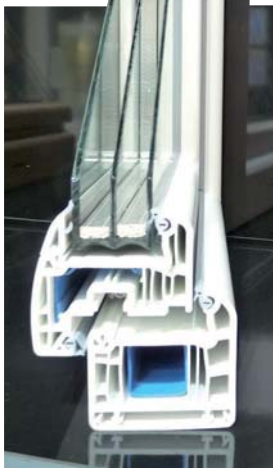


Fenêtre Aluhaus du groupe Oknoplast. Gamme Ecofutural, ouvrant apparent.



Nouveau plaxage Sheffield Oak chez Oknoplast, sur Charme Mini.

Charme Mini, fenêtre Oknoplast à profilés exclusifs.



1 - 2 - Porte alu monobloc 90 mm Vesta sécurisée. Gamme Elite, Oknoplast.



Vitrage chauffant sur fenêtre Charme Evolution d'Oknoplast.

présenté sur Charme Evolution, et la fenêtre PVC Winergetic avec capotage alu. Sous marque Aluhaus, la gamme Ecofutural déploie ses coulisants plaxés ou laqués « à la chaussette » (coloris faux bois), et ses fenêtres à frappe à ouvrant visible ou caché. Les portes d'entrée (gamme Elite) se déclinent en panneau 90 mm monobloc 1 ou 2 faces et soignent la sécurité : verrouillage 4 points sur simple pression à la fermeture, paumelles 3 broches, système anti-dégondage. À noter le configurateur de portes disponible sur aluhaus.fr.

L'Atelier Oknoplast est un concept de show-room qui sera proposé aux clients Oknoplast (460 distributeurs revendiqués en France) après certification de commercialisation. Le niveau Premium donnera accès à un show-room complètement identifié à la marque, le niveau revendeur permettra d'intégrer un corner. Le concept Atelier regroupe tous les éléments qui guident l'acte de vente et permettent au consommateur de créer sa menuiserie : matières, palette de couleurs, support multimedia (écran plasma relié à une tablette ou un smartphone, appli téléchargeables sur Apple et Google Store), vitrages et quincaillerie... Une démarche qui s'apparente seulement à celle d'un réseau mais sans l'être, l'objectif étant de proposer, au-delà des produits (Oknoplast et Aluhaus), du service et de l'innovation dans un concept moderne.



Concept de show-room, L'Atelier Oknoplast.



WnD, nouvelle marque du groupe Oknoplast. Menuiseries PVC dédiées au chantier.

Porte PVC monobloc en PVC teinté masse beige, avec design relié. Poitou Menuiseries.



Nouveau couissant alu haute performance du Groupe Megnien Industries.



Nouvelles portes d'entrée chez Poitou Menuiseries.

Rassemblées dans un nouveau catalogue, elles sont disponibles en montage panneaux traditionnel ou en monobloc. La couleur s'impose en PVC version Acrycolor (dormant/ouvrant, avec panneau verrier décoratif), alu ou duo teinté masse relié /plaxé PVC (Prem's). L'objectif est de « faire bouger les lignes sur ce registre ». La couleur représente 20 % des ventes PVC (plaxé), l'Acrycolor 5 % des ventes de fenêtres PVC chez Poitou Menuiseries, -regroupé avec Sermat (Alu)- confiées aux équipes commerciales communes aux 2 marques du Groupe Megnien Industries. Pour commercialisation avant mi-2015, un nouveau couissant alu aux lignes droites affiche $U_w 1.4$, $A^*4 E^*7B V^*B2$ en 2 vantaux en standard : performances assurées par dormants asymétriques augmentant le clair de vitrage de 10 %, joints TPE et barrettes élargies, en polyamide ou ESP qui peuvent être laquées, et accroche ouvrant/dormant spécifique, explique David Petrovic, Directeur des activités alu du Groupe.

Proferm innove et crée Textural, la « fenêtre combinée ».

Pour sa 1^{ère} participation à EquipBaie, Vincent Dejonghe a frappé fort en révélant une nouvelle génération de fenêtres à structure métallique complète, quincaillerie anti-effraction, paumelles invisibles. Elle met en œuvre un profilé combiné laqué extérieur satiné ou granité à base PVC et soude invisible (procédé Graff). Plus étonnante, la finition intérieure reproduit des textures bois, cuir, acier strié, quartz, Glossy ou carbone, pour s'harmoniser aux ambiances de décoration intérieure actuelles et faire de la fenêtre un objet déco à part entière. 800 000€ dont 500 000 pour l'unité de laquage et les machines ont été investis pour développer cette gamme qui préserve les atouts du PVC, dont la thermique ($U_w 1.3$ avec vitrage SGG Planitherm One Ug



1 - Finitions intérieures Glossy, carbone, acier... pour la fenêtre Textural de Proferm.
2 - Le procédé Graff est mis en œuvre par Proferm pour une soudure parfaite, sans ébavurage.

1.0 en 6/18/14 Warm Edge), l'acoustique 31 dB et le classement AEV A4 E9a VA3, mais lui confère une haute valeur ajoutée. Une gamme différenciante ! 4 styles sont proposés : Natives, Contemporaines, Authentiques ou Exclusives et les formes cintrées, triangulaires ou trapézoïdales sont possibles. La présentation de Textural en show-room est un atout indéniable de séduction pour les 1 100 clients de Proferm, qui a organisé sa production en s'inspirant de l'industrie automobile et soigne le rapport qualité/prix d'une offre originale. Faisant partie des 5 meilleurs fabricants français répertoriés par le CSTB pour ses séries EVO 70 et EVO 70 design, l'entreprise de Douvrin a choisi Kömmerling pour ses profils PVC, Technal pour l'alu et Roto pour ses ferrures. Vincent Dejonghe, qui dirige Proferm avec ses 2 associés Jean Carpentier et Alex Goutin, reste discret sur la recette de Textural, mise au point grâce à une parfaite maîtrise du laquage, et déclinée aussi en portes. CA > 15M€ avec 80 personnes, en croissance de 12 %...

Profils Systèmes démontre son dynamisme à l'occasion d'EquipBaie. Le récent rachat de Corialis, à qui appartient l'entreprise, par Advent International, groupe international de capital-investissement, est un signal positif pour le gammiste de Baillargues. Annonceur de grandes ambitions et de croissance externe, il devrait être un accélérateur. Christophe Derré, Directeur Général de Profils Systèmes, aura

dans ce contexte un rôle important à jouer au Comité Directeur du groupe Corialis, suggère Pascale Anselme, Responsable Communication-Marketing de l'entreprise française. Elle présentait avec une fierté légitime le 1^{er} numéro de Signature, magazine d'architecture et Art de vivre by Profils Systèmes : de Montpellier à Mantes-la-Ville, de Cuba au Maroc, de Daniel Burren au Chef Petit Pierre, et de la décoration à l'automobile, une revue luxueuse, à la hauteur du label Produit d'Origine Française que vient de décrocher Profils Systèmes. Côté produits, la poignée G*Lock, est adoptée pour faciliter la manœuvre des fenêtres. Les frappes Satin Moon affichent des performances optimisées de 25 %. Un prototype avec ouvrant 80 mm, Uw 0.7 en triple vitrage, était exposé sur le salon. La gamme Satin Road, elle, est déclinée en coulissant d'angle, tandis qu'en grand format, Profils systèmes propose sa porte repliable, jusqu'à 6 vantaux (on peut en coupler 2). Grand trafic pour la porte lourde 416 Satin Moon, à dormant et ouvrant 60 mm, serrure 5 points seuil PMR et remplissage jusqu'à 42 mm d'épaisseur. L'isolation thermique est assurée par des barrettes polyamide de 20 à 25 mm. Les nouveaux modèles de portails design Factory bénéficient des performances d'un nouveau centre d'usinage : choix de panneaux de remplissage aux multiples découpes laser, tôles perforées, incrustation de vitraux... Réussis, les nouveaux nuanciers étaient présentés sur le stand façon tableaux, la teinte Pierre de Lune s'affichant sur les principales nouvelles baies. Le gammiste lançait sa nouvelle application numérique. Disponible sur tablette et mobile, gratuite, 100% Pro, elle est conçue avant tout pour les clients Profils Systèmes et prescripteurs du bâtiment. Elle leur offre une information technique et détaillée sur chaque gamme pour faciliter conceptualisation et commercialisation de leurs projets. À télécharger dans l'Apple Store et très prochainement sur Google Play.

Socredis marque les esprits en lançant la 1^{ère} gamme PVC de fenêtre à ouvrant caché sur Artibat : son 2^e salon à Rennes, avec un retour positif sur les innovations présentées. L'ouvrant caché offre à la fenêtre PVC des masses toujours plus fines pour se rapprocher de l'esthétique alu. Démarche renforcée par une offre de couleur démultipliée -laquage, plaxage ou capotage alu- facilitée par l'absence de renfort nécessaire de l'ouvrant en couleur ! Esthétique, économie et thermique se conjuguent : Uw 1.2 avec vitrage Ug 1.1 Warm Edge SGG. 1 an



1 - 2 - Nouvel ouvrant 80 mm pour la frappe Satin Moon de Profils Systèmes.



Coulissant pliant grandes dimensions de Profils Systèmes, finition Pierre de Lune.



Une fenêtre PVC à ouvrant caché. Innovation Socredis.



Placage bois, chêne brut de sciage chocolat. Socredis.



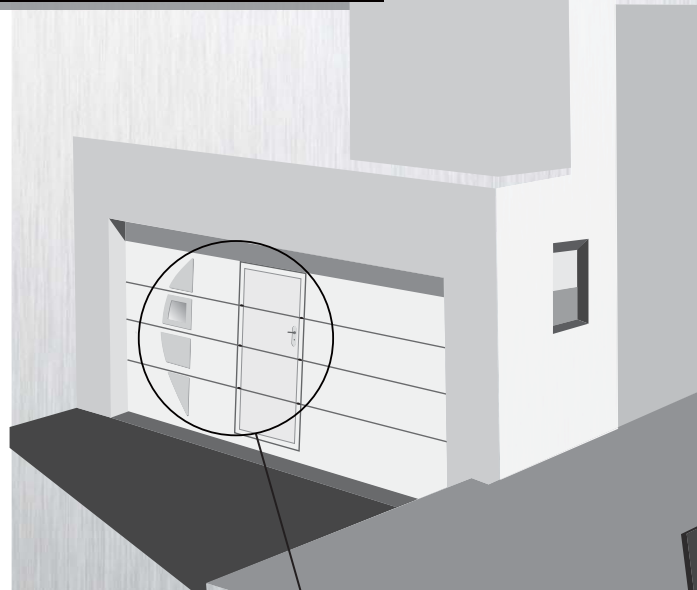
Porte-fenêtre PVC à ouvrant caché Socredis.

et demi de travail ont permis d'élaborer ce produit, qui se fabriquera comme une frappe normale et sera commercialisé au 2^e semestre 2015. Un système de pareclose intérieure, droite ou arrondie, permettra d'accueillir un triple vitrage 48 mm. Cette fenêtre était présentée en laque extérieure gris taupé 2800. La version porte-fenêtre est aussi convaincante, la rainure sur le battement central en accentuant la finesse. Côté finition, Socredis a mis à l'étude des placages bois intérieur, à appliquer comme un film de plaxage. Il serait proposé fin 2015, le temps de peaufiner le traitement des angles, en 2 teintes fort réussies de chêne brut de sciage, naturel ou chocolat.



Fame
PORTES DE GARAGE

L'ALLIANCE DE LA QUALITÉ ET DU DESIGN



La qualité du produit et du service
Des portes de garage personnalisables
Une fabrication française

www.fame-france.eu



Le stand de Swao sur Artibat.

Swao exposait à Artibat et EquipBaie, à la satisfaction d'Éric Chalaçon, Directeur Commercial de CETIH : chacun de ces salons a un visitorat différent, mais les 2 participations s'avéraient positives pour la plus jeune marque du groupe. L'accent était mis sur un concept inédit d'ouvrant discret pour la fenêtre alu, destiné au neuf mais désormais décliné pour la rénovation. Il a attiré nombre de visiteurs, sensibles également au principe du 100 % harmonie entre porte d'entrée, porte de garage et portail, mis en avant par la marque. Elle bénéficie d'une offre multi gamme et multi matériaux et d'un service très apprécié : la capacité de livrer le même jour l'ensemble des éléments d'un chantier, en ayant un seul interlocuteur commercial qui peut s'y déplacer si besoin. Une productivité optimisée, indispensable pour toutes les entreprises.

Double propos chez Technal avec le stand Service Professionnels du Réseau des Aluminiers Agréés Technal et le stand Technal proprement dit, présentant une nouvelle offre complète intérieure et extérieure dédiée au résidentiel. Le Service Professionnels, ce sont 19 aluminiers spécialisés dans la vente de menuiseries prêtes à poser aux professionnels de la menuiserie : « Vous posez, nous fabriquons ». Le stand conceptualisait l'activité de ces partenaires pour valoriser leur savoir-faire : fabrication sur mesure et livraison de proximité, service, conseil et disponibilité. Sol béton, outils d'atelier servant de table d'accueil, châssis prêts à livrer, le décor était parlant. Pour entrer dans ce réseau Pro, les Aluminiers doivent avoir envie de se développer sur le marché du prêt à poser, disposer de commerciaux et de moyens logistiques, pouvoir stocker les profilés pour être réactifs à la demande, avoir un BET et apporter conseil et service de proximité. L'accompagnement de Technal leur est acquis. Le stand Technal était, lui, dédié aux produits, présentant toute une nouvelle gamme dédiée au

résidentiel, en intérieur ou extérieur. Au menu, coulissant d'angle facile à fabriquer, sur base Soléal, avec masses vues réduites, et version galandage, angle sortant ou rentrant, rail bas encastré pour l'accessibilité aux PMR. Le coulissant Luméal à ouvrant caché est désormais commercialisé en version motorisée : moteur et système de verrouillage/déverrouillage sont dissimulés dans le dormant latéral et la traverse haute. Classification retard à l'effraction RC3, unique sur ce type de coulissant, souligne le gammiste. Il est équipé d'un seuil PMR et d'un nouveau système de manœuvre en inox spécifiquement étudié (poignée gauche/droite, intérieure/extérieure), qui enrichit l'offre poignée de Technal. Finesse et performances caractérisent ce coulissant (Uw 1.2) largement vitré. 3 châssis Soléal, OF, OB et BO, offraient sur EquipBaie leur version quincaillerie cachée, esthétique et sécurité au menu. Autre nouveauté, la porte panneau Soléal, monobloc, 72 mm, Ud 0.89 en 1 vantail, acoustique 34 dB, sur dormant 65 mm, pour l'habitat toujours. Livrée en PAP, avec sa quincaillerie (fermeture 5 points) et poignée inox, elle se décline en



Notéal Move, Volet coulissant motorisé de Technal.



Véranda Tourmaline esthétique toiture plate et ...



... coulissant d'angle Soléal. ©DR Technal.

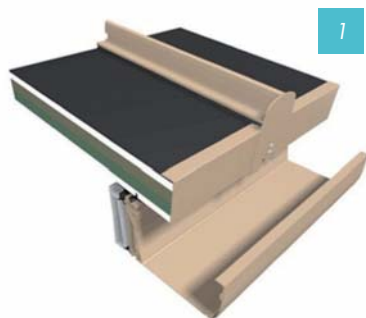


Le coulissant Luméal à ouvrant caché adopte une nouvelle poignée. Technal.



Porte panneau Soléal, monobloc, de Technal.

- 1 - Nouveau profil de jonction façade/toiture chez Véranda Rideau.
- 2 - Véranda contemporaine en alu 100 % à RPT. Véranda Rideau.
- 3 - Outre Stéphane Plaza, le consommateur est le meilleur ambassadeur de Véranda Rideau.



multiples panneaux avec ou sans vitrage (Volma) à lame isolante et 200 couleurs. Notéal Move est le volet coulissant motorisé de Technal : motorisation discrètement intégrée dans un bandeau horizontal et système de verrouillage breveté. Fonctionnement sécurisé et carte électronique « tropicalisée » après test au vent et à l'humidité, nombreux remplissages et version lames orientables pour cette fermeture facile à installer. La véranda Tourmaline esthétique toiture plate déployait sur le stand ses éléments de finition soignés. L'inclinaison de la toiture est dissimulée par un bandeau à la forme droite, constitué de rehausses empilables. Technal a développé un nouveau chevron en T inversé pour accueillir des prises de volumes jusqu'à 88 mm pour cette véranda qui peut accueillir châssis à occultation intégrée et remplissages à la carte : panneaux isolants autoportants 55 et 65 mm ou parties vitrées 32 mm. Des outils d'aide à la vente (logiciels Tech3D Véranda et TechDesign) permettent de créer et visualiser un projet, puis de le chiffrer et d'en optimiser la fabrication. Une solution accessible pour toitures à faible pente jusqu'à 5°, adaptée aussi à la réno. La Pergola espace de vie multi-saison Sunéal prolonge elle aussi l'habitat. Elle se décline en versions adossées à l'existant ou autonomes et déroule de multiples options de confort. Résistante à des vents de 230 km, elle accueille lames orientables courbes ou plates motorisables et garantit une mise en œuvre aisée. Technal exposait aussi sur EquipHotel, une expérience instructive pour Nicole Perez, Directrice Marketing. De nombreux hôteliers restaurateurs indépendants, porteurs de projets de rénovation, ont découvert les solutions du gammiste, qui, en 2015, parlera sécurité...

Véranda Rideau était sur EquipBaie pour développer ses 2 réseaux de distribution professionnels : son réseau éponyme de concessionnaires et Véranda Plus, réseau de vérandalistes indépendants qui s'appuie sur les 37 ans d'expérience du groupe sur le marché de l'aluminium. Multi produits, ces artisans installent fenêtres et portails et répondent à des demandes ponctuelles de vérandas, qu'ils ne fabriquent pas. EquipBaie visait à rencontrer de nouveaux clients établis dans toute la France pour cette structure. Le réseau Véranda Rideau lui-même axe son recrutement sur des villes de moins de 20 000 habitants en milieu rural ou en périphérie des grandes villes, l'objectif étant de passer de 70 concessions à 120. Le processus prend du temps, rappelle Bernard Cousin, Directeur Général : il faut apprendre à se connaître et

le prospect doit intégrer une méthode de formation aidant et faire preuve d'une réelle envie et d'une vraie capacité de développement. La campagne de communication grand public de l'entreprise a un impact positif sur le consommateur final et un effet indirect sur les professionnels à qui il inspire un désir de partenariat. Ils doivent conjuguer talent pour la vente, savoir-faire en termes de conception et pose, aidés en cela par le réseau, ses méthodes et ses logiciels de chiffrage. Le positionnement est celui de « la véranda pour tous » grâce à une offre à large spectre. Sur le salon, s'exposait le produit phare : esthétique contemporaine, conception parallélépipédique, absence de toiture visible (bandeau), conforme à la tendance de la demande. La recherche continue sur l'amélioration de la performance thermique (nouveau profilé de jonction façade/toiture) et de la protection solaire (panneaux et menuiseries propres, vitrage de contrôle solaire, brise soleil). La véranda domotisée gérée sur tablette (motorisation io avec Somfy) a été présentée avec succès à la Foire de Paris. Le lien est ainsi créé entre la véranda, le portail et l'éclairage du jardin. Une proposition logique pour une entreprise qui a la culture de l'écoute client (consommateur type, propriétaire de 50/60 ans, tous revenus), de son service et de sa satisfaction... Il est son meilleur ambassadeur.



Version Carmin pour la porte Nativ de Zilten.

Zilten poursuit sa voie sur le registre du contemporain et de l'éco-conception, avec une nouvelle version de la porte bois Nativ, Nativ2, déclinée en Carmin et Brun sur Artibat. Les fiches sont plus cosues (18 au lieu de 14 mm), un joint est ajouté sur le dormant. Côté alu, c'est un nouveau modèle Griff,



qui attirait les regards : son décor, non pas rapporté mais intégré à l'intérieur et affleurant à l'extérieur, crée un relief incurvé. 4 griffures cuivrées écorchent la matière. D'autres nouveaux modèles s'éclairent de grands vitrages en verre minéral opale pour préserver l'intimité (Volt). Le PVC adopte un plaxage bois, avec motif de résine métallisée en face intérieure. L'acier se caractérise par une approche très isolante et le mixte adopte une conception monobloc. À noter une nouvelle association avec Horizal pour harmoniser 5 modèles Zilten à ses portails. Sortie en mars 2015.



Porte Aluminium Griff de Zilten.

FINITIONS PRÉCIEUSES

Adapta Color est un fabricant de poudres espagnol innovant et très créatif. Musical Waterfall, Desert Mist, Wildlife Sanctuary... sont quelques uns des noms donnés à ses laquages de la collection Oxyde Patina. Un petit échantillon poétique pour une large proposition de revêtements certifiés Qualicoat/Qualmarine qui imitent l'oxydation naturelle de métaux. Dans la série Crystal Patina, le profilé semble enveloppé d'une feuille d'aluminium froissée. Ne nécessitant pas un processus différent des finitions habituelles, ces poudres donnent un relief particulier et une esthétique très originale aux profilés. Peintures thermochromiques, photocatalytiques (Bio-Nox) et autres propositions d'effets multicolores, l'offre est riche et permettra de trancher sur le magnifique mais désormais très systématique RAL 7016... Présent en France depuis 2 ans et demi, Adapta participait à son 1^{er} EquipBaie pour proposer aux professionnels de l'Hexagone d'oser sortir des sentiers battus. Un gammiste alu a déjà fait appel à leur talent pour une collection exclusive ! Cette entreprise familiale dotée de son propre laboratoire travaille sur l'application de ses poudres à d'autres matériaux que l'aluminium (PVC, bois) en basse cuisson, mais aussi sur des peintures parfumées ou qui captent les mauvaises odeurs... ■



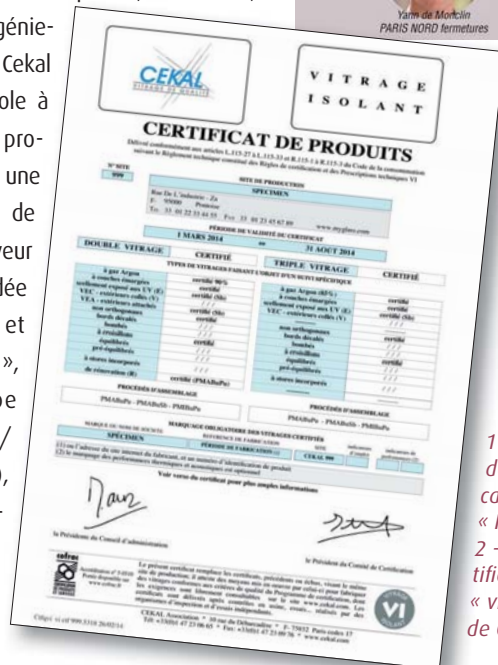
- 1 - Finition photocatalytique Bio-Nox. Adapta Color.
- 2 - Un échantillon de la Collection Patina d'Adapta Color.



CÔTÉ VITRAGE...

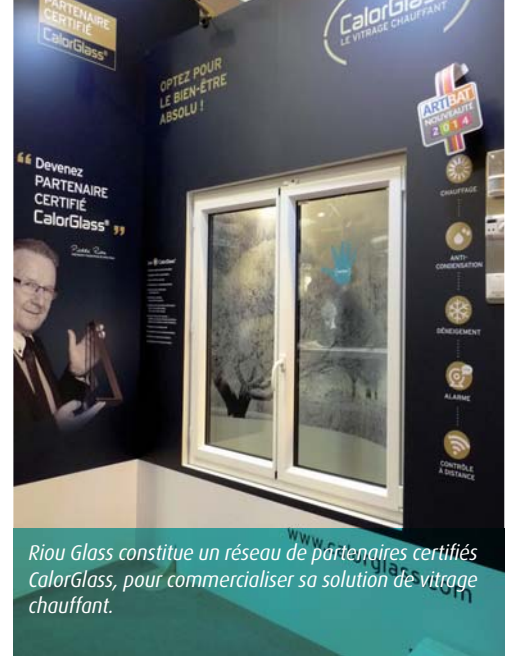
Cekal faisait un point sur la certification des vitrages à l'occasion d'EquipBaie. Il y participe parce que le salon « est vraiment axé sur notre cible, menuisiers et façadiers. Il est important d'être là et de leur donner les informations qu'ils attendent », commentait Martine Ollivier, sa Présidente. 180 centres sont certifiés (27 M m² de vitrages), dont 1/3 hors de France : « On sent que les étrangers s'intéressent au marché français (Polonais, Allemands, Roumains, Turcs) ». L'activité est quelque peu ralentie par suite de la crise mais les demandes de certification se maintiennent. Incontournables sur les vitrages isolants à gaz, croissantes sur le triple vitrage, parfois axées sur des spécialités (vitrages techniques). Cekal, soumis désormais à la nouvelle norme européenne EN 170 65 régissant les organismes de certification, suit avec attention les évolutions technologiques. L'association a revu le certificat de produits « vitrage isolant » pour en rendre plus clair le périmètre, lister les types de vitrages certifiés, rappeler la séquence de marquage telle qu'elle doit apparaître. Le mode d'emploi au verso a été lui aussi précisé et devient bilingue. Cekal vient d'éditer un document de synthèse dédié à tous les utilisateurs :

le Cahier des Charges Vitrages Isolants. À la différence du marquage CE, les certificats Cekal sont renouvelés tous les 6 mois et impliquent un suivi de la fabrication et des constituants des vitrages pour que les produits soient de qualité et pérennes. Un objectif auquel s'attelle toute une filière : concepteurs, maîtres d'ouvrage, menuisier poseur, architecte, bureau de contrôle, ingénierie, laboratoire d'essais. Cekal donne justement la parole à 5 représentants de ces professionnels pour mener une intelligente campagne de communication en faveur de la certification, fondée sur l'humain : affiches et film « Ils en parlent », visible sur YouTube (www.youtube.com/watch?v=Em4KznSz83M), et à partir du très fréquenté site cekal.com, onglet communication...



- 1 - Campagne de communication de Cekal, « Ils en parlent ».
- 2 - Nouveau certificat de produits « vitrage isolant » de Cekal.

Riou Glass lance un réseau CalorGlass®. Il exposait cette solution de vitrage chauffant CalorGlass sur Artibat, pour la 2^e fois. « Depuis un an, le produit est prêt et commercialisé », précisait Sébastien Joly, Responsable Marketing/Communication. Il annonçait le lancement d'un réseau et le recrutement de revendeurs pour commercialiser cette solution de chauffage par le vitrage : « Des clients que l'on va former et accompagner en termes commercial et technique pour les préparer à préconiser, vendre et installer le produit ». Les branchements sont simples pour des installateurs déjà familiarisés à la pose de stores motorisés par exemple, mais une solution de chauffage à calibrer en fonction du lieu d'installation est plus complexe. Il faut donc être formé aux méthodes de calculs des chauffagistes pour évaluer nombre, surface et puissance nécessaire de vitrages chauffants. Pour se démarquer, menuisiers et vérandalistes sont intéressés par cette solution innovante, qui ne sera donc mise à disposition que de clients intégrés. Elle



Riou Glass constitue un réseau de partenaires certifiés CalorGlass, pour commercialiser sa solution de vitrage chauffant.

s'adapte à toutes les menuiseries et particulièrement à la véranda. Sa séduction est renforcée par le fait qu'on peut « toucher » la fonction offerte : la face intérieure chauffe sans déperdition vers l'extérieur grâce à la barrière de la couche extérieure qui renvoie la chaleur vers l'intérieur. Ce qui n'est encore qu'un marché de niche se démocratisera dans le futur. Le réseau en cours de développement accélérera la commercialisation de cette solution de confort.

L'harmonie de la menuiserie dans votre maison

DAKO®



- ✓ 20 ans d'expérience
- ✓ Réseau mondial
- ✓ PVC | BOIS | ALU

FENÊTRES | PORTES | VOILETS | PORTES DE GARAGE

DEVENEZ PARTENAIRE DE DAKO!

Vous y gagnez

- ✓ Un excellent produit de haute qualité
- ✓ Lignes de transport régulières
- ✓ Accès à l'opinion d'experts et possibilité de formation supplémentaire

DAKO USINE DE FENÊTRES

+48 18 449 28 00, export@dako.eu

Consultez notre site www.dako.eu et découvrez notre offre





4 propositions de vitrages performants mises en avant sur le stand Glassolutions.

Glassolutions conseillait sur Artibat d'opter pour des vitrages performants, présentant 4 solutions efficaces : Climaplus Dual 1.0, en double vitrage à haute isolation et haut niveau d'apport solaire, Climatop Lux en triple vitrage ITR Bioclean, ClimaPlus Xtreme 60/28 et ClimaPlus Sun Protect, des doubles vitrages conjuguant ITR, contrôle solaire et sécurité. Après GLASS Compass et GLASS dBstation, était présentée sur Artibat la nouvelle application digitale développée par Saint-Gobain pour faciliter la sélection de verres de décoration translucides : GLASS Vision. Disponible sur Smartphone et tablette, elle utilise la réalité augmentée pour visualiser, d'une manière réaliste, l'effet esthétique des verres imprimés translucides dans le décor de son choix. À télécharger sur Apple Store et Google Play. Quant au Service Pro RGE, il a pour objectif de conseiller et d'orienter les clients de Glassolutions et de les conduire jusqu'à la qualification.

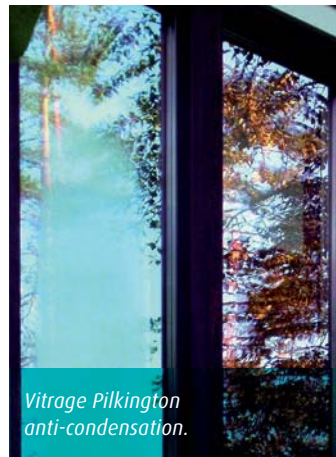


Application en verrière pour le vitrage résistant au feu Pyroclear de Pilkington.

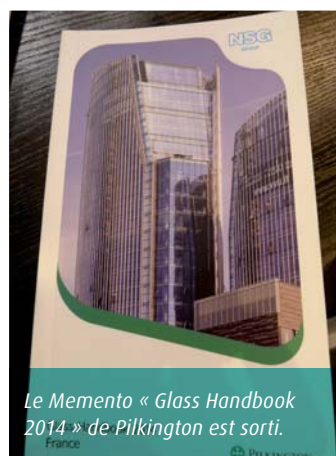
Pilkington regroupait sur son stand de MetalExpo ses solutions verrières vouées à optimiser l'efficacité énergétique des bâtiments. Vitrage isolant sous vide Spacia, gamme élargie de Profilit, qui a passé l'Avis Technique et se déploie en triple paroi et grandes hauteurs, vitrages de contrôle solaire, anti reflet ou de protection au feu, l'offre est multiple. D'ailleurs Philippe Grell, Directeur Marketing et Technique de Pilkington Glass Service (NSG Group) a livré son 1^{er} Memento, le « Glass Handbook 2014 », qui regroupe toutes les gammes disponibles, organisées par avantages induits. Signalons la prochaine commercialisation du verre Pilkington anti-condensation, qui permet de diminuer fortement l'apparition de condensation (point de rosée) générée par l'optimisation de l'isolation, pour garder des vitrages toujours transparents. Pilkington Spandrel Glass Coated, disponible en version trempée en épaisseurs de 6, 8 et 10 mm, est une gamme de produits pour allèges à utiliser avec le verre de contrôle solaire Pilkington Suncool™ pour assurer l'harmonisation des façades. Le Pyroclear, vitrage trempé résistant au feu, voit son application en verrière homologuée : développé avec RP Technik de cette solution avec vitrage E30 assemblé en double vitrage isolant avec couches FE ou de contrôle solaire, sur structure acier.



Pilkington Spandrel Glass Coated, pour harmoniser allèges et vitrages Suncool.



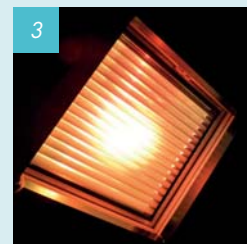
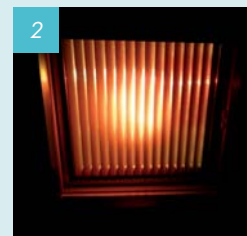
Vitrage Pilkington anti-condensation.



Le Memento « Glass Handbook 2014 » de Pilkington est sorti.

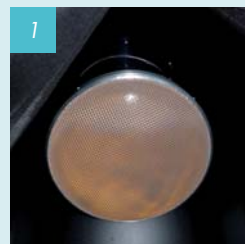
1 - Hexatube d'Hexadome : conduit de lumière pour industrie, tertiaire ou résidentiel.

2 - 3 - Sunlite Control, système de brise soleil intelligent intégré aux lanternes Hexadome. Ici, en position fermé ou ouvert.



OUVERTURES ZÉNITHALES

Hexadome adopte le contrôle solaire, grâce à une solution inédite de brise soleil intelligent intégrée à ses lanternes et DENFC, qui s'adapte automatiquement aux variations de la lumière extérieure. Une « expérience lumière » vécue à Artibat dans un cube noir. Grâce au moteur électrique intégré, les lames du Sunlite Control pivotent pour stopper le rayonnement et l'éblouissement en forte période d'ensoleillement, ou laisser passer une grande quantité de lumière en période hivernale. Ce système de remplissage livré en prêt à poser, disponible en version manuelle ou adaptée aux grands bâtiments industriels (avec coffret Storepilot Web), garantit une installation facile. Le pilotage gère à la fois lumière naturelle et ventilation, en toute sécurité. Une position fermée évite toute perte de chaleur de nuit. Hexadome présentait aussi le conduit de lumière naturelle Hexatube, dont le matériau permet de réfléchir 98 % de la lumière de l'extérieur. ■■



Nouveau Store coffre avec trappe de révision



Store coffre extérieur 7000

- Conçu pour le Tertiaire et l'habitat, le neuf ou la rénovation
- 2 trappes de révision au choix : facilité d'entretien & gain de temps sur les chantiers
- Disponible dans 12 coloris RAL en standard
- Manoeuvre électrique pour un confort d'utilisation optimal
- Favorise les résultats énergétiques de la paroi vitrée



FERMETURE : PERSONNALISATION ET FACILITÉ DE POSE AU MENU

Du portail au carport, de la porte de garage au volet coulissant, des finitions soignées, une personnalisation démultipliée, l'harmonie retrouvée, la pose simplifiée et l'automatisation facilitée...

Chez Cadiou, les innovations se multiplient, fonctionnelles et esthétiquement originales, toujours dans la tendance.

La volonté affichée est d'élever le niveau d'offre et de service. Multo, 1^{er} poteau multifonction universel pour portails battants et coulissants, était sélectionné parmi les nouveautés d'Artibat. Il sert à la fois de poteau-guide pour portail coulissant et de poteau de fixation pour portail battant : tout type de pose, charnières à paumelle, applique, 180°... Il dispose d'une trappe usinée donnant accès facile à l'intérieur du poteau. En configuration coulissant, il intègre la motorisation du portail en toute discrétion. En version battant, il comporte des renforts plats en alu de 10 mm d'épaisseur autorisant fixation de gonds et montage du système de motorisation. Multo intègre aisément tous types d'équipements domotiques de contrôle d'accès -interphone, digicode, vidéophone... En règle générale, l'entreprise de Locronan a épuré les montants et traverses de ses portails, et encore peaufiné ses finitions : couleurs et organes fonctionnels (gonds propres réglables). Le portail coulissant avec motorisation intégrée dans la traverse basse qui entraîne une roue type dentée sur un rail au sol pourvu de crans, Epona (nom de la déesse celtique des chevaux), était lauréat du Palmarès des Innovations EquipBaie. Une motorisation embarquée saluée par Jean-Pierre Loustaud. Cadiou cultive l'art de jouer avec les tendances, repérées par Emmanuelle Legault, sa Présidente, par exemple sur Maison & Objet. Esprit déco appliqué au portail et au garde-corps. Impossible de tout énumérer ici ! Remplissages de portails ou claustras en Dacryl avec décors insérés de plumes, fleurs ou morceaux de verre, ou inclusion de lin dans une résine naturelle -recyclable- (partenariat avec la Fondation Roland Jourdain), impression de photos personnelles sur portail (Santorin sur le salon), tôle perforée de motifs façon Pacman (« tendance régressive ! ») ou déclinant les mots du bonheur. Un motif de poisson incrusté dans des panneaux verriers trouve son écho dans un décor amovible réalisé au laser glissé

sur le poteau de Pesket, qui cache le moteur Invisio. Quant au portail PVC tout intégré, il a été développé avec l'extrudeur de Cadiou pour se couper et monter comme un portail alu, mais à un prix plus compétitif.



1 - Tôle découpée au laser. La poésie du portail Cadiou.

2 - Motif « régressif » pour le portail coulissant Fantom, de Cadiou.

3 - Pesket, motif de poissons décliné sur poteau et panneau verrier.

4 - Kaolin, portail tout PVC de Cadiou.

5 - Epona de Cadiou, lauréat du Palmarès Innovations d'EquipBaie.

6 - Olen, remplissage en Dacryl. Cadiou.

Multo, le 1^{er} poteau multifonction universel pour portails battants et coulissants de Cadiou.





Mécanisme d'inclinaison et de verrouillage des lames orientables de BSO Ehret.

Ehret était lauréat du Palmarès Innovations EquipBaie pour le concept Glit de volet coulissant sans guidage visible. les éléments de guidage tels que glissières ou points d'appui restent cachés, en position ouverte ou fermée. Grâce à cette technique inédite, le volet semble flotter sur la façade, contribuant notablement à son esthétique ! Le montage en 3 étapes est simple, aussi bien dans les bâtiments anciens que neufs. La dépose et l'entretien du volet sont aussi faciles : 2 vis à enlever pour donner accès à toute la structure mécanique. La solution se décline en multiples modèles : fermés (tôles, tôle perforée), avec des lamelles fixes, des panneaux spéciaux comme ceux en métal déployé, en tissu ou en bois véritable. Afin de personnaliser le cadre et le panneau, plus de 4000 couleurs et décors différents sont disponibles. Grâce à des nuanciers standardisés (RAL, NCS, VSR), il est possible de proposer des volets harmonisés aux autres éléments de la façade ou d'opter pour un autre choix. Le moteur, l'arbre de manœuvre et les crémaillères montées en haut et en bas du cadre de guidage constituent l'entraînement électronique. Les vantaux peuvent être actionnés par simple appui sur un bouton ou par commande radio et s'intègrent sans problème dans un système de domotique en place. De nombreux autres produits étaient présents sur le stand d'EquipBaie. Citons Move On, le volet coulissant pliable motorisé, disponible en largeur jusqu'à 6 m, et à refoulement d'un côté laissant le maximum de clair de jour, homologué Classe 4 en résistance au vent. Ehret étend son offre à une gamme de pare-vue. Il présentait aussi un mécanisme d'orientation des lames complètement plat, directement posé sur ces lames. Compatible avec leur motorisation, il en assure aussi le verrouillage. Ehret apporte des gammes différenciantes aux entreprises de fermetures, menuisiers et quelques façadiers.

La façade habillée de Glit, volet coulissant Ehret sans guidage visible.



RADIO TELECOMMANDE

La Radio-Télécommande SELVE **intronic** évolue et devient **iveo**. Son aspect plat et dépouillé est élégant. Très ergonomique, la télécommande est bien dans la main. Cette Télécommande **iveo** est disponible en version: 1 canal, 5 canaux, 10 canaux et avec ou sans horloges programmables.

iveo

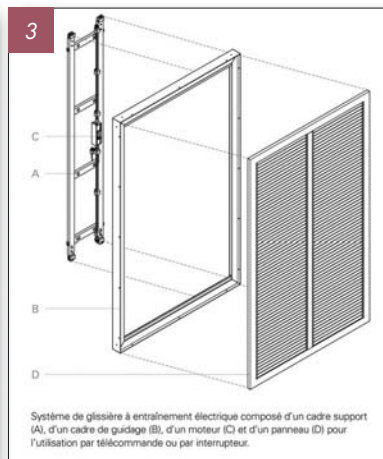


SELVE

Engineering in motion

SELVE Filiale France · 8, rue des granges · F-67580 Mertzwiller
tél. +33 0615 617 334 · fax. +33 0388 731 741 · a.stern@selve.de

www.selve.de



1 - Couissant à guidage invisible Glit, d'Ehret, en position demi-ouvert.

2 - GLIT avec panneau Matrico, coupe transversale.

3 - Glit d'Ehret : montage en 3 étapes.

Le volet pantographe de Griesser est un volet coulissant pliant motorisé dont le système de manœuvre se fait par plusieurs « cisailles » successives. Elles maintiennent le parallélisme des lames tout en respectant l'intégration parfaite en façade. En position ouverte, les panneaux repliés, perpendiculaires à la façade, assurent un apport lumineux optimal. En position fermée, le volet constitue une fermeture. En position intermédiaire, la baie reçoit la lumière naturelle tout en étant protégée du soleil. Le remplissage est personnalisable à volonté, dans la seule limite du poids : bois, tôles pleines, perforées, découpées au laser, gravées d'un logo... Griesser était déjà lauréat du Palmarès EquipBaie, il y a 2 ans, avec le BSO Metalunic Sinus, à lames galbées renvoyant les rayons du soleil vers le plafond. Jean-Marc Millord, Directeur Commercial de Griesser France, s'avoue ravi, amusé que le spécialiste du brise soleil soit récompensé pour un volet vertical, en fait la déclinaison d'un brise soleil classique conçu avec des lames verticales. « Cela n'existait pas, un volet pantographe ! » Le système apporte sécurité et alignement parfait des panneaux composant le volet coulissant pliable électrique et lui permet de fonctionner parfaitement : il pivote et se replie, autorisant des jeux de lumière... Cette récompense apporte à l'entreprise la reconnaissance de sa capacité à innover et de sa vision d'avenir et la stimule sur le registre de la fermeture. Griesser insiste sur la nécessité de choisir des produits résistants au vent, qui répondent aux normes sur ce registre, assurant la mise en sécurité des produits : store toile extérieur Solozip, BSO Lamisol Vento, volet roulant monobloc Vento. Une soufflerie était d'ailleurs installée sur le stand pour permettre aux visiteurs d'identifier la puissance, souvent sous-estimée, du vent. La charte Store d'Origine Contrôlée est un autre sujet cher à Jean-Marc Millord qui en rappelle les piliers. Produits de qualité

normée pour cet adhérent du SNFPSA engagé dans une démarche environnementale (toiles recyclables Texiloop) et engagement pour la fabrication française, gage de qualité et d'emploi en France (6 usines et 1 000 emplois). L'objectif est bien de « vendre au juste prix un produit juste et fabriqué au juste endroit ». Le SOC a ouvert son site Internet et proposait aux visiteurs ayant dûment visité les stands des 4 fondateurs de recevoir un agenda s'ouvrant sur 8 p de conseils pour formaliser leurs projets le plus professionnellement possible. La France est le 2^e marché de Griesser après la Suisse, avec une croissance régulière moyenne de 7 à 8 % depuis plus de 5 ans (CA 35 M€). Un développement stimulé par la stratégie d'innovation et une production organisée par centres dédiés aux divers types de gammes



Le BSO à lames galbées réfléchissantes de Griesser récompensé à EquipBaie 2012.



Détail du système de pliage du volet pantographe de Griesser.



Le volet pantographe de Griesser, lauréat du Palmarès de l'Innovation EquipBaie.



Volet pantographe de Griesser, un coulissant pliant électrique et sûr, qui fonctionne.



Solozip Box carré, store toile vertical résistant aux vents à 140 km/h. Griesser.



PLUS D'ESPACE, PLUS DE LUMIERE – UNE MEILLEURE QUALITE DE VIE

Vous rêvez d'enrichir votre cadre de vie de transparence, de lumière et de joie de vivre ? Optez pour les vérandas, jardins d'hiver et cloisons accordéon en verre Solarlux. Nos jardins d'hiver au design contemporain vous offrent plus d'espace et de confort au fil des saisons. Nous vous proposons des solutions sur mesure en aluminium ou bois/aluminium avec des profilés particulièrement fins tout en garantissant les meilleures propriétés thermiques et une excellente inertie permettant de réaliser de vastes surfaces vitrées.



(productivité à la clé). Le laquage intégré permet de démultiplier l'offre couleur (100 en standard pour les brise soleil) et de réduire les délais. En parallèle, sont développés des outils de vente modernes : iStore pour devis et commandes directes sur Internet à partir de photos à cliquer, avantage pour l'organisation du client menuisier qui en tire un bénéfice réel. Si le marché est plus difficile aujourd'hui, entraînant une vision au jour le jour, « il existe toujours des projets intéressants, des gens qui veulent investir et la valeur ajoutée offre toujours un retour ».

Éveno Fermetures attire beaucoup de visiteurs sur Artibat. Ils appréciaient son offre conçue pour optimiser toutes les ouvertures de la maison. En vedette, le système de motorisation propre Zuni R qui autorise la maîtrise intelligente du confort de la maison et permet, d'un seul geste, de commander tous les volets roulants motorisés. Éveno présentait aussi de nouvelles solutions de fermetures pour ITE et ossature bois. Tradi Bois, à haute performance thermique grâce à sa coque en polystyrène renforcée, offre un encombrement réduit dans le mur. Tadoo Bois, avec coque en PU, assure la reprise de traverse. Le Volet Réno solaire est optimisé et plus facile à mettre en œuvre. Son cadran est agrandi et intègre la batterie, évitant le démontage du caisson. Nouveau Réno BSO et nouveau Réno classique voisinaient le Tradi Auto, porté par ses coulisses. La nouvelle porte de garage Rol est plus facile à transporter et à monter par une seule personne, grâce à la séparation caisson/tablier. Sans barre palpeuse, sa vitesse de descente est contrôlée par un accéléromètre qui sécurise l'arrêt sur obstacle. Un produit compatible avec la motorisation Zuni R, souligne Mathilde Founstas, Commerciale sur le Finistère, qui rappelle le développement de coordonnées portes de garage/portes d'entrée Sphinx. À noter qu'en 2012, Éveno Fermetures a rejoint le groupe où figurent déjà La Toulousaine et Profalux, pour « construire une histoire commune ».



Volet Réno solaire, à côté de la porte de garage Rol.

Europortail Aluminium a été remarqué sur Artibat. L'harmonisation d'un Carport et d'un portail coulissant, tous deux réalisés en alu avec remplissage bois (thermochauffé pour en assurer la pérennités sans entretien) séduisait. Une solution esthétique, dont les finitions sont optimisées, commentait Gladys Guyot, la jeune dirigeante de cette société. La structure alu de ces produits peut être livrée vide, pour ceux qui souhaitent y intégrer un autre assemblage plus en accord avec la façade de la maison à équiper. Cadres soudés pour la rigidité et la solidité dans le temps, poteaux de section 150 x 150 et épaisseur 6,35 avec renforts, traverses 100 x 100 et épaisseur 5 mm caractérisent le Carport qui peut être agrémenté d'un bandeau tout alu, adapté aux architectures cubiques.



Duo carport et portail coulissant en alu soudé, remplissage bois thermochauffé. Europortail Aluminium.

Fame, la porte de garage dans tous ses états. Fille du P-dg Guy Janson qui a fondé Fermetures et Automatismes Moderne de l'Est en 1994, Élodie Janson a repris l'administration des ventes et la partie commerciale de la gestion de Fame dont elle était déjà Responsable Marketing & Stratégie. Rencontre sur Artibat, elle nous rappelle que l'entreprise familiale (son frère, Grégory Janson, est Responsable du Service Clients) assemble des portes de garage et développe avec son BET de 2 personnes des produits tels que le portillon intégré à serrure 5 points ou la porte latérale avec sa quincaillerie propre. Elle affiche un CA de 15 M€ en 2014 avec 65 personnes, dont 40 en production pour un total de 11000 pièces fabriquées/an. 800 clients actifs (sur un portefeuille de 1 200), dont le Réseau M. Store, ont choisi les gammes fabriquées sur le site de 9 000 m² des Grandes Loges (51), qui sera augmenté de 5 000 m² début 2015 pour accroître la capacité de production et de stockage, et permettre à l'entreprise d'être plus réactive. La motorisation est signée Sommer, Marantec ou Somfy et concerne 90 % des ventes. Le CA a crû de 5 % cette année, grâce à un élargissement de gamme. L'entreprise a d'ores et déjà programmé sa participation à R+T en 2015 pour « prendre la température » des marchés étrangers, dont l'Allemagne, étude de marché à l'appui. L'ambition est de mise dans cette entreprise familiale qui estime avoir encore des marges de manœuvre en France. « On ne compte pas s'arrêter là », suggère Élodie, avec tout l'enthousiasme de ses 28 ans : mise à jour des outils d'aide à la vente (panneaux coulissants et présentoirs de panneaux efficaces), modernisation des brochures, projet de refonte du site Internet et



Coordonné porte de garage Fame et portail RD Production, modèle Electro.



Fermeture par électro-aimant pour la Quadral, sectionnelle latérale de Fame.



Le Kit Thermo renforce isolation thermique et étanchéité des portes sectionnelles de Fame.

de développement d'un logiciel propre par l'informaticien intégré, l'entreprise avance ! Vouée à la rénovation à plus de 90 % de son activité, Fame renforce sa présence dans l'Ouest et entendait rencontrer à Rennes revendeurs installateurs, menuisiers, artisans et fabricants industriels. Un mailing de prospection les avait ciblés avant le salon.

Le designer Laurent Guillon apporte à l'entreprise son expertise indispensable, à l'heure où la personnalisation est de règle : hublots et inserts se déclinent à l'envi, et l'impression numérique apporte sa touche créative pour les marchés de niche, commerce et industrie. Avec Mid et RD Production, Fame développe également une gamme de portes de garage coordonnées à portes d'entrée et portails. Jusqu'alors voué à la seule sectionnelle, il s'est lancé dans le développement d'une porte battante, plus chère que les sectionnelles mais plus facile à poser. Testée en



Système d'exposition de panneaux de garage sur coulisses pour show-room.



Un présentoir compact et efficace des panneaux de portes de garage Fame.



Solutions informatiques pour les fabricants de fermetures et de menuiseries



VOLETS BATTANTS • VOLETS ROULANTS • PERGOLAS
• BSO • PORTES DE GARAGE • PORTAILS DE CLOTURE
• STORES • PERSIENNES PORTES SECTIONNELLES
PORTES D'ENTREE • FENETRES CHASSIS...

Fabrication, négoce, pose

▲ Gestion commerciale

Tarifification, devis, commandes, bons de livraison, facturation, commissions représentants, journal des ventes, règlements, intégration comptable, coût logistique, management, force de vente.

▲ Gestion de production

Calculs techniques, planification, fiches de débit, possibilité pilotage machines de débit, fiches suiveuses de fabrication, étiquettes, fiches de pose, temps passés, prix de revient, optimisation des chutes, GMAO...

▲ Gestion des achats

Suivi des prix fournisseurs, consultations, commandes fournisseurs, gestion des stocks, préparation inventaire.

▲ Statistiques

Commerciales par secteurs géographiques, clients, commerciaux, achats, fournisseurs, produits, articles...

▲ Module Internet

Saisie et suivi des devis et des commandes par les clients ou les commerciaux.

20 ans de références de 1^{er} ordre au plan national
Documentation complète sur simple demande

Intégrant les technologies de dernière génération, un logiciel complet, performant, convivial et d'une grande souplesse d'utilisation.

OPTILOG
23 bis, chemin de la Rouquette
81 990 PUYGOUZON
Tél. : 05 63 38 07 17
E-mail : optilog@orange.fr





Design et personnalisation sont de règle chez Fame : ici Quadral, Décor Temple.

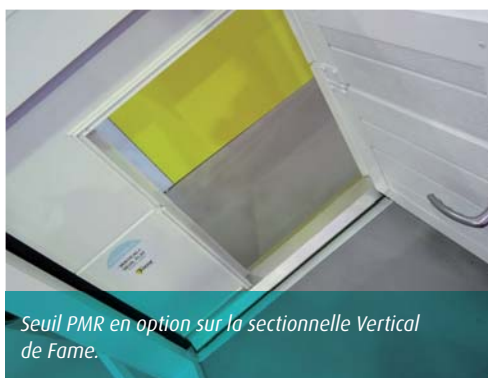
2012, « elle répond à une attente réelle du marché ». Exposée sur Artibat et EquipBaie, la Vantal sera commercialisée dès janvier 2015. En aluminium, elle bénéficie de profils à RPT –élément différenciateur- et de panneaux de remplissage 40 mm, est motorisable en 2 vantaux égaux/ouverture à l'extérieur et peut intégrer hublots et motifs. Son positionnement est qualitatif, sur le milieu de gamme : serrure 5 points de série, déclinaison en 2 à 4 vantaux, panneaux acier et mousse PU. Autre nouveauté, le Kit Thermo, qui, grâce à de nouveaux composants (profils hauts et bas à RPT de base, joints de panneau 40 mm, joints latéraux et de compression, profils de panneaux en polythermaleine), assure à la sectionnelle isolation thermique et étanchéité améliorées : U < 1.2 et Classe 4. Une demande croissante, portée par les nouveaux usages du garage et son impact sur la température de la maison. La gamme Vertical déployait ses motifs inox ou alunox, sa palette de couleurs et un seuil PMR 20 mm (disponible en janvier) : une montée en gamme sans plus-value. La Quadral (porte latérale) est améliorée : vantail ouvrant côté refoulement en version motorisée, système de fermeture par électroaimant caché dans le montant, sous-capot de finition. La Vertical + à portillon intégré bénéficiera d'un seuil PMR et adopte des motifs alunox brossé ou thermo-laqué, un portillon jusqu'à 1 m de large sans plus-value, une serrure et des paumelles plus résistantes. Une option « Ventil » est même proposée, en toute sécurité. L'encadrement des hublots peut désormais être en alu, en plus du PVC et de l'inox. La porte de garage chez Fame se veut solide, technique et esthétique ! Beaucoup d'attention est en outre portée à la facilité de pose des sectionnelles, en particulier grâce au pré-assemblage.



Fame lance une porte de garage battante, Vantal.



Ventilation sécurisée, option Ventil, chez Fame.



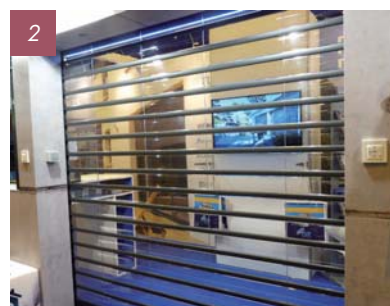
Seuil PMR en option sur la sectionnelle Vertical de Fame.

Lames de volet roulant transparentes chez Fermetures Loire Océan. En plaques de polycarbonate galbées reliées par des profils de liaison renforcés en alu extrudé, équipés d'un joint d'insonorisation en PVC, elles renouvellent le principe du volet roulant motorisé protecteur de loggia, abris de piscine... Le principe de ce volet roulant Pure Vision s'appuie sur la technologie Crystal Vision, qui a obtenu la certification A2P R3. Cette innovation applicable à l'habitat le devient ainsi sur le registre du rideau métallique pour commerces ou terrasses de restaurant. Chez FLO, Pure Vision se décline en 18 m² maxi (6x3 m), s'enroule, se pose dans un coffre et peut se commander à distance. L'entreprise dévoilait aussi des lames en alu plaxées aux textures et finitions variées mises au point par Geplast.



Serrure et paumelles renforcées sur la Vertical+ (sectionnelle à portillon intégré) de Fame.

1 - Lames en aluminium plaxées. Fermetures Loire Océan.
2 - Volet roulant à lames transparentes en polycarbonate galbé de Fermetures Loire Océan.





Nova Design Store, le 2 en 1 de France Fermetures.



Double câble et double ressort à la place du pare chute pour Miami Express. France Fermetures.



Volets battants Zéfiral Styl et Western Alu. France Fermetures.



Porte sectionnelle Miami Express en standard, sur mesure ou prémontée.



France Fermetures lance sa gamme de volets coulissants.

France Fermetures élargit son offre de volets battants et lance des volets coulissants.

Les nouveaux volets battants haut de gamme en alu extrudé Zéfiral Styl, en version pleine, et Western Alu, persiennés, déclinent habillages et remplissages, finitions satinées (5 en standard), tons bois veiné Naturall (8, Qualideco garantis 10 ans), et tous RAL en sablé, givré ou mat. Sur demande, ils adoptent les teintes du nouveau nuancier Architecture. Certifiés Origine France Garantie, ils adoptent la motorisation France Fermetures. Les kits de protection incendie et intrusion rendent compatibles ces volets battant ou roulants avec les détecteurs de fumée et les alarmes anti-intrusion quand ils sont connectés aux solutions domotiques Well'Com dont les télécommandes adoptent 6 teintes choisies. Autres nouveautés, le volet à projection jusqu'à 2 m 40 de large, relié à un anémomètre, un produit 2 en 1, Nova Design Store, associant volet roulant et store toile (motorisé) et un nouveau volet solaire à cadran discret et batterie intégrée au coffre, 10 % moins cher que l'ancien, pour répondre à une forte demande en réno. France Fermetures franchit une nouvelle étape en lançant des volets coulissants alu guidés sur rail haut et bas, déclinés en plusieurs remplissages de tôles perforées, teintes alu, tons bois et cérusés.

Il proposera à la fin du 1^{er} trimestre 2015 sa porte sectionnelle Miami Express, à pose rapide, grâce à de nombreux éléments pré-assemblés en usine, un réglage simplifié grâce à des ressorts latéraux intégrés aux montants et sécurisés par des fourreaux de protection (nouveau système de compensation). Elle est très adaptable, avec une retombée de linteau de 100 à 130 mm et des écoinçons pouvant être réduits jusqu'à 45 mm. Sur EquipBaie, étaient aussi exposées les portes de garage enroulables Easylis et Excelis « aux encombrements les plus faibles du marché » (caissons à partir de 205 mm), déclinés en 4 niveaux d'équipement, et une offre élargie



Volet battant motorisé de France Fermetures.

pour la gamme de sectionnelles à ouverture latérale Mykado qui intègre désormais panneaux à cassettes et portillon élargi. Dévoilé sur le salon, le kit Air'Metik est un système breveté constitué de 3 profils alu et de joints brosse à poser en périphérie des portes sectionnelles plafond Miami et Maori. Une option à installer à la fin du montage et adaptable à une porte existante.

Javey se concentre sur la fermeture sur-mesure et de qualité,

conjuguant « haute couture et technologie », rappelle Marie-France Javey, sa Directrice Générale. Exposant pour la 1^{ère} fois sur Artibat, dont elle était très satisfaite, elle y mettait en avant la porte sectionnelle plafond Geos by Javey, avec portillon intégré. Tous ses composants sont fabriqués par l'entreprise dans l'usine de Gy (70), y compris les panneaux sur le principe « Unique by Javey ». Ces panneaux sont fabriqués à la dimension exacte de l'ouverture, donc auto-finis à la largeur de la porte et à la hauteur ajustée : pas de coupe nécessaire pour ces panneaux sandwich acier 2 faces injectés de mousse PU haute densité, de 40 mm. Les motifs des cassettes sont positionnés en fonction des dimensions et des renforts possibles par injection pour les portes à portillon de grande hauteur. Le développement du portillon intégré a fait l'objet d'un travail poussé : solidité des profils alu, charnières invisibles



L'un des 2880 modèles de la sectionnelle plafond Geos by Javey.



réglables, serrure multipoints avec un point de verrouillage/panneau. Le soin apporté à l'esthétique se traduit par des aspects extérieurs lissés, stucco ou woodgrain, des motifs variés (rainures centrées, écartées, sans motif) et couleurs RAL ou plaxages chêne doré ou foncé : 2 880 modèles possibles pour Geos qui décline aussi des motifs aspect inox et hublots façon arbre, oiseau ou fleur. Châtière ou groom intégrables, tringlerie de serrure, résistance et tenue renforcées pour une porte qui s'installe facilement grâce à son ossature clipsable et des ressorts prétendus. Le montage des panneaux est breveté (système de platines) : pas d'espacement à régler et emboîtement facile des panneaux ainsi parfaitement alignés. Une porte de service assortie et personnalisable aussi est désormais disponible.

Sur EquipBaie, Je décore mon volet recherchait installateurs ou fabricants pour diffuser sa solution brevetée. Il s'agit d'un tissu adapté au mouvement du volet roulant, que l'on y fixe par 2 velcros pour le transformer en support d'expression décorative personnalisée. Plus question de voir disparaître la vue sur le port lorsque l'on ferme ses volets ! Et pourquoi ne pas choisir sa vue préférée sur la nature alors qu'on habite en ville, en appliquant par sublimation sur textile le motif choisi ? Stéphane Domzalski a validé son concept auprès du client particulier grâce à un site de vente sur Internet et à la participation à des salons grand public.



Le volet roulant, support d'expression décorative personnalisée. Je décore mon volet.

Philippe Gertz, Directeur Marketing de Lakal, notait une fréquentation accrue de son stand à EquipBaie. Pour des raisons qui ne tiennent pas seulement au salon, mais aussi, malheureusement, à la mise en redressement judiciaire de Futurol officialisée le 19 novembre. Outre ses habitués clients et prospects porteurs de projets concrets, des professionnels de la fermeture cherchaient une solution urgente pour boucler des chantiers... Lakal opérera

une sélection attentive de ces nouveaux clients potentiels, en fonction de leur volonté claire de le choisir comme partenaire. L'équipe France se compose de 12 commerciaux sur le terrain et un Directeur Commercial, secondés par 12 sédentaires au siège, interlocuteurs bien identifiés, 3 personnes veillant au SAV sur le terrain et 1 formateur (Lakal Academy). Le succès de l'entreprise allemande se confirme par un projet de construction à Sarrelouis, à 5 km de la frontière française : sur 4,8 ha, 20 000 m² dédiés à la production et 3 000 m² de bureaux. Fini la multiplicité des bâtiments de Sarrebrück. Le déménagement sera organisé en douceur entre 2016 et 2017. La situation conjoncturelle est difficile, mais Lakal a armes et outils pour être réactif quand les affaires repartiront, avec la possibilité de doubler le CA actuel (60 M €) grâce au nouveau site. Les axes d'innovation portent sur l'emballage (cartons tout en 1), de nouvelles tailles de lames avec enroulement optimisé, la proposition de nouvelles couleurs pour la lame éligible thermo-blanc TWS, un screen à intégrer au volet roulant. Côté domotique, Lakal travaille en parfaite intelligence avec Somfy qui motorise 95 % de ses volets. Sur le stand s'exposaient brise soleil, moustiquaires (solutions intégrées) et volets roulants (y compris à motorisation solaire). Le nouveau coffre isolé conçu pour le neuf, IsoTop, était en vue, décliné en différentes tailles et profondeurs pour s'adapter à la maçonnerie et accueillir BSO ou volet roulant en toute harmonie. Avec trappe de visite intérieure ou extérieure, il se pose simplement. Le BSO se développe en habitat, mais ne remplacera pas le volet roulant qui, lui, assure sécurité et occultation. Lakal ne propose pas de volets roulants à lames orientables car il se limite à des largeurs de 1 m 80. En revanche, il a du succès avec son volet à projection électrique simple à monter sur précadre, manœuvrable une fois projeté et dont la coulisse entière se projette. IsoProtect3 est un caisson en polystyrène haute densité qui conjugue isolation thermique, phonique et protection au feu. Montage simple, 2 tailles, et accueil d'une moustiquaire en option.

Le Groupe Maine cultive la réalité augmentée. Ce n'est pas un Mirage, nom de l'application pionnière du fabricant, mais un pas en avant sur le registre de la configuration personnalisée et de l'aide à la décision. Muni d'une tablette ou d'un smartphone, le client télécharge l'appli via les boutiques App store, Google Play... ou via le QR code visible sur les catalogues 2015 : le symbole RA+ à côté d'un portail, d'une



Coffre IsoTop, version brise-soleil.



Le volet à projection électrique de Lakal. Pose sur précadre.



Volet roulant solaire et BSO dans coffre rénovation, à accès en sous-face.



Lakal a sa propre flotte de 32 camions, assurant un service apprécié.



Mirage, Appli « Réalité augmentée » lancée par le groupe Maine.

GVR.dL : Le demi-linteau

Adaptable sur toutes les menuiseries et tous les demi-linteaux du marché

Transport tête bêche avec cale réutilisable

Performance thermique : Up jusqu'à 0,28 (PV CSTB n° BV14-123)

Résistance au vent : V4 en largeur 3 ml (PV CSTB n° BV13-434)

Étanchéité à l'air : C4 en treuil et moteur (PV CSTB n° BV13-433)

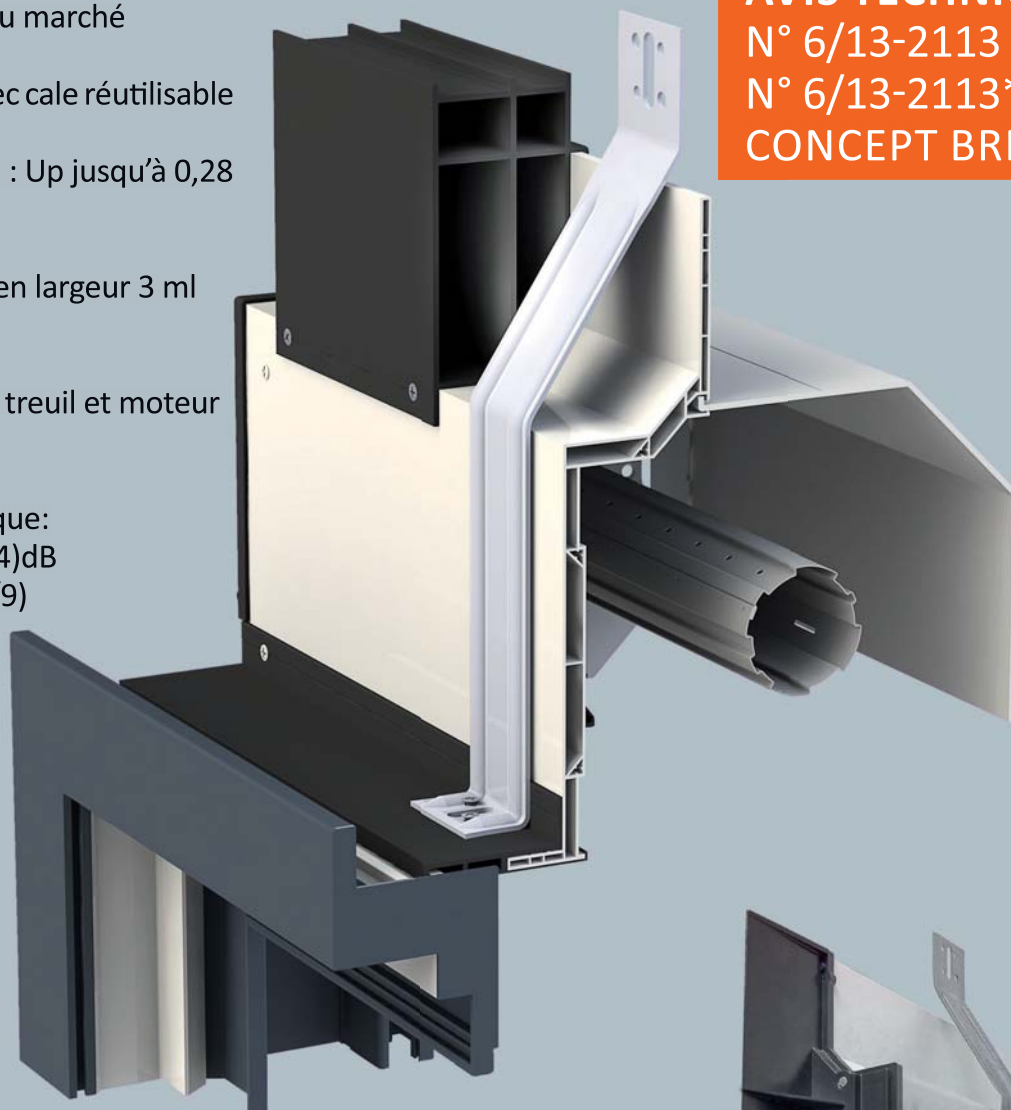
Affaiblissement acoustique:
Dn,e,w (C;Ctr) = 56 (-1;-4)dB
(PV FCBA n° 404/13/83/9)

AVIS TECHNIQUE

N° 6/13-2113

N° 6/13-2113*01 Add

CONCEPT BREVETE



Manoeuvre par treuil

NOUVEL EMBOUT

- Standardisation de la fabrication
- Montage facilité en manoeuvre par treuil
- Temps de montage réduit
- Étanchéité simplifiée





Porte de garage isolante Phoenix du groupe Maine.

porte de garage ou d'un volet lui indique qu'il peut placer sa tablette ou son smartphone en direction de l'image. Le produit apparaît alors sur l'écran. Il peut être personnalisé et analysé sous tous les angles. L'installateur et/ou le particulier peuvent, autre atout, voir le produit en situation sur la maison. Tous les modèles de la gamme Intuitive et la majorité des produits des gammes Active, Exclusive, Expressive et Initiative de Maine Clôtures seront disponibles en Réalité Augmentée. Chez Maine Fermetures, le seront les volets battants et 5 portes de garage, dont la nouvelle sectionnelle latérale isolante Phoenix (panneaux 40 mm). On peut y insérer des hublots et la coordonner avec les portails Onix et Organza. Côté volets, le Monte-Carlo en alu se transforme en persienne à lames orientables, disponible sur précadre (300 coloris). Côté portails battants, les gammes Active, Exclusive, Intuitive et Organza s'automatisent grâce au moteur Invisio, caché dans les montants. Il s'enrichit en option d'un clavier à code, d'une batterie de secours et d'un kit solaire.

Planète 2.0 chez Novoferm, avec son outil d'aide à la vente présenté sur Artibat : un show-room virtuel issu du configurateur de portes de garage BatiTrade (exclusivité sur ce registre), dont l'Appli est disponible sur Android et Apple. Le pack était en démonstration sur le stand, pour dévoiler ses fonctions : configurateur, web TV, books chantiers de prestige, catalogues à feuiller. Une plate-forme intuitive et ergonomique permettant de présenter toutes les caractéristiques techniques et esthétiques des modèles Novoferm Habitat. L'industriel présentait aussi Trafeco Plus, porte automatique de parking à



Alinéa, nouveau modèle de porte de garage designed by Bel'M chez Novoferm.

usage collectif intensif, personnalisable à volonté, et les nouveaux modèles de portes de garage designed by Bel'M, Alinea et Horizon, coordonnées aux portes d'entrée Bel'M et portails Cadiou.

RD Productions a toujours des initiatives fortes en termes de design. Il présentait sur Artibat un nouveau portail monobloc aux lignes très droites, évoquant un écran plat, avec des accessoires inédits : une poignée de tirage en tôle inox -Almet- électro colorée de 1,2 mm ornée de motifs en relief, collée sur inox de 5 mm d'épaisseur (7 au choix). RD Productions décline toujours ses portails alu entièrement coffrés : montants et traverses invisibles en face intérieure comme en face extérieure.



Portail en aluminium monobloc, façon écran plat. RD Productions.

Carport autonome ou abri de terrasse en alu, la nouvelle proposition de SIBB couvrait le stand de son vitrage en polycarbonate traité anti UV. Bandeau de LEDs, design sobre et option rideau intérieur pour ce produit à l'évacuation des eaux étudiée par les poteaux. L'entreprise joue sur la personnalisation de ses portails en présentant en avant-première sa gamme Signature, avec 3 zones prédéfinies de

Stand connecté, pour Novoferm, grâce à sa proposition de show-room virtuel.



Poignées de tirage à motifs pour les portails de RD Productions.



Fichier Portail Signature de SIBB.



Carport/abri de terrasse de SIBB en aluminium et polycarbonate.



La porte de garage basculante Carbas Pro, avec décor griffé Soprofen.



Chrono PSE, nouveau coffre bloc-baie chez Soprofen.



Carbas Pro de Soprofen : assemblage par équerre métallique sertie.



Carbas Pro de Soprofen : réglage 3D des paumelles du portillon



Pêne clic intégré. Carbas Pro, Soprofen.

choix de décors. SIBB est partenaire de K.Line pour les modèles coordonnés Esquif, Équilibre et Lignée. L'ancienne gamme Citadine se dote de LEDs à actionner par télécommande, indépendamment ou en même temps que l'ouverture du portail.

Soprofen orientait sa participation à EquipBaie sur la porte de garage :

il est désormais un référent sur ce registre, avec une offre de sectionnelles plafond et latérales, d'enroulables Carrol et maintenant de basculantes. Le lancement de Carbas Pro était donc valorisé, avec une mise au point très étudiée tant en termes techniques que mécaniques. Citons des joints doubles en silicone et brosse sur montants et triples en partie basse pour une étanchéité à l'air maximale, un seuil en partie basse facilitant l'écoulement des eaux, une finition laquée intégrale, un verrouillage 3 points, et portillon sécurisé intégré (60 à 70 % des ventes de portes de garage se font avec portillon). La simplicité de pose est bien entendu étudiée, la porte étant livrée prémontée. La sectionnelle Carsec Pro à ouverture latérale affiche sa solidité (panneaux isolés 40 mm) et une fiabilité assurée par son rail en alu extrudé de 5 mm et des chariots à double ou triple roulettes en alu, réglables en hauteur. Guidage au sol par sabots complété par une brosse basse réglable et joint brosse périphérique garantissent une finition étanche. Fonctionnement silencieux assuré et esthétique hautement personnalisable pour la Carsec Pro et sa version latérale. Sous marque Guttomat, un système de porte affleurante était mis en avant, avec un choix de hublots et de films « pierre » séduisants pour décorer la porte Pegasius Premium. Enfin, côté volets roulants, le nouveau coffre Chrono PSE discret et isolant (polystyrène) est en fait un bloc baie, puisqu'il est assemblé par le menuisier à la fenêtre, pour pose d'une seule pièce. Jusqu'à 0.36, pour ce coffre invisible de l'intérieur, adapté à l'ITE en neuf ou à la rénovation de coffres traditionnels. Enfin, les stores bannes Soprofen révèlent une technologie éprouvée de bras à segments en alu matricé pour plus de résistance.

SPPF lançait un nouveau coffre de volet roulant demi-linteau, Optibloc.

Un produit retravaillé en termes d'étanchéité à l'air (liaison menuiserie/maçonnerie) et de performance thermique (0,54 en doublage 140 mm PSE), à montage rapide sur menuiserie pour former bloc-baie (2 pattes coulisses et 2 pattes latérales). Le coffre est entièrement assemblé en atelier : un système industrialisé simple à mettre en œuvre, gage de qualité de pose. Lancé à Artibat et EquipBaie,



Optibloc, nouveau coffre de volet roulant 1/2 linteau de SPPF.

il sera commercialisé début 2015, après Avis Technique. Ses dimensions réduites le rendent compatible avec tous les linteaux du marché : 204 x 143 mm, enroulement maxi

2 350 mm sous coffre en lames 11 mm. Optibloc, invisible à l'intérieur, est personnalisable à l'extérieur en un large choix de coloris.

Volets Thiébaud présentait sur EquipBaie sa 1^{re} porte de garage en alu à RPT dormant et ouvrant.

Évolution, porte battante à ouverture extérieure ou intérieure, remplissage panneaux lisses ou rainurés, paumelles réglables... multiplie les options de personnalisation. Le volet coulissant reste la locomotive de l'entreprise qui arbore avec satisfaction son label Origine France Garantie. Leur motorisation (Mantion) est compatible Somfy et couplable avec l'alarme pour répondre à une demande sécuritaire. Le volet battant se manœuvre plus facilement de l'intérieur (PMR) grâce à l'astucieuse tirette reliée à l'arrêt du volet Stop Box et s'harmonise aux volets coulissants mixtes alu/remplissage bois Girasol Medley, désormais déclinés en lames jointives verticales. À noter de nouveaux tons bois (Orme et Noyer) pour le 1^{er} semestre 2015.



Remplissage lames bois horizontales ou frises jointives. Volets Thiébaud.



1^{ère} porte de garage alu chez Volets Thiébaud, à fermeture battante.



PROTECTION SOLAIRE ET VENTILATION

Elles s'imposent, sous des formes de plus en plus diversifiées et personnalisées, s'intégrant de mieux en mieux à la baie. La pergola s'affiche dans tous ses états.

Coublanc Stores célèbre sa 1^{ère} participation à EquipBaie en remportant un trophée au Palmarès de l'Innovation pour Satellis 200. Ce store banne offre une solution de réglage de l'inclinaison de 0 à 90°, manuellement ou avec motorisation. Un atout pour optimiser l'ombre apportée par cet équipement de 4,74 m de large et 2,50 m d'avancée maxi, à pose de face ou en plafond : il peut passer de la position horizontale à la position verticale en quelques secondes par simple appui sur la télécommande. Le secret réside dans le système de console centrale unique et le faible encombrement de la manœuvre manuelle ou motorisée. Pierre Marsaglia, son Président, était heureux : « Un prix, c'est important. C'est une reconnaissance. L'innovation est notre culture d'entreprise, un état d'esprit transmis à chaque membre de l'équipe ». Créé il y a 9 ans, Coublanc est voué la fabrication de stores et pergolas (depuis 3 ans). Il voulait « marquer un tournant », communiquer sur son savoir-faire et ses valeurs, être reconnu pour sa capacité à innover pour avoir une longueur d'avance. Les projets de développement ne manquent pas autour de Satellis 200, déjà remarqué par des clients étrangers : italien, australien, tunisien ou marocain... Au programme, motorisation autonome et installation possible partout



Totalement incliné, Satellis 200 protège balcons, loggias ou terrasses.



Satellis 200, lauréat du Palmarès Innovation d'EquipBaie. Coublanc Stores.



Détail de Satellis 200. Coublanc Stores.

(monoconsole). Déjà 3 ans de travail du BET intégré, mais ce n'est pas fini ! Comptant 250 revendeurs en France, storistes indépendants ou membres de réseaux (M. Store), Coublanc Stores est une société sœur de l'AGDE, Association de Défense de l'Emploi en milieu rural en France, qui fabrique en sous-traitance d'assemblage sur 4 sites de fabrication, 7 000 m² d'ateliers et 200 personnes pour différentes sociétés, dont Coublanc. Cette dernière affiche un CA de 2,6 M€ avec 4 personnes, en croissance de 10 %, et vise + 40 % en 2015.



Le store Satellis 200 de Coublanc Stores, à inclinaison réglable.

Dédiée à la ventilation et au contrôle solaire, Ducu était lauréat du Palmarès de l'Innovation EquipBaie pour sa Ducogrille Nightvent. François Laurent, Responsable des Ventes France, s'en réjouissait, y voyant une perspective de développement et notoriété pour l'entreprise fidèle au salon. Le volet de ventilation lauréat est donc une solution tout en 1 de ventilation en toute sécurité contre le vol et les intempéries grâce à sa grille protectrice. Posé comme un vitrage, pour feuillures de 24 à 48 mm, il se compose de 2 éléments essentiels : une grille de fenêtre extérieure à lamelles perforées, empêchant l'intrusion d'insectes, dûment testée en matière d'étanchéité au vent et à l'eau, disponible dans une version anti-vandalisme ou anti-effraction. Le panneau intérieur isolé, complètement lisse et esthétique s'intègre



Coupe de la Ducogrille nightvent, lauréate du Palmarès innovation EquipBaie.



Nouvelles lames asymétriques pour DucoWall, chez Duco.



DucoGrille nightvent et DucoGrille Close 105, pour ventilation nocturne sécurisée.



Brise soleil de Duco, à lames verticales en Red Cedar.



DucoSun Linear, brise soleil de Duco à lames en forme de parallélogrammes.

sans problème à l'intérieur de l'habitation. Il assure l'atténuation acoustique et une valeur thermique du volet de ventilation comparable à celle d'une fenêtre fermée (U 1.5 en position fermée). Grâce à un passage d'air important (jusqu'à $369 \text{ l/s}^{\text{m}^2}$), il favorise un refroidissement efficace. Un produit connecté, puisqu'une commande intelligente sur la base d'une mesure de la température et du CO_2 peut ouvrir/fermer le volet de ventilation si nécessaire et être couplée à la GTB. Cette solution de free cooling va devenir un classique pour bureaux et écoles, dans un contexte de sensibilisation accrue à la qualité de l'air intérieur, d'autant qu'il consomme très peu d'énergie et constitue un investissement très inférieur à un système de

climatisation, suggérait François Laurent. DucoGrille existe en version Close 105, à ailettes, pour ventilation intensive de grands volumes. Duco a pour vocation de travailler sur le climat intérieur sain. Il propose des solutions très technologiques et innovantes de ventilation et protection solaire pour éliminer le CO_2 . Toutes ses solutions sont disponibles sur Archiwizard, permettant aux architectes (logiciel gratuit pour eux) de tester les produits sur leurs projets en 3D. Outre le produit lauréat, le stand regroupait une offre riche de brise soleil fixes (DucoSun) ou orientables à lames verticales ou horizontales, dont une gamme à lames bois -Red Cedar- lamellé collé. L'avantage de cette essence est sa légèreté et sa stabilité dimensionnelle. Autre proposition, des brise soleil fixes à lames alu horizontales ou verticales de toutes les couleurs. Le laquage intégré chez Duco permet de s'adapter à tout projet : RAL, imitation Corten, faux bois... Une version design de lames en forme de parallélogrammes (lames Linear) s'exposait à Paris, pour changer de la classique aile d'avion. Avec DucoSlide, pour le collectif, la protection solaire est assurée par des panneaux coulissants, là aussi déclinés en lames Red Cedar fixées dans le montant d'une façon totalement invisible, ou en remplissage par panneaux ornés de découpes laser. La gamme de ventilation DucoWall décline ses systèmes de grilles à lames filantes, à montage facile par clipsage. Une nouvelle lame est proposée : disymétrique, elle empêche l'eau de remonter dans la grille tout en assurant 70 % de passage d'air. La clientèle de Duco est constituée de métalliers serruriers, façadiers, menuisiers alu (le DucoGrill Nightvent les intéresse), bardeurs et étancheurs.

Le Palmarès de l'Innovation EquipBaie récompensait Filtersun pour son Probox entre pareclose.

Une nouvelle génération de stores coffre intérieur Probox à fixation clipsée et pose rapide qui s'intègre facilement à la fenêtre, sans perçage. C'est une solution de clipsage qui permet d'intégrer parfaitement le store équipé de toiles Screen ou Soltis, avec coulisse 21 ou couvrante. Éric Mesquich, Directeur Général et Directeur Industriel de Filtersun, ravi de la réaction de ses clients, précise que cette innovation s'applique aux fenêtres tous matériaux, mais de préférence à pareclose carrée. Les architectes l'apprécient ! 4 clips suffisent pour la poser, mais elle assure isolation thermique et protection solaire en façade, sans aucun perçage donc, pour des dimensions jusqu'à 1 m 50 de large et 2 m 50 de haut. Le store est manœuvrable par manivelle ou chaîne. Une motorisation autonome



1 - Mallette Probox, imaginée par Filtersun pour les poseurs.

2 - Ombre & Lumière, store double toile pour obscurcissement variable, nouveauté Filtersun.

3 - Probox entre pareclose, lauréat du Palmarès Innovation EquipBaie. Filtersun.

4 - Filtersun. Pro Duo, solution combinant store occultant + store Duette ou store plissé.

est à l'étude. L'origine du produit est une demande de la société SEAS pour un architecte qui souhaitait une solution de protection solaire fixée sans perçage sur châssis. 6 mois d'allers retours entre Filtersun (Groupe Hunter Douglas), et SEAS ont permis la mise au point finale. D'autres produits Probox sont appréciés chez Filtersun pour leur pose simple, leur application en intérieur ou extérieur, Zip ou projection. Des produits idéaux pour les poseurs, à l'écoute desquels l'entreprise se tient. A ainsi été mise au point une mallette Probox qui regroupe tous les éléments nécessaires pour les différentes solutions Probox. Sur le stand était aussi présenté Pro Duo, qui permet d'ajouter une Duette ou un store plissé à un store occultant, toujours en prêt à poser. Et Ombre & Lumière, un store double toile, avec bandes de tissages plus ou moins obscurcissantes. Autant de solutions très fonctionnelles qui font le succès de Filtersun, basé à La Loupe (28), dont 95 % des produits commercialisés sont fabriqués dans ses ateliers.

Chez Soliso, la Pergo'klim est lauréate du Palmarès d'EquipBaie, après avoir été largement mise en avant à Artibat. Une solution sur structure aluminium, à lames orientables et rétractables, brevetée, « unique en France » et très sophistiquée : on peut y intégrer une paroi vitrée, conçue pour offrir un véritable



Pergola Pergo'Klim de Soliso Europe : une offre sophistiquée lauréate du palmarès Innovations d'EquipBaie.

système fermé, avec poignée pour ouvrir et pousser les panneaux vitrés coulissants et pliants, en verre trempé ou feuilleté (épaisseur 10 mm standard). Le système encastrable (8 mm) est étudié pour compenser le faux-aplomb du sol. Soliso travaille sur un volet coulissant en aluminium extrudé persienné à lames orientables, qui conjugue donc occultation et protection solaire. À orientation manuelle, il sera ultérieurement motorisé. Une solution qui aboutira courant 2015 et vise le logement collectif. Sa production permettra de contrecarrer l'activité saisonnière de la protection solaire, suggère Christophe Pichot, Directeur Commercial, qui met aussi l'accent sur la charte « Store



Les Experts Storistes de Soliso fêtaient leurs 15 ans.



Les Experts Storistes de Soliso bénéficient d'une communication décalée et efficace.

d'Origine Contrôlée », créé avec Atès, Franciaflex et Griesser. Soliso participait donc à l'animation organisée sur les 4 stands des acteurs du SOC durant EquipBaie. Cette charte est relayée par les Experts Storistes, 116 adhérents pour 150 magasins, qui fêtaient leurs 15 ans, célébrés par des journées portes ouvertes : « Plus un label qu'un réseau », puisque regroupant des clients indépendants qui constituent les ambassadeurs de Soliso et affichent des CA et croissances performants. Leur recrutement, fondé sur le savoir-faire, est plus axé sur le Nord et l'Est, zones moins bien maillées de l'Hexagone. Ils bénéficient de formations à la pose (100 Experts en ont profité en 2014) et d'outils de communication très travaillés : charte graphique moderne et communication décalée, qui se démarque par une Mascotte féminine, accompagnée cette année de son petit chien. Autres atouts, bien sûr, la qualité des gammes de bannes (Hermès, Oceania..), stores, volets et bien sûr pergolas. Après le séminaire à Chantilly début Novembre, 80 Experts partaient pour la Thaïlande fin novembre.

Ates organisait son stand sur EquipBaie autour de ses nouveaux produits : l'architectural s_onro®, dont le tablier est en lames alu roll-formées à double paroi qui assurent isolation thermique, réflexion du rayonnement solaire et occultation, et le store 7000, sous label Store d'Origine Contrôlée. Ce store coffre à manœuvre électrique, avec guidage par coulisses ou câbles fait gagner du temps sur chantier. La partie basse de son coffre amovible constitue une trappe de révision. Panneaux japonais à fixation simplifiée et décorés par impression numérique et stores à lames verticales dont les couleurs de toiles M1 sont éteudues, faisaient partie des gammes très lisiblement mises en scène.



Parois japonaises, décor par impression numérique. Ates.



Nouveau store coffre Ates 7000.

Concept Alu exposait sur EquipBaie (1^{ère} participation) sa nouvelle Extanxia, véranda à toiture plate. Patio en verre et grands vitrages à contrôle solaire lui offrent une lumière optimale, tandis que sa pergola bioclimatique Variasun à lames orientables télécommandées, son avancée Viséa et son brise soleil extérieur Brisoletto, régulent savamment chaleur et rayonnement solaires. Une solution complète et séduisante qui facilite la transition in/out par un seuil approprié et se décline en version Arty ou Habitat : plafond en charpente apparente ou en plaques de plâtre. Le réseau Concept Alu lancé en 2013 compte une quinzaine de partenaires.



La nouvelle Extanxia de Concept Alu.

Solisystème est fidèle à sa culture de l'originalité. Il le démontrait sur EquipBaie avec Arlequin, objet d'un brevet international : un système de panneaux coulissants (amovibles pour les ranger l'hiver) intégrés à la structure porteuse en alu de 4 m 50 de large, mais qui peut aussi être installé dans des structures en acier ou lamellé collé. 2 niveaux de coulisses permettent de moduler une ou plusieurs zones d'ombre et d'ensoleillement, en faisant glisser les panneaux à l'aide d'une baguette adaptée. L'utilisateur choisit la couleur des panneaux de tôle ou toile mis en œuvre pour jouer avec cette protection en fonction de la météo. La pergola bioclimatique de Solisystème elle, s'habille de bandeaux personnalisables par découpe laser.



Bandeaux de personnalisation de la pergola bioclimatique de Solisystème



DOMOTIQUE ET MOTORISATION

La domotique progresse, en lien avec la motorisation des volets roulants en particulier. Le pilotage en est facilité par smartphones et tablettes.



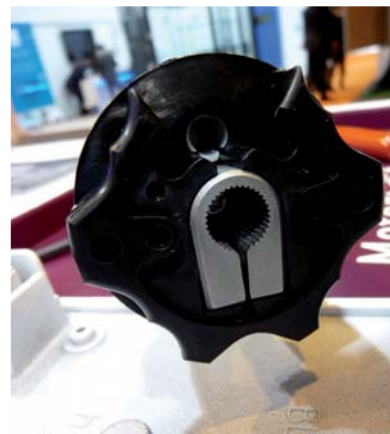
Delta Dore rend la domotique plus facile et plus fiable.

Chez Delta Dore, la nouvelle application domotique **iTydom** était en vedette. Elle permet de contrôler les différents équipements de la maison (chauffage, éclairage, alarme, volets) via tablette ou smartphone, d'afficher des consommations (électricité, gaz, eau) et de piloter en mode photo (à partir de vues réelles de la maison) et en commande vocale. La domotique se démocratise grâce à la venue sur le marché de nouveaux acteurs, les opérateurs de Telecom, et le rachat de Nest par Google, constate Romain Mocaër, Responsable marketing de la Business Unit Industrie. Reste le problème de l'installation des produits qui ne fonctionnent pas sur pile et, côté consommateurs, la familiarisation aux smartphones et tablettes chez les générations au-delà de 50 ans, que la domotique aiderait pourtant au quotidien. Au poseur, qui associe les produits motorisés, de démontrer la praticité de l'Appli. Protocole ? Celui de Delta Dore lui est propre, mais il s'adapte à d'autres via un module radio. Le partenariat avec des industriels - France Fermetures, Franciflex- est une solution favorable au développement des offres domotiques pour Delta Dore, qui continue à innover. Il propose aujourd'hui un algorithme permettant de coupler la gestion de la température et des volets roulants grâce à un thermostat intérieur et une sonde extérieure reliée aux VR qui agissent alors comme filtres thermiques : ils bloquent les rayons du soleil en été ou laissent passer les apports gratuits et naturels en hiver. Autre nouveauté, présentée en avant-première sur EquipBaie, une gamme d'alarmes radio compatibles avec tout l'écosystème radio Delta Dore. Sans fil, cette solution affiche une autonomie de 10 ans (au lieu de 2 ou 3), pour un confort d'utilisation très appréciable. Un détecteur de mouvements déclenche l'alarme en cas d'intrusion et envoie une

photo qui permet de lever le doute à distance, sur smartphone. Le nouvel interrupteur Tyxia 2330 dispose lui aussi d'une autonomie de 10 ans sur pile et permet le pilotage radio des volets en commande individuelle ou générale. Les solutions Delta Dore s'appliquent à l'habitat résidentiel et aux bâtiments industriels ou tertiaires : le nouveau site logistique de Delta Dore à Tinténiac est actuellement équipé d'une GTB maison qui permet pilotage et automatisation des éclairages et stores en fonction de l'intensité lumineuse extérieure.

Cherubini se distingue par ses moteurs à réglage automatique, intelligents donc, et faciles à installer (plug & play). Ils disposent de nombreuses options d'automatismes, grâce à des capteurs de vent, pluie ou luminosité. Les anciens moteurs filaires peuvent passer en mode radio pour en bénéficier. Cherubini propose des modèles de moteurs adaptés aux tabliers à lames orientables. Sur EquipBaie, il exposait un système breveté innovant de fixation sans support du moteur dans un coffre : une bride de serrage en acier fritté permet de fixer directement la tête du moteur sur le pivot de 12 de la joue alu. Cette innovation sera généralisée sur tous les moteurs Cherubini à fin de course électronique avec tête en résine, jusqu'à 15 Nm. À noter le capteur de vibration Mistral, qui protège le store en détectant son mouvement provoqué par le vent. Accent était aussi mis sur ses commandes (Skipper) mono ou multicanal. La LCD permet d'établir groupes et scénarii, et de mettre en place un planning horaire... Une programmation associée avec anémomètre et autres capteurs de pluie, température ou luminosité. Le capteur de luminosité et température est directement intégré à la commande Senso ! Plus besoin de capteur sur la vitre. Ces commandes offrent design soigné et support mural. Historiquement dédié aux accessoires de manœuvre manuels de volets roulants, stores toile, screen et brise soleil, Cherubini décline sur ce registre de nombreuses solutions haut de gamme (manivelles et treuils).

Somfy n'était pas présent sur EquipBaie mais avait orchestré une astucieuse campagne d'affichage à l'entrée du Parc des Expositions Porte de Versailles : « Somfy est à EquipBaie ». Les affichettes encourageaient les visiteurs à « vivre l'expérience de la maison connectée chez ses partenaires » exposants : Cadiou, Ehret, Flip Hella, Lakal, Solisystème, Soprofen, SPPF et Thiébaud...



Système breveté de fixation du moteur dans le coffre. Cherubini.



Commande Senso, à capteur de luminosité et température intégré. Cherubini.



Somfy revendiquait sa présence à EquipBaie...sur les stands de ses partenaires

LOGICIELS



Elcia privilégie la relation clients. Il est, par exemple, sur Facebook

Bruno Viallefont, nouveau Directeur Marketing d'Elcia, a découvert avec satisfaction Artibat et EquipBaie. Il y a rencontré des visiteurs différents mais nombreux, intéressés par la version 7.5 de ProDevis, logiciel de chiffrage et gestion commerciale dédié Menuiserie, Store et Fermeture, et l'appli Note & Go, réponse à leurs besoins de mobilité. La sensibilisation des utilisateurs à la gestion de la relation clients et installateurs est forte dans cette conjoncture difficile. Il est en effet nécessaire de faire évoluer le suivi clients et d'optimiser son efficacité commerciale. Elcia le propose à ses clients à travers les 2 nouvelles solutions présentées, mais aussi en mettant le suivi clients au cœur de ses préoccupations : programme d'amélioration continue en 10 points, PACO, et création d'une équipe dédiée (Auréli Gaspard dirige le service clients). Fonder la vente sur la relation client suppose aussi de renforcer sa présence sur les media sociaux, Twitter, Facebook...

DES VISITEURS AVISÉS...

Sur Artibat, nous avons parlé couleur avec Marc Schweiger, Directeur Général - MD Sales Unit de Renolit France, croisé dans le hall menuiserie/fermeture 10 A. La marque exposait en Hall 5 pour la partie toiture/façade. Il faisait un tour du secteur, heureux de retrouver à Rennes l'ambiance des Batimat d'antan ! Le développement des technologies de coloration montre que le marché français s'ouvre à ces possibilités déjà largement exploitées au Benelux, par exemple. Adhérent au SNEP, Renolit veille à ce que ces technologies soient compatibles et techniquement agréées par le CSTB.

Christian Vrabely, Gérant de Ventana France, visitait Artibat pour rencontrer ses clients et, éventuellement, en conquérir de nouveaux !

Olivier Guinebaud, Responsable du réseau Gamme Baie créé par le Groupe Huet pour cibler la rénovation et le grand public, est passé sur le stand de l'Echo de la Baie à EquipBaie, pour dévoiler les ambitions

affichées pour ce réseau. Gamme Baie entend développer les moyens alloués à sa notoriété, ce qui accélérera le recrutement de nouveaux concessionnaires. Ils sont une cinquantaine aujourd'hui, des indépendants, menuisiers et professionnels de l'isolation. Objectif, passer à 90 d'ici 2 ans. Le réseau a conclu un partenariat avec Rockwool pour favoriser chez ses concessionnaires, formation aidant, une approche globale de la rénovation énergétique en maison individuelle, avec l'image différenciante d'éco-rénovateurs. Ils disposent de gammes de fenêtres tous matériaux, avec une domination du PVC dans les faits (gammiste Deceuninck), effort étant fait sur la couleur (même en bois, grâce au laquage intégré par le groupe) et la sécurité, et donc des solutions d'isolation Rockwool. Via une centrale de référencements, Gamme Baie vend aussi volets roulants ou battants, portes de garage et solutions domotiques. Certains concessionnaires s'attaquent à l'ITE. Le réseau les encourage à exploiter leur fichier clients pour enrichir leur expertise d'artisan menuisier d'une démarche commerciale plus large, grâce à formation, outils d'ALV et argumentaires étudiés. L'enseigne peut être accolée à celle du concessionnaire (co-branding). La participation à Artibat, une première, aux côtés de Huet, a constitué un bon levier de communication.

Après un salon Artibat au bilan très positif en tant qu'exposant, Philippe Reveau, Responsable Commercial de Goplast, a visité EquipBaie. Il y a trouvé confirmation de la vogue du BSO et du volet à lames orientables, solution qu'il chiffre régulièrement, mais au final peu souvent retenue. Il souligne d'ailleurs la progression des demandes de devis en fin d'année, y espérant un signe de redémarrage pour début 2015. Cependant, le consommateur multiplie les demandes de devis pour un même projet : la fidélité à un artisan n'est plus automatique ! Il faut pouvoir justifier un prix par des performances concrètes. Philippe Reveau a découvert sur EquipBaie des volets roulants à lames transparentes (polycarbonate) qui peuvent avantageusement remplacer un rideau métallique (CHR, tertiaire). Heureux de la soirée Prescripteurs organisée par Profils Systèmes (visite des coulisses de l'Opéra Garnier), nous l'avons rencontré sur ce stand où il retrouvait quelques clients. Il apprécie les finitions exclusives de Profils Systèmes, particulièrement adaptées à l'habitat du littoral Ouest, et ses gammes comme Satin Moon : son esthétique ouvrant caché ou visible et le choix entre profils droits ou galbés lui permettent de répondre à toutes les attentes. Goplast lance cette gamme en janvier. ■



Marc Schweiger, Directeur Général MD Sales Unit de Renolit France, fait le tour des halls Menuiserie Fermeture.



Christian Vrabely, Gérant de Ventana France, en visite sur Artibat.



Olivier Guinebaud, Responsable du Réseau Gamme Baie, en visite sur EquipBaie.



Philippe Reveau, Responsable commercial de Goplast, rencontré sur le stand Profils Systèmes à EquipBaie.



BERTRAND MAUGIN, UN ESPRIT LIBRE ET POSITIF

Bertrand Maugin, Président Directeur Général du Groupe Maugin.

Accessible et chaleureux, Bertrand Maugin développe avec succès l'entreprise familiale qu'il dirige à Saint-Brévin (44). Il est toujours partant pour lancer de nouveaux projets avec ses équipes et découvrir le monde.

Réalisé par Sophie Dumoulin

« **Vous** mettez dans un shaker Mécanique générale + Restauration, vous secouez et vous obtenez un chef d'entreprise »... Parcours original pour le P-dg du groupe Maugin, né à Paimboeuf en 1962. Après un BEP de mécanique générale, il file à Paris. Il sera Maître d'Hôtel dans des établissements aussi prestigieux que le Fouquet's ou La Coupole, avant de rejoindre l'entreprise fondée en 1966 par son père, Gérard Maugin. Bertrand voue une admiration sans bornes au « Baroudeur angevin », surnom donné à ce menuisier bois passé au PVC, qui a beaucoup travaillé mais trouvé le temps d'élever 6 enfants et de pratiquer assidûment le cyclisme. Il vient

d'ailleurs de battre le record mondial de l'heure cycliste dans sa catégorie d'âge, 84 ans ! Son fils lui doit le goût de l'entreprise et la volonté d'indépendance qui ont fondé sa véritable vocation. Mais l'apprentissage de la mécanique et le sens du service acquis dans la restauration se sont révélés utiles. Désireux d'acheter son affaire, Bertrand avait par ailleurs suivi une formation de 6 mois à la gestion et l'organisation d'entreprise hôtelière. Elle s'est avérée transposable à la menuiserie... Quittant Paris en 1989, Bertrand rejoint donc son frère Hervé à Saint-Brévin, passant de la production à l'administration, puis au commercial.

Le sens de l'équipe

Sa philosophie de la gouvernance, il la résume en citant Pierre Bellon, fondateur de Sodexho : « Quels que soient l'environnement et la taille de l'entreprise, son développement sera proportionnel à la volonté de développer, au courage et à la compétence de ceux qui la dirigent... » La volonté de développer, il l'a, passionnément ; les compétences, il s'est toujours attaché à les réunir en s'entourant des meilleurs experts en chaque discipline, manière de s'y former lui-même. Une force, comme celle de prendre les problèmes à bras le corps et de les transformer en points positifs, c'est-à-dire en projets d'amélioration ! Quelques étapes-clés du développement du groupe l'ont particulièrement marqué. Le 1^{er} agrandissement des bâtiments d'origine, de 500 à 1500 m², en 1991, date à laquelle Gérard cède l'entreprise à Bertrand et Hervé : « En voyant la grande dalle de béton fraîchement coulée, nous nous sommes sentis capables d'attaquer les 5 continents » ! Événement instructif, à rebours, la visite d'une menuiserie industrielle normande. Les opérateurs ont interdiction de se côtoyer quand ils ne portent pas la même couleur de blouse - rouge, verte ou bleue. Du haut de son bureau vitré, le patron les rappelle à l'ordre au micro... « Zola » ! En 2000, la nouvelle usine est construite. Maugin passe de 4 000 à 12 000 m² : « On a cru que l'architecte s'était trompé », plaisante Bertrand. Le site sera agrandi de 10 000 m² en 2004 pour intégrer la production aluminium et une autre extension de 3 000 m² est programmée pour 2015. Décisive aussi, la constitution en 2009/2010 du Comité de Direction qui optimise la structure de l'entreprise : 4 responsables - finances, achats, commercial et production - élaborent la stratégie avec les 2 dirigeants. Des opérations de croissance externe ont été judicieuses : 2003, le rachat d'Open Alu « booste l'entreprise ». En juillet 2014, l'acquisition de Billon Menuiseries doit délester une partie de la production de Saint-Brévin. Mais ce dont Bertrand Maugin est le plus fier, c'est d'avoir « réussi à fédérer une équipe autour du projet d'entreprise » en ouvrant son capital aux salariés. Un tiers d'entre eux est devenu actionnaire : « Cela a renforcé l'esprit d'équipe ». À la tête du Groupe, les rôles sont bien répartis :

à Bertrand, P-dg, commerce, marketing et gestion, à Hervé, Directeur Général, la technique. 2 de leurs sœurs sont salariées de l'entreprise, là aussi sans problème : pas de passe-droit, « les choses sont justes à tous les niveaux ». Les prochains challenges sont clairs : atteindre les forts objectifs de développement du nouveau plan à 3 ans, faire passer le réseau Terres de Fenêtre de 90 à 160 points de vente et être attentif au marché pour engager une nouvelle diversification sur un produit complémentaire en 2015 ou 2016.

Le caractère familial de l'entreprise est une force pour la développer. Il permet en outre à ses dirigeants de partir en vacances l'esprit libre : l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle est important pour son P-dg. Même si gérer le groupe est une passion, il a besoin de prendre du recul, « lâcher prise » de temps en temps, afin de revenir plus disponible et plein d'énergie « pour travailler les projets à fond ». Il profite alors de ses amis, de sa famille, navigue en Atlantique, en Méditerranée ou dans la Baie de Phuket. La voile a supplanté le trek longtemps pratiqué, du fameux GR 20 corse au mythique Annapurna. L'Asie est son continent de prédilection, dit-il, évoquant l'ouverture d'esprit des gens rencontrés au gré de ses balades sac à dos dans les petits villages. Savoir s'adapter, ne pas se cramponner à un modèle culturel figé, est essentiel dans son métier fondé sur la relation humaine. Il assouvit ainsi une insatiable curiosité et le goût du partage qui l'ont poussé à contribuer à la création d'une menuiserie pour des orphelins roumains ou à parrainer activement dispensaire et école à Madagascar. Un état d'esprit qu'il inculque à ses enfants, Chloé, 25 ans, son assistante depuis peu, et Thomas, 27 ans, infographiste. Ils n'ont pas l'intention de prendre sa suite, mais se voient transmettre par leur père le sens de la vérité, de la justice, du respect de l'engagement, de la constance, de la tolérance et de la patience. Des valeurs à pratiquer au quotidien comme le bonheur « qui commence par l'aptitude à cultiver l'esprit positif. Comme une plante que l'on doit tailler, arroser et entretenir, le bonheur se cultive tous les jours ». Belle image pour celui qui rêve de devenir vigneron... ■■

C2R, LE RENOUVEAU

Prototype de volet motorisé doté de lames orientables et d'une moustiquaire.

Volet battant motorisé avec précadre, dans le show-room de Miramont.

C2R fabrique des volets roulants en bois, surtout pour la réno (Marseille, Arcachon...).

Fermetures et menuiseries, l'offre C2R est très large. Un héritage de l'histoire : l'entreprise est née de la fusion en 1999 de Carreter-Robin à Miramont-de-Guyenne et Rosa à Montaignu-de-Quercy, respectivement dédiés à la fabrication bois de fermetures et de produits dont les volets battants. Un héritage et une stratégie : multiplier les solutions de fermetures et menuiseries en bois, PVC et aluminium.

Réalisé par Sophie Dumoulin

La réorganisation des sites par métiers a permis de clarifier l'offre désormais concentrée sur l'habitat et de rationaliser la production : menuiseries et fermetures roulantes à Miramont, fermetures battantes à Montaignu. Des cellules clients idoines ont été constituées, regroupant techniciens, administration des ventes et SAV en 3 pôles. Franck Nuffer a été nommé Président du Directoire, Gérard Mazaleyrat prenant la Présidence du Conseil de Surveillance ; Camille Gonzalez chapeaute la direction commerciale réorganisée en 2014. La visite du site de Miramont permet de comprendre pourquoi ces 3 hommes « ont envie d'y croire » : la modernisation de l'entreprise est en marche, tant en termes de production que de gammes de produits et services.

Innovation et positionnement haut de gamme

Le CA de C2R s'affiche à 36 M€ sur l'exercice 2013/2014, avec 250 personnes (1/3 à Montaignu) et 200 000 références traitées, à raison de 800 lignes de commandes/j. Le développement commercial s'appuie sur 3 canaux de distribution : négoce traditionnel généraliste surtout pour les fermetures, avec

une croissance de PDM en volets battants et roulants, GSB surtout en fermetures, sous une autre marque et toujours sur mesure, et professionnels installateurs, spécialistes de la baie. Renov'Art, confié à Julien Lapeyrière, est l'un des axes privilégiés de croissance sur ce canal. Plutôt qu'un réseau, c'est un label, « le seul développé par un industriel fabricant menuiseries (profilés Rehau et Sepalumic) et fermetures, note Gérard Mazaleyrat. Il apporte le même soutien qu'un réseau classique, plus une centrale d'achats de produits complémentaires à ceux de C2R, sans adhésion payante. Les clients Renov'Art, experts en conseil sur fermetures et menuiseries alu, PVC, bois, acier, bénéficient d'exclusivités en menuiseries PVC et bientôt en volets roulants. Un effort est mené pour développer la notoriété de ce label dont la force repose sur l'activité rénovation à destination des particuliers, surtout en menuiserie sur mesure. Le recrutement vise des professionnels voulant passer du stade d'artisan à celui de commerçant et adoptant une charte qui régule la relation au client final et à leurs confrères. L'objectif est de recruter 15 adhérents d'ici la fin du prochain exercice. Ils étaient 59 fin octobre. L'entreprise renforce son organisation logistique -flotte propre pour les



Volet à projection à lames orientables, dit « Niçois ».



Camille Gonzalez, Directeur Commercial, Sophia Broudiscou, responsable Marketing & Communication, Gérard Mazaleyrat, Président du Conseil de Surveillance, et Franck Nuffer, Président du Directoire.



Volets coulissants sur rails haut et bas.



Le précadre aluminium pour volets battants, solution à succès.



Nouveau volet roulant extérieur à accès intérieur.



1 - Ligne automatisée de coupe des lames et assemblage des tabliers de volets roulants.

2 - Montage des volets roulants et passage au banc d'essai.

tournées dans le Sud-Ouest et 2 transporteurs locaux rodés à l'acheminement sécurisé de menuiseries- et surtout R&D et marketing : BET d'une dizaine de personnes, même effectif au marketing, sourcing et informatique structurés. Le numérique s'impose chez C2R avec 3 nouveaux sites internet -1 corporate et 2 spécialisés www.menuiserie-c2r.fr, www.volets-battants-pvc-alu-bois.fr et www.volets-roulants-electriques.fr, un film pédagogique sur les atouts de la motorisation des volets pour les poseurs et l'intégration de QR codes sur la documentation commerciale... Productivité et qualité du sur-mesure sont de règle dans l'entreprise dotée de bancs d'essais et dûment certifiée NF (menuiseries et fermetures). Compétitivité accrue et innovation sont des priorités face à une conjoncture très concurrentielle. La domotique est à l'ordre du jour pour les fermetures, avec la recherche d'un protocole ouvert et simple d'accès. Ce pourrait être un des atouts de Renov'Art. L'outil industriel bénéficie d'un investissement de 1 M€/an sur les 2 sites depuis 2 ans : à Montaigu, extension de 2 000 m² de surface et industrialisation de la production de volets battants et précadres, et réorganisation (mise en ligne de l'activité bois). Volets battants PVC (20/30 %) et surtout alu (50 %) sont favorisés, scie à panneau horizontale alimentée par portique à ventouse aidant. À Miramont, l'outil de production des volets roulants et portes enroulables à tablier alu (33 %) est modernisé : bancs de montage, Lean Management, cycle de production raccourci grâce à 1 centre de débit et d'optimisation des arbres, 1 tronçonneuse et 1 assembleuse doubles lames. Un centre de débit/usinage des profilés de VR est à l'étude sur le modèle appliqué aux menuiseries. Une ligne d'emballage incluant la fabrication des boîtes et cales sera installée en janvier, en même temps qu'un centre de débit/usinage automatique des profilés alu pour coulissants et frappes. C2R axe son offre sur des produits innovants, conformes aux réglementations et préoccupations environnementales : « Se différencier en



2

termes de produits est un enjeu majeur pour nous », commente Franck Nuffer. « Nous travaillons sur le tryptique prix/service/produit », renchérit Gérard Mazaleyrat. Le fabriqué français est un argument : « Le consommateur français y est sensible s'il n'induit pas un surcoût trop élevé », estime Camille Gonzalez. Sur un positionnement haut de gamme, C2R valorise son volet roulant extérieur intégré à la menuiserie, avec accès intérieur via une traverse amovible. Conçu pour la MOB, il s'adapte à tous systèmes constructifs, en neuf et réno. Il évite toute déperdition thermique, garantit chiffrage aisé, pose rapide et facile car simultanée de la fenêtre et du volet roulant. La version PVC se doublera d'une version alu élaborée avec Sepalumic. Le précadre alu pour volets battants lancé fin 2013 remporte un succès notable. C2R a créé une filière d'extrusion pour concevoir son profilé (modèle déposé à l'INPI) et affiche les atouts de cette « révolution » qui suscite une demande croissante (+ 35 % en 1 an) : fixations invisibles à l'intérieur du tableau, gonds composite avec tige inox vissés en façade à l'intérieur du pré-cadre pour optimiser le clair de jour, joint à cadre périphérique entre précadre et volet pour assurer étanchéité à l'air et occultation totale quand le volet est fermé. Un équipement fabriqué sur mesure pour tous volets battants, Bois, PVC ou alu, de 24 à 36 mm, à lames verticales et à cadre, disponible en couleurs tendance, tons naturels bois, qui permet d'associer coloris intérieurs/extérieurs. La fabrication de ce précadre facile à poser sera optimisée par une industrialisation renforcée : ficheuse pour percer et positionner automatiquement les gonds usinage automatique des butées sur les profilés. Ce produit facilite le remplacement d'anciens volets battants et réduit le SAV. Le catalogue 2015 inclura un nouveau volet battant alu à lames horizontales au design contemporain et de nouveaux volets coulissants adaptés aux grandes baies et à tous budgets, en alu, PVC ou bois. Ils peuvent aussi faire office de brise-soleil selon le remplissage. Les volets battants PVC 24 et 28 mm se déclineront en plusieurs coloris et tons bois. Un autre produit était testé fin octobre : un volet roulant doté de doubles lames orientables et d'une moustiquaire, tout en 1 ; ce système mécanique mais motorisé, domotisable donc, marie ventilation et protection. En janvier, l'entreprise présentera une nouvelle menuiserie composite PVC/fibre de verre : tenue mécanique optimale sans renforts acier hors grandes dimensions, design affiné (ouvrant protégé) et coloris modernes. Uw 1.2 pour double vitrage avec warm Edge Ug 1.1 et 0.8 en triple vitrage. ■



RUBAN ADHÉSIF VHB™ DE 3M, SOLUTION D'ASSEMBLAGE PRATIQUE, RÉSISTANTE ET DURABLE

Rouleaux de VHB.

À l'occasion du 30^e anniversaire du ruban adhésif VHB™, Laurence Rollès, Directeur de la Division Colles & Adhésifs pour l'Industrie de 3M France, a fait visiter le laboratoire des solutions colles et adhésifs haute-performance du site de Beauchamp dans le Val d'Oise. Avec Guillaume Judet de la Combe, Directeur Marketing de la Division, et Bertrand Volckcrik, Ingénieur 3M, elle fit partager 3 expériences instructives sur ce ruban d'assemblage qu'est le VHB. Un trentenaire à haute-performance.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Les innovations 3M se déploient dans l'aéronautique, l'hygiène et la santé, l'emballage, l'électronique, l'automobile et la construction. 3M France siège à Cergy Pontoise et affiche 1,1 milliard d'€ de CA, 15 sites, 13 usines, 3 000 personnes dont 125 à la R&D dans 6 centres principaux. L'Hexagone bénéficie de 3 000 références de colles et adhésifs pour l'industrie. Une offre toujours enrichie, favorisée dans le groupe par une culture de l'innovation collaborative, une équipe de 8 400 chercheurs dans le monde, un investissement de 7,6 milliards de \$ sur les 5 dernières années, 3 330 brevets déposés en 2013 et 100 000 détenus dans le monde. Cette culture de l'innovation a pour vocation affirmée de simplifier

la vie quotidienne et se traduit par ce chiffre : 40 % du CA sont réalisés sur des produits de moins de 5 ans. Le ruban VHB, ou Very High Bond, s'inscrit dans cette lignée et prouve toujours son efficacité. Il s'en vend 20 000 km/an (distance entre Pôle Nord et Pôle Sud), décliné en mousse, double face et ruban amovible Dual Lock...

Les bénéfices du VHB vérifiés au Centre Technique

Tester en réel la pose ce ruban sur 2 plaques d'aluminium démontre l'efficacité de cette solution alternative à la fixation mécanique. Plus de rivets, ni vis, ni soudures, ni sutures, c'est rapide, simple, avec prise immédiate. Le ruban adhésif crée un joint permanent étanche.



Laurence Rollès dirige la Division Colles & Adhésifs pour l'Industrie de 3M France.



Guillaume Judet de la Combe, Directeur Marketing de la Division Colles & Adhésifs pour l'Industrie de 3M France.



Bertrand Volckcrick, Ingénieur 3M, dans le Coliseum du Centre Technique 3M de Beauchamp.



Les adhésifs présentés au Coliseum du Centre Technique 3M de Beauchamp.



1 - 4 - Test de productivité : l'assemblage par VHB est 2 fois plus rapide que le rivetage.

5 - 6 - Test de résistance au choc.

Sa viscoélasticité assure l'adhésion parfaite sur tous types de métaux et surfaces même imparfaitement lisses et l'assemblage de matériaux à coefficients de dilatation différents. Absorption des chocs et efforts liés à la dilatation thermique et redistribution des tensions sur toute la surface du ruban garantissent la durabilité de l'assemblage, sans réparation ni entretien. Cette efficacité se décline pour charges statiques et dynamiques, en utilisation interne ou externe : le ruban s'adapte à une pose à basse température et résistant au feu (30' à 200°). Elle s'est étendue depuis 1984 de la fixation de panneaux miroirs à celle de petits bois, de l'assemblage de raidisseurs pour façades au collage de vitrage en façade VEC et a obtenu l'ATE du CSTB en 2009, 1^{ère} mousse viscoélastique à obtenir cet agrément. En 2010, le VHB avait été utilisé pour réaliser plus de 7 500 bâtiments commerciaux dans le monde et près de 150 000 m² de vitrages en France (VHB B23F et G23 F). Cette solution alternative, adoptée par des façadiers de renom (dont Goyer, entre autres pour le siège de Pomona à Antony - 92, Paquet Fontaine pour Sodexo à Guyancourt-78, et Chiri pour la façade diamant du hangar 16 de l'aéroport de Cannes Mandelieu-06) permet de renforcer la durabilité des pièces ainsi assemblées et allégées (jusqu'à 10 kg/cm²), d'améliorer le confort acoustique (métal sur métal) et le process industriel. Elle ne constitue pas un frein au recyclage, le groupe veillant au respect de l'environnement et à la gestion du cycle de vie de ses produits. Le VHB 5952 conjugue performance et adhésion instantanée.

Dédié aux matériaux non tissés et aux colles & adhésifs, le Centre Technique a 3 vocations principales : déployer de nouvelles solutions et applications, y compris pour les clients, développer l'expertise de ces clients par des formations et accueillir des démonstrations des technologies initiées par 3M. Un bel outil, dont la partie R&D réunit 10 laboratoires, dont un dédié aux colles et rubans industriels, et qui reçoit 550 visiteurs/an. L'ambition est de doubler ce nombre. Le Centre Technique a noué des partenariats avec écoles d'ingénieurs et autres centres techniques (CSTB, CETIM...) pour faire homologuer et découvrir ses solutions. Le Coliseum est une

salle conçue pour faire découvrir toutes les gammes disponibles aux professionnels, du bâtiment entre autres. Chaque produit, adhésifs en films, en simple ou double face, ou colles structurales, y est associé à des applications. Les solutions proposées font l'objet d'améliorations permanentes en termes de toxicité, confort et santé (colles à base aqueuse).

Le VHB a été testé sur 3 de ses propriétés sous nos yeux au Centre Technique. La productivité a été démontrée par l'assemblage en parallèle de 2 plaques d'alu grâce à un ruban de VHB 5952 et par rivets. La démonstration est convaincante : il faut 2 fois moins de temps avec la solution 3M, < 2 minutes contre 5. Le 2^e test a consisté à comparer la résistance au choc de l'assemblage réalisé par bande de VHB de 2 cm de large sur la hauteur de la plaque alu par rapport à celle d'une plaque alu de 460 mm de haut et 2 mm d'épaisseur, rivetée (5 rivets de Ø 4 mm), soumis au même choc pendulaire d'une boule de bowling de 7,5 kg à une hauteur de 80 cm. Les rivets ne résistent qu'à 2 impacts, le VHB à 40, sans rupture : sa viscoélasticité absorbe la contrainte et la déformation de la tôle ; l'assemblage résiste beaucoup mieux aux chocs et phénomènes de fatigue. Le 3^e test démontre la souplesse de la solution 3M : c'est un test de traction à une vitesse de 50 mm/min sur une mousse PE de Ø 1,6 mm. On obtient une elongation de 2 mm, soit 1,25 fois son épaisseur. Le même test sur un VHB de 2 mm d'épaisseur révèle une déformation de 12 mm, soit 6 fois son épaisseur. Cette propriété lui permet d'absorber les déformations liées à la dilatation des matériaux, ainsi définie : plus l'énergie de surface est élevée, plus la surface de contact est grande et meilleure sera l'adhésion. Les applications en façade se développent en France, en partenariat avec le CSTB, les façadiers poussant parfois les gammistes à valider certains systèmes avec VHB. Une démarche effectuée aussi par des menuisiers industriels pour de nouvelles gammes ! La distribution du VHB est assurée par des spécialistes agréés 3M. S'ils sont aussi transformateurs, ils peuvent conditionner le produit dans des formats autres que standard (rouleaux, trocantage) pour s'adapter à des besoins particuliers : bande prédécoupée, pastille ou toute forme complexe exigée. ■



LES ZELLES SE DONNE LES MOYENS DE SES AMBITIONS

Robert Dollat, Président, Éric Maire, Directeur régional, Stéphane Pastor, Chef de Produit, Éric Simon-Barboux, Directeur Commercial, et Christophe Cayment, Directeur de l'usine Eural.

La visite de son site de fabrication Eural dédié aux menuiseries aluminium à Bordeaux est l'occasion pour Les Zelles d'afficher ses ambitions : devenir le 1^{er} intervenant en fourniture et pose de menuiseries alu sur le marché du logement collectif.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Robert Dollat, président, et Éric Simon-Barboux, directeur commercial du Groupe Les Zelles, ont martelé ce message. Cet objectif nécessitait de s'appuyer sur un site de production moderne et de nouvelles gammes répondant aux exigences actuelles et futures. C'est chose faite. Désormais, il faudra compter avec cet industriel sur le registre de l'aluminium outre celui du PVC, label Origine France Garantie à l'appui.

Après sa reprise par le management et MBO Partenaires en 2008, Les Zelles intègre en 2009 Eural, société familiale créée en 1988 à Bordeaux et spécialisée dans la menuiserie aluminium. Le rachat d'un bâtiment voisin pour construire un entrepôt logistique répondant aux exigences propres à l'activité chantier porte à 6 400 m² la surface disponible, dont la moitié dédiée à la production. Eural garde sa propre clientèle du grand Sud-Ouest (de Niort à Bayonne) et cible désormais, au niveau national, l'activité chantier et la fourniture au particulier via le réseau Menuisier

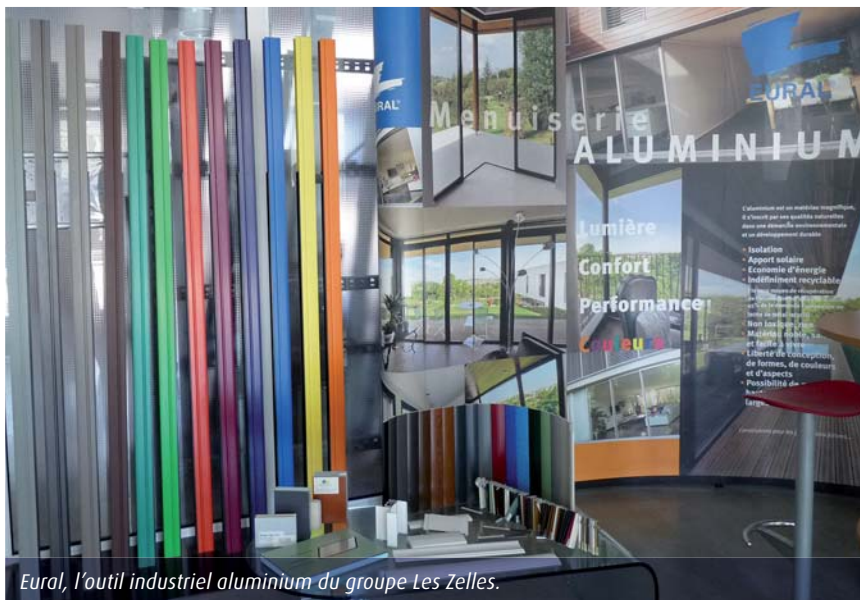
Conseil Les Zelles. Le stockage horizontal des profilés (en blanc, 50 % de la production, et Ral 7016) est assuré sur place pour tenir 4 semaines de délai des livraisons. Les profilés bruts sont stockés chez le laqueur pour répondre aux demandes d'autres couleurs (tous Ral) sous 6 semaines. Les produits sont préparés par lots pour passer au débit/usinage, l'ordonnancement de la production étant dicté par la logistique. Les ateliers, réorganisés en lignes, ont bénéficié d'un investissement de 500 000 € sur les bâtiments et 50 000 € pour l'achat d'un robot de débit/usinage Dubus. L'outil est performant. Après usinage, les profils passent au débit (coupe droite pour les coulissants, coupe à 45° pour les portes, fenêtres et vérandas). La capacité d'Eural a été doublée, à 70 menuiseries/j (jusqu'à 700 pièces) en 2x8. Le robot est paramétré pour optimiser la matière et gérer les chutes qui seront valorisées : stockées pour un usage ultérieur ou revendues à un récupérateur. Les pièces sont toutes identifiées en sortie de débit/



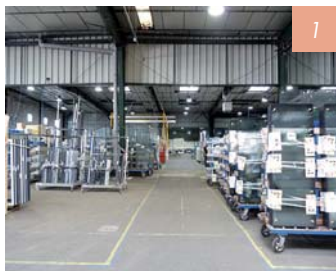
La superficie des ateliers Eural a été doublée.



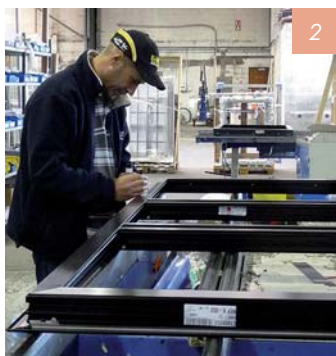
Stockage des profilés.



Eural, l'outil industriel aluminium du groupe Les Zelles.



1



2



3

1 - À droite, les vitrages en stock assurent une semaine de production.

2 - Les rivets sont peints en noir pour se fondre au cadre de cette menuiserie.

3 - Centre de débit et d'usinage Dubus.

usinage et rejoint la partie de l'atelier vouée aux coulissants ou aux frappes. Certains usinages sont effectués manuellement, par poinçonnage, parfois plus rapide pour les opérations complexes et formes spéciales. Chaque produit a son dossier de fabrication informatique qui mentionne l'ensemble des pièces à fournir. Eural bénéficie depuis novembre du Label Origine France dont dispose déjà la production PVC des Zelles. Ces 2 dernières années, toute la gamme a été revue : nouveau coulissant et nouvel ouvrant caché pour les fenêtres à frappe. Depuis le rachat par Les Zelles fin 2009, la remise à niveau industrielle, qualitative, commerciale et stratégique a préparé l'entreprise à être opérationnelle pour le futur, résume Christophe Cayment, Directeur de l'usine. Cette démarche a inclus un accompagnement attentif des opérateurs, au niveau de compétences élevé. L'effectif global est resté stable, 30 personnes en CDI, pour une capacité doublée. Des intérimaires viennent en renfort, la nouvelle activité chantier étant fluctuante. Le bâtiment peut encore être aménagé pour offrir plus de surface et la capacité de montage peut être augmentée.

Expertise chantier

L'activité chantiers est abordée en tant que partenaire, pas seulement en tant que fournisseur de menuiseries, suggère Robert Dollat : « Nous sommes attachés à la mise en valeur de nos menuiseries. L'exécution est primordiale pour satisfaire le client. Une question de notoriété confortée ! L'obligation de performance par la maîtrise de la mise en œuvre est indispensable, test Blower Door oblige. Même sous-traitée, la pose est toujours gérée par Les Zelles qui assure la formation des sous-traitants. C'est une vraie force et une différence revendiquée. Si la PDM aluminium est encore faible pour le groupe, elle ne peut qu'augmenter, note Éric Simon-Barboux. Chez Eural, qui garde son nom, elle progresse déjà sur le chantier



5



4

4 - 5 - Essor, la nouvelle fenêtre alu fabriquée par Eural sera lancée par Les Zelles en 2015.

qui représente plus de 40 % de l'activité. La cible Menuisier Conseil en représente 20 %. L'entreprise de Bordeaux est en forte progression : CA 5 M€ en 2014 (contre 4,5 M€ en 2013 ; l'objectif est d'atteindre 8 M€ en 2015 ; il devrait être tenu grâce à une activité commerciale croissante, que soutiendra une nouvelle augmentation de la production d'ores et déjà programmée dans les prochains mois.

La logistique bénéficie de son bâtiment propre, avec une capacité de stockage importante pour chantiers et activité particuliers. L'entrepôt sert aussi de Cross Docking pour faciliter la logistique chantiers du groupe. Un banc d'essais AEV, nouveau chez Eural, garantit la qualité. La flotte est externalisée, équipée de chariots embarqués. En chantier, avec action forte du groupe vers la prescription, les menuiseries fournies par Les Zelles peuvent ainsi désormais être en PVC ou en alu, ce matériau ayant bénéficié depuis 2008 de 2 M€ d'investissements, y compris en R&D, dont 1 pour les bâtiments Eural et pour sa ligne de débit/usinage. Le groupe a réduit la voilure, surtout en PVC au vu de la conjoncture défavorable (90 % de l'activité), constate Robert Dollat, le chantier restant moins touché que l'activité du réseau Menuisier Conseil. L'alu est donc en phase offensive, dans une période de chiffrage intensif. « Nous allons devenir le plus gros faiseur en fourniture et pose en aluminium d'ici 2018 avec un CA de 10 M€ ; nous serons Le leader en F&P en aluminium sur le Logement Collectif » », martèle Éric Simon-Barboux. Concepteur de ses gammes (R&D interne), certifié Qualibat, le Groupe s'appuie pour remplir cet objectif sur son savoir-faire, ses produits et ses hommes (dont plus de 100 personnes sur le terrain, commerciaux et conducteurs de travaux, pour accompagner ses clients). Cette conception des gammes assure au Groupe une avance en termes de performance, suggère le Directeur Commercial. Ipsum, nouveau coulissant alu, lancé en complément des frappes PVC et

Accessoirisation de porte vitrée.



Montage d'un coffre Éclipse, fabriqué par Les Zelles dans les Vosges.



1 - Ergonomie pour la manipulation des ouvrants de coulissants.

2 - Eural bénéficie d'une certification produits/pose pour les portes avec système anti-panique pour ERP.

3 - Test AEV. Le coulissant Ipsum de 2,15 x 1,20 m résiste à un vent de 160 km/h.

travaillé 2 ans 1/2 par la R&D pour « être le meilleur coulissant alu du marché », est signé Francesco Giganti (Cabinet IDA paris milano), qui avait déjà dessiné le coffre Éclipse. Il voulait se distinguer d'un design tout carré ou tout rond en misant sur l'équilibre entre des lignes nettes et de légères courbures et afficher les meilleures performances, grâce à un travail précis sur joints glissants trimatière et chicane : AEV A*2 à A*4-E*7A- V*A2/*A3 (pour adaptation à la mise en œuvre en étages élevés), Uw jusqu'à 1.3 (Ug 0.9), acoustique Ra,tr jusqu'à 34 dB. Il bénéficie d'un DTA. En 2 ou 4 vantaux 2 rails et 3 vantaux 3 rails, il est personnalisable par un choix de poignées. Son impact environnemental est faible : 40 % de matériaux issus de la revalorisation et recyclabilité totale en fin de vie. L'Ipsum enrichit l'offre produits adaptée à tous les projets, types de pose et modes constructifs, en neuf et rénovation, rappelle Stéphane Pastor, Chef Produit. En PVC (gammiste Rehau), la fenêtre Sym se décline en teinté masse blanc, gris clair et beige et plaxage anthracite et chêne doré. Côté fermetures, l'offre associe volet roulant intérieur Éclipse, produit à 3,5 M d'exemplaires, volet roulant extérieur accessible de l'intérieur Verso, persiennes en lames alvéolaires. Les portes se déclinent en PVC (renfort ouvrant) et Alu, avec large choix de panneaux de différentes marques. En alu, une nouvelle frappe à ouvrant caché, Essor, sera commercialisée en 2015 : Uw 1.5, A*4 E*7A V*C3 en 2 vantaux, Ra,tr40 dB, vitrages 24, 28 et 36 mm (seuil PMR en 24 et 28 mm). Déclinée en

applications à la française, OB, soufflet et fixe, Essor, sous DTA, est une fenêtre polyvalente, « universelle », adaptée à tous types de pose, à l'ITI et l'ITE, déclinée en mono et bi coloration tous RAL. Avec Ipsum, elle consolide l'offre alu (extrudé en Espagne, dans filières Les Zelles) désormais stratégique du Groupe qui « ne transige pas sur la qualité », martèle Robert Dollat. ■

LES ZELLES - IDENTITÉ

Depuis sa création en 1946, Les Zelles est passé du bois au PVC. Vendu au groupe Lapeyre en 1994, passé dans le giron de Saint-Gobain en 1996, il est repris en 2008 par son management (Robert Dollat était Directeur Général) et MBO Partenaires. Présidé par Robert Dollat, le groupe affiche un CA de 81 M€ en 2013, avec 460 collaborateurs et 8 agences nationales. Avec 3 sites de productions - 2 PVC (20 000 m²) et 1 Aluminium (6 000 m²), il produit 200 000 fenêtres PVC et 5 000 Fenêtres Alu/an, gère 400 chantiers/an, à égalité en neuf et réhabilitation. Les Copropriétés sont perçues comme sources de marchés futurs en rénovation. **Produits phares du groupe** : Sym, la menuiserie symétrique, Verso, le coffre de volet roulant extérieur, Sym 5 chambres, la menuiserie PVC haute performance, Ipsum, coulissant aluminium, Essor, nouvelle frappe alu annoncée pour 2015. **Cibles** : logement social & résidentiel et tertiaire, avec des fenêtres PVC et alu, fermetures et portes. Le réseau Menuisier Conseil compte plus de 100 clients, concentrés à l'Est d'une ligne Lille/Toulouse et dans le Sud-Ouest à 20 % de l'activité du groupe, 80 % étant du chantier. **Certification** : NF, Iso 9001 et 14001, Label Origine France Garantie (« Une vraie certification par Veritas », correspondant à 90 % de composants français pour le PVC et 60 % pour l'alu) et DTA. ■



1 - Plaxage chêne doré sur fenêtre aluminium.

2 - Coulissant Ipsum. Ses renforts ont double vocation : esthétique et inertie améliorée.



Nos engagements :
Qualité - Prix - Délai



**Configurateur
et devis
en ligne**



www.gp-portail.com

Tél : 03 86 67 27 57



ROTO FRANK, CANAUX DE DÉVELOPPEMENT DE LA DIVISION TECHNOLOGIE POUR FENÊTRES ET PORTES

Michael Strangier, Directeur Financier, et Dr Eckard Keill, Président du conseil de surveillance de Roto Frank AG (au centre) à Venise.

La globalisation des crises politiques et son impact économique sur des sociétés de niveau international inspirent au Groupe Roto « une réponse claire et stratégique : mobiliser l'ensemble de ses forces et se concentrer sur les besoins du client... ».

Réalisé par Sophie Dumoulin

Dr. Eckhard Keill, Président du conseil de surveillance et Directeur de la division Technologie pour portes et fenêtres chez Roto Frank AG, ouvrait la 9^e journée de la presse internationale organisée cette année à Venise. Ce fut l'occasion, devant 65 journalistes venus de 16 pays, d'aborder plusieurs sujets : la participation très positive du groupe à Fensterbau, la conjoncture mondiale, une campagne de protection contre le vol programmée en

Allemagne, le marché Europe du Sud et l'architecture spécifique des fenêtres et portes vénitiennes. À la tribune dans un 1^{er} temps, s'installaient autour du modérateur, Francesc Gimeno, Directeur de la région Europe du Sud de Roto Ferrures, Michael Strangier, Directeur financier de Roto Frank AG, Dr Eckard Keill, Udo Pauly, Directeur Marketing, et Dr Peter Matuschek, Chef de département Recherche de l'institut d'Analyse Llc (enquête sur Fensterbau).



Les premiers intervenants de la 9e journée presse internationale à la tribune.



INTERVIEW

MARC PHILIPPOTEAU, LA FERRURE, ÉLÉMENT DE DIFFÉRENCIATION ET DE MONTÉE EN GAMME

Marc Phlippoteau, Directeur Général de la filiale française Roto Frank Ferrures.

Nous donnons tout d'abord la parole à Marc Phlippoteau, nouveau Directeur Général de la filiale française Roto Frank Ferrures, sur les enjeux propres au marché français.

L'Echo de la Baie : Quel est votre 1^{er} bilan en tant que Directeur Général de Roto France, quelques mois après votre nomination ?

Marc Phlippoteau : J'ai pu découvrir une équipe France compétente et motivée à mes côtés ainsi qu'une entreprise internationale proche de ses marchés et organisée en tant que telle. J'ai pu aussi découvrir l'ensemble des clients Roto, fidèles à notre marque depuis de nombreuses années pour la qualité de nos produits et services. Le marché, dans un contexte de crise important, est hautement concurrentiel et implique des références de prix parfois incohérents. Malheureusement, les avantages produits et services sont souvent laissés de côté pour se concentrer sur l'offre de prix global, avec pour objectif de réaliser des économies. Il faut espérer une reprise de l'activité pour pouvoir prétendre à vendre plus de produits à valeur ajoutée.

Est-il plus difficile de développer le portefeuille clients et le CA d'un gammiste que d'un concepteur de ferrures ?

Ces deux segments sont complémentaires, néanmoins il est vrai que le ferrage passe après les profilés, qui proportionnellement représentent une plus grosse part en valeur dans la menuiserie. Je pense malgré tout que la ferrure sera dans les années à venir un des signes de différenciation et de montée en gamme pour la menuiserie. Par exemple, les systèmes de ferrage invisible, de coulissant levage ou pliant, la sécurité, et les systèmes PMR. Autant d'options permettant de se démarquer. Pour un assembleur, il est aussi difficile de changer de gammiste que de ferrage. La période de crise ne favorise pas non plus ces changements. Néanmoins, nous nous attachons jour après jour à démontrer nos atouts aux fabricants et assembleurs et l'intérêt qu'ils auraient de nous rejoindre, tout en les rassurant sur notre accompagnement. Nous nous devons de valoriser nos prestations et faire comprendre aux prospects les avantages d'utiliser nos produits pour leur activité et leur développement.

Quels sont les points forts de la filiale française de Roto ?

Roto France existe depuis les années 80 en France, à Faulquemont, puis à Saint-Avold, en Moselle. Cette ancienneté nous assure une véritable expertise du marché et l'adaptation de notre offre aux besoins du marché français. De plus, nous avons une équipe stable depuis des années, reconnue chez nos clients. Nos systèmes de formation à la carte sont aussi un réel avantage pour eux. Enfin, ce siège en France est un gage d'implication du groupe Roto pour nos clients et nos collaborateurs.

Quels sont vos axes de développement privilégiés ?

Nos axes de développement sont assez simples, nous entendons toujours surfer sur les innovations ; comme celle qui a finalement lancé l'entreprise en 1935, le système oscillo-battant, qui a été copié depuis par l'ensemble de nos confrères. Apporter toujours plus de services et de produits différenciants à nos clients. Développer notre part de marché sur le territoire français et poursuivre nos communications auprès des professionnels et du grand public.

Quels arguments majeurs mettez-vous en avant pour convaincre les acteurs de la menuiserie en France de conclure un partenariat avec Roto ou de le maintenir ?

La puissance de notre groupe, notre présence à travers une véritable filiale en France, nos innovations, la qualité de nos produits et services et la compétence de nos collaborateurs. Notre proximité client et la philosophie qui nous pousse à concevoir nos relations commerciales comme un véritable partenariat à long terme font aujourd'hui la différence sur le terrain.

Pensez-vous qu'une campagne pour la protection contre le vol programmée en Allemagne serait aussi une bonne idée en France ?

Oui en effet, ce pourrait être une excellente idée pour expliquer aux particuliers les types de menuiseries à installer pour assurer une bonne protection. Cependant, les coûts de communication grand public sont souvent extrêmement lourds ; si nous devons imaginer une action similaire, nous devrions trouver des partenaires pour les partager. Nous avons d'ailleurs réalisé une enquête TNS SOFRES sur la sécurité vue par les particuliers pour connaître les attentes et besoins futurs des produits à mettre en avant. Vous aurez prochainement le résultat de cette enquête très intéressante.

Comment percevez-vous la conjoncture en cette fin d'année 2014 ? Dans quel état d'esprit abordez-vous 2015 ? Quels éléments pourraient vous rendre optimiste pour notre secteur de la menuiserie ?

Cette fin d'année semble redémarrer légèrement comme chaque automne mais le recul des mises en chantier et le moral des français ne sont pas des signes avant-coureurs durables de reprise d'activité. Nous espérons que les nouvelles aides de l'état auront un effet sur les ventes mais cela reste très minime. 2015 ne sera pas une année de véritable reprise ; nous devons donc accompagner nos clients, les aider à développer leurs ventes. Nous proposerons nos produits adaptés aux menuiseries PVC de couleurs, aux coulissants haut de gamme, ainsi qu'au bois et à l'aluminium. Ainsi serons-nous présents sur chaque marché pour être prêts lorsque l'activité reprendra.

Europe du Sud, conjoncture et spécificité des marchés

Francesc Gimeno, Directeur de la région Europe du Sud de Roto Ferrures, dresse un panorama chiffré de l'état des marchés qu'il gère, se concentrant plus particulièrement sur l'Italie, l'Espagne et la France. Les perspectives n'en sont pas réjouissantes, mais Roto met en œuvre une stratégie volontariste de développement, fondée sur le bénéfice client et la proposition de produits et services adaptés aux besoins spécifiques de chaque pays. La France a relativement bien résisté à la crise, constate-t-il, évaluant à 9 % la baisse de la construction neuve depuis 2009. Elle ne renouera avec la croissance qu'en 2017, estime-t-il ! Il établit un comparatif des spécificités de la fenêtre dans chaque pays d'Europe du Sud. En France, 2 vantaux, 1 x 1 m, ouverture à la française, double vitrage, 30 à 60 kg/vantail, U 1.3, faible niveau de sécurité, PVC et blanc dominants. Le marché hexagonal est très exposé aux importations polonaises, qui ont progressé entre

2011 et 2013 de 30 %, à près de 600 000 unités. La demande s'oriente sur efficacité énergétique, automation, design, ventilation et sécurité. Roto concentre ses efforts sur le marché des fenêtres et portes en alu, qui exige des solutions sur mesure, donc un conseil pointu au consommateur et un soutien technique aux professionnels. Le marché de la menuiserie alu a fait l'objet d'un développement spécifique de ferrure Roto pour la W.eco Window, fenêtre à vitrage autoportant au cadre extrêmement réduit. Un projet développé par les Architectes et professeurs d'université Iciar de las Cases et Rosario Chao, récompensé par l'Architectural Record 2013 et soumis aux Red Dot Awards 2015. Un symbole de la capacité à innover qui ouvre de nouvelles perspectives à la technologie de la fenêtre. Francesc Gimeno cita quelques grands chantiers auxquels collabore Roto. En France, le Ministère de la Défense à Balard (architecte Nicolas Michelin & Associés, Wilmotte et Ateliers 2/3/4) : Roto équipe 2 000 fenêtres en AL 540 OF. Pour la Tour Incity de Valode & Pistre à Lyon, 2 700 fenêtres seront ferrées en Roto AL Designo OF. ■■



Roto, partenaire d'avenir grâce à son anticipation des tendances du marché fenêtres/portes.

Nouveau L'ouvrant Monobloc

*à Haute Efficacité
Thermique !*

$$U_p \leq 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}^*$$



* suivant modèles

THERMIXEL

*La Technique
au service de la performance !*

GAMMES 60 et 70

- Adaptables à la plupart des profils dormants aluminium et PVC du marché
- Ame isolante haute densité de 56 mm (ouvrant de 60) et 66 mm (ouvrant de 70 mm)
- Triple vitrage feuilleté faiblement émissif
- Collections de modèles classiques, contemporains, moulurés aux couleurs et finitions multiples



* Information sur le niveau d'émissions de substances volatiles dans l'air intérieur présentant un risque de toxicité par inhalation, sur une échelle allant de **A+** (très faibles émissions) à **C** (fortes émissions).



Tél/Fax : (+33) (0)3 21 77 33 77/79 - E-mail : Contact@volma.fr - www.volma.com

Merci ma fenêtre

Ma fenêtre sait me protéger du froid, du bruit et des UV. Tous les jours, elle m'apporte le confort et la sécurité. Alors, j'ai envie de la remercier, tout simplement.

Demandez conseil à votre installateur pour choisir le vitrage Saint-Gobain adapté à vos besoins.

VITRAGE-ET-FENETRE.COM

Un site de Saint-Gobain Glass France


SAINT-GOBAIN

Saint-Gobain Glass