



L'ECHO

de la baie

N°109

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL FENÊTRES
FENÊTRES 2016, PERSONNALISATION EXIGÉE

Marchés

SALON

PREVIEW FENSTERBAU,
LE SALON DE LA FENÊTRE
DE NUREMBERG

DOSSIER

PERGOLAS :
RETOUR AUX ESSENTIELS

Entreprises

L'HOMME DU MOIS

JACQUES LLADOS
DG DE SCHÜCO
INTERNATIONAL



PORTRAIT

DECEUNINCK,
UN NOUVEL ÉLAN

FOCUS

UNE SALLE DE SPORT,
SIGNÉE PROFILS SYSTÈMES

RÉALISATION

AGC POUR HIKARI

**POUR NOUS,
C'EST VOUS
AVANT TOUT.**

SOLUTIONS
EN MENUISERIE
ALUMINIUM



VISEZ LA PERFORMANCE !

PORTE 67PL

L'ACCÈS GRAND PUBLIC

Avec de telles performances thermiques et d'étanchéité, cette nouvelle porte plane est la solution rêvée pour les réalisations non résidentielles.



► Performances thermiques :
Uw : 1,5 W/m².K
Sw : 0,38 - Tlw : 0,49



► Étanchéité optimale :
A4 E8A VC3



► Plusieurs versions de seuils plats

► Systèmes d'ouverture : Va et vient - Anti pince doigts - Française - Anglaise

► aluk.fr

ALUK[®]



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 : studioversion2.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.

SPÉCIAL FENÊTRES

Plus de 80 pages sont consacrées à notre dossier Spécial Fenêtres ! Toujours très attendu par nos lecteurs, l'analyse de L'Echo de la Baie sur le marché de la fenêtre reste fidèle à sa réputation. Sans pouvoir être exhaustif, notre dossier tient, il me semble, toutes ses promesses, en vous apportant une information extrêmement riche en termes de stratégies et d'innovations produits, ce qui vous permettra peut-être de vous aider ou du moins de vous conforter dans des choix décisifs.

2016 se portera mieux que 2015. Voici un résumé positif qui concorde avec l'opinion de la majorité des responsables d'entreprises que nous avons consultés pour ce numéro. Même si nous assistons à un ralentissement de la baisse du marché : 9 millions de fenêtres vendues, (soit - à 0,8 % par rapport à 2014), ceci doit être interprété comme un signe de reprise selon les spécialistes. Et même si le marché de ce début d'année fonctionne quelque peu au ralenti, ce ne devrait pas être le cas pour l'ensemble de l'année...

La reconduction du CITE inchangé en 2016 va permettre au marché de la rénovation de se maintenir ou de progresser. Pour la construction neuve, le plan de soutien au logement (élargissement de l'accès au PTZ, dispositif Loi Pinel, abattement de 30 % sur les plus-values de cessions de terrains) commence à porter ses fruits et laisse envisager une légère progression.

Quelles perspectives peut-on espérer pour notre marché ? C'est à cette question que nous avons essayé de répondre dans ce numéro tout en vous apportant une richesse sur l'actualité du marché et ses nouveaux enjeux. Le marché de la rénovation poussé par le CITE semble être la base de tous les espoirs d'une reprise certaine. En ce qui concerne le neuf, la maison individuelle tire largement son épingle du jeu (61,5%) devant les logements collectifs (23%) et le non résidentiel (15,5%).

Tous les professionnels du bâtiment doivent s'inscrire dans cette perspective et se tenir prêts pour cette reprise !

L'équipe de l'Echo de la Baie prépare d'ores et déjà notre numéro d'Avril / Mai qui sera donc consacré à la protection solaire, à la fermeture, et aux innovations du secteur de la menuiserie, mais également aux logiciels de menuiserie.

Je vous souhaite une agréable lecture. Merci pour votre fidélité.

Stéphanie Dreux-Laisné



Actualités

- 04 - Quoi de neuf ?
- 24 - L'Echo des réseaux
- 30 - Nouveautés



Marchés DOSSIER SPÉCIAL Salon

38 - À découvrir sur Fensterbau, le salon de la fenêtre de Nuremberg

Dossier Fenêtres

52 - Fenêtres 2016, personnalisation exigée sur un marché mature



Dossier

116 - Pergolas : retour aux essentiels



Entreprises

L'Homme du mois

132 - Jacques Lladós, nouveau Directeur Général de Schüco International : « optimiser, accélérer et construire ensemble »

Portrait

134 - Deceuninck, un nouvel élan

Réalisation

138 - Une salle de sport, signée Profils Systèmes

Réalisation

140 - AGC pour Hikari, Les multiples fonctionnalités du vitrage SunEwat XL

En visite

144 - ECMA concept : nouveau souffle sur les machines spéciales.

Parce que l'avenir de vos enfants
ne vous laisse pas indifférent

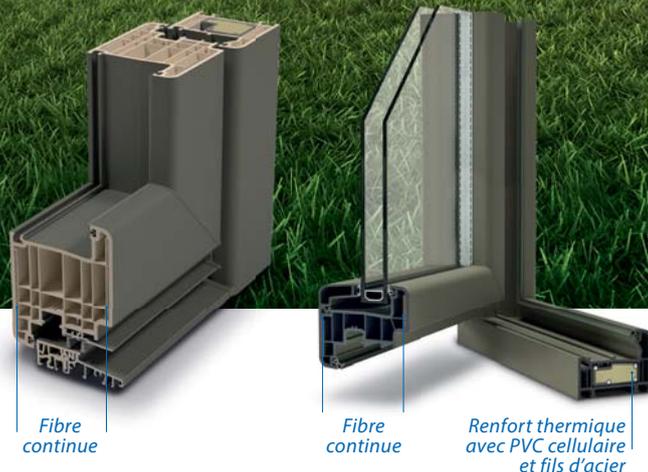
deceuninck



Une gamme complète de profilés
composites pour portes, fenêtres
et coulissants



PORTE coef Ud=0,7W.m²/K* **FENÊTRE** coef Uw=0,7W.m²/K* **COULISSANT** coef Uw=1,2W.m²/K*



LINKTRUSION
by deceuninck

SALON



ÉQUIPBAIE – METAEXPO 2016

L'ÉVÉNEMENT FÉDÉRATEUR DE TOUTE UNE FILIÈRE

A 9 mois de son ouverture, le salon de référence pour les professionnels de la fenêtre, de la fermeture et de la protection solaire se place sous les meilleurs auspices. Equipbaie/Metaexpo confirme dorénavant et déjà la présence de plus de 156 exposants, acteurs incontournables de leur secteur d'activité dont plus de 60 nouveaux exposants. Ils seront réunis du 15 au 18 novembre 2016 à Paris-Porte de Versailles pour ce rendez-vous qui s'articulera autour de 3 axes majeurs : « Evolution des métiers, savoir-faire et qualification », « Solutions, produits, tendances et innovations » et « Convivialité, proximité et rencontres ».

EQUIPBAIE 2016 : des exposants enthousiastes et motivés

Parmi les exposants déjà inscrits, la mobilisation est soutenue et l'envie de créer une nouvelle synergie très présente.

« Nous n'avons pas participé à l'édition 2014 et c'est avec plaisir que nous revenons cette année, portés par la mobilisation du SNFA (Syndicat National de

la Construction des Fenêtres-façades et Activités Associées). Nous sommes très enthousiastes du renouveau annoncé par les équipes du Salon », précise Patrick ROYER, directeur commercial de la société MECAN'OUTIL.

Un enthousiasme partagé par Yoann ARRIVE de CONCEPT ALU : « Nous revenons cette année car, pour nous, ce salon est un incontournable ! C'est un lieu d'échange et de rencontres qui nous permet également d'avoir accès à de nombreuses informations à travers les différentes animations ou conférences. »

Absente de l'édition précédente, la société VEKA se dit séduite par le nouveau positionnement du salon Equipbaie. « Faire d'Equipbaie un salon national de la fenêtre en rassemblant sur un même lieu tous les acteurs de la filière autour de valeurs communes nous paraît être une excellente chose. La démarche engagée auprès des différentes organisations professionnelles est pour nous un signal fort et nous souhaitons jouer notre rôle dans ce renouveau », explique Nadia

LAURENT, responsable communication. De retour aussi pour 2016, la société ATLANTEM dont le directeur général, Bruno CADUDAL, est très concerné par le renouveau du salon : « En tant que membre du bureau de l'UFME (Union des Fabricants de Menuiseries Extérieures) et membre du SNFA, je fais parti des industriels qui ont été moteur dans la redéfinition du salon aux côtés de Reed Expositions France. Nous sommes persuadés que ce nouvel élan ne peut être que bénéfique pour la participation des exposants et la présence en nombre des visiteurs. »

Parmi les exposants fidèles et présents à chaque édition, la société LAKAL dont le directeur marketing, Philippe GERTZ, explique : « Nous ne concevons pas de ne pas être présent au salon Equipbaie. C'est pour nous une occasion unique de rencontrer nos clients, dans un cadre privilégié et convivial et de leur présenter notre savoir-faire et nos nouveautés ».

La société HUTCHINSON signe, quant

à elle, son grand retour pour cette édition après une longue interruption de près de 20 ans : « La mobilisation de notre syndicat, le SNFA, nous a convaincu de revenir exposer au Salon Equipbaie. Cette édition revisitée, la participation massive d'entreprises françaises et la possibilité pour nos visiteurs d'avoir accès à des animations de qualité sont pour nous des raisons évidentes pour être présents en 2016 », affirme Jean-Pierre LEMETAYER, PDG de l'entreprise.

Enfin, de nombreux exposants ont prévu de lancer durant le salon leurs innovations : « Nous avons de nombreuses nouveautés à présenter en 2016, indique Romain MOCAER, responsable marketing de la société DELTA DORE. Equipbaie est pour nous l'endroit idéal pour les mettre en valeur. En effet, nous avons pu constater lors de l'édition précédente, que le visitorat, nombreux et de qualité, est à la recherche de solutions nouvelles, inédites... »



Ouvrants monobloc & panneaux décoratifs
pour portes d'entrée en ALUMINIUM et PVC

La solution monobloc

L'avenir en toute sérénité

Gamme PORTABLOC®

Ouvrant monobloc pour dormants ALUMINIUM & PVC

- Ouvrant monobloc en aluminium
 - Adaptable à la quasi-totalité des dormants ALUMINIUM et PVC
 - Usinage des quincailleries, ferrures et serrures à la demande
 - Vaste de choix de modèles et de vitrages décoratifs exclusifs
 - Laqué toutes teintes RAL, teintes gammistes et films de plaxage
 - Triple vitrage feuilleté retardateur d'effraction
 - Tôles aluminium de 2,5 mm
 - Excellente performance thermique U_p jusqu'à $1,0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}^*$
 - Produits testés sur nos bancs d'ensoleillement et AEV
 - Essais techniques de vos adaptations à la demande
- *selon la gamme utilisée



Esthétisme - Sécurité - Diversité - Confort

21 ans d'expertise et d'innovation
dans le domaine de la porte d'entrée



Technoparc Futura - CS 90050 - 62401 BETHUNE CEDEX - FRANCE
+33 (0)3 91 80 10 00 - contact@euradif.fr - www.euradif.fr

HERCULEPRO

P7 PRODEVIS

WINPRO 9

EXPOSANTS

ILS PARTICIPENT A L'ÉDITION 2016 DU SALON EQUIPBAIE / METALEXPO

Ci-dessous une liste non exhaustive des exposants par secteur :

Menuiserie

AG PLASTICS
ARCADES & BAIES
ARCOLUX VERRIERES
ASTEC MENUISERIES BRONZE -
ATULAM -
CEKAL D+H MECHATRONIC AG
DESIGN'PRODUCTION
DRUTEX
ELCIA
FENSTAR
FOSHAN SANSHUI FENGLU
ALUMINIUM CO. LTD -
GK TECHNIQUES
K.LINE
KONSPO
MILLET
NEW GLASS TECHNOLOGY
OPTIMEDIA
PNB
PROFIL SYSTEMES
QFORT-MENUISERIE
SIKA INDUSTRY
SOLISYSTEME
SODAL
SUNFLEX
SWAO
TEXTURAL / PROFERM
VERANDA CONCEPT ALU
VERANDA RIDEAU
VERANDA SOKO...

Des nouveaux exposants

A.M PVC
ACCOPLAS
ALU DIFFUSION SYSTEMES
ALU PVC CREATION
ATLANTEM VENDOME
BATISTYL
BEOPLAST
BIPA
BOUVET MENUISERIES
CAIB
DECEUNINCK
EURADI
ELVA
FENETREA
FENETRES BIGNON
FPPE INDUSTRIES

GAMME BAIE
HUTCHINSON
INITIAL KAWNEER
KOEMMERLING
LES ZELLES MENUISIERS CONSEIL
LEUL MENUISERIES
MALERBA
MAUGIN
MC FRANCE
MENUISERIE REVEAU
MENUISERIE SEGUY
OTLAV
OXXO
PASQUET MENUISERIE
PORALU MENUISERIES
PREFAL - SAINT-GOBAIN
GLASSOLUTIONS
SECCO SISTEMI
SIEGENIA
SOCREDIS
SOSOARES
VEKA
VIE ET VERANDA
VMP...

Réseaux de distribution

DECOSTORY...

Des nouveaux exposants

GROUPE LORILLARD...

Fermetures

ALUDOOR
AMB FRANCE
CADIOU
CANIMEX TORQUE FORCE
CETAL SAS
CROCI ITALIA
EHRET GmbH
EURODOCK ELEVATION
EXPALUM FAME
FLIP-HELLA
FRANCE FERMETURES
GYPASS
HORIZAL / SOLISO
LAKAL GmbH
MAVIFLEX
SOPROFEN
SPPF
VOLETS THIEBAUT...
Des nouveaux exposants
FLEXIDOOR SA -
FORMET PORTE BLINDEE -
HP FERMETURES MENUISERIES

MAINE PLASTIQUES
ROLLPLAST PINTO
SABADOOR
SIPAR SRL
TORBEL INDUSTRIE
ZILTEN...

Accessoires, Composants & Vitrage

AV COMPOSITES
ECCODIS
EPCO
FLEXIFORCE
GENERAL PANELS
ISO-CHEMIE FRANCE
LOGLI MASSIMO
NEW GLASS TECHNOLOGY
PRODEX
SODAL
TRAMICO...

Des nouveaux exposants

BILCOCQ
EURADIF
HUTCHINSON
LOUINEAU
ROB
LOUAGE & WISSELINCK
ROLLMAX
SAINT-GOBAIN GLASSOLUTIONS
SFS INTE
SIEGENIA
SIKA INDUSTRY
WINKHAUS...

Systèmes de contrôle, motorisation, commandes

AFCA V2
DELTA DORE
DOOYA CO. LT
JCM
NINGBO FEIERGE MECHANIC &
ELECTRONIC
NINGBO GERWIN MECHANIC &
ELECTRONICS
PRATIC VOLET
SOMMER ...

Des nouveaux exposants

EASTIDA INTERNATIONAL
SOMFY...

Protection solaire

BRUSTOR

FABER
FRANCIAFLEX
KE FRANCE
MARQUISES STORES
MERMET SUN CONTROL TEXTILES
ORIASUN / ORIAL
RENSON
SGTP CONFECTION...

Des nouveaux exposants

GIBUS...

Services & Equipements

360 INNOVATIONS LOGICIELS
MENUISERIES & STORES
3LI MENUISERIE
C.S.T.B.
CEKAL
C.S.T.B.
ELCIA
HERCULEPRO
MEDIA SOFTS METALCAD
MOVE EQUIPMENT
TECHFORM...

Des nouveaux exposants

3E
CONSTRUCTOR...

Machines & Outillage

BEWAP
COMALL INTERNATIONAL
DALLAN SPA
EISMO
ELUMATEC
FOM INDUSTRIE
KASTO FRANCE...

Des nouveaux exposants

ACRA
AMLIFT
HUBTEX
MECAN'OUTIL...

Metalexpo

JANSEN
DESCASYSTEM
SIEGMUNG FRANCE
VETROTECH
SAINT GOBAIN...
GRAND FORGE

Retrouvez la liste complète des exposants et toutes les actualités sur www.equipbaie.com

ACQUISITION - BOUYER LEROUX FAIT L'ACQUISITION DE FLO

BOUYER LEROUX développe son pôle Fermetures pour l'habitat. Le groupe emploie 850 collaborateurs et réalise un CA de 175 M€. Fermetures Loire Océan connue sous le nom commercial FLO, spécialisée dans la fabrication de volets roulants et de portes

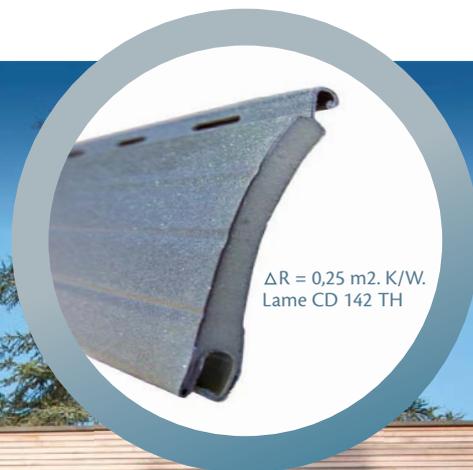
de garage commercialisés via un réseau d'installateurs (réseau propre Wali's) et de négociants spécialisés, réalise un CA de 10 M€ et emploie 47 salariés. Le rapprochement des deux sociétés s'inscrit dans un projet industriel ambitieux de Bouyer

Leroux. Il donnera naissance à un leader de la fabrication de coffre de volets roulants, doté d'une culture de qualité et d'innovation, et disposant de gammes complètes destinées à la construction neuves et à la rénovation, des dispositifs industriels et

commerciaux complémentaires permettant d'offrir aux clients de SPPF et de FLO, une offre large de fermetures sur l'ensemble du territoire.. ■■

DÉCOUVREZ LA GAMME ECOTHERMIC CD 142 TH

- > LAME EN ALUMINIUM DOUBLE PAROI 42 X 8,5 mm
- > LAME ÉLIGIBLE AU CRÉDIT D'IMPÔT EN ENROULEMENT INTÉRIEUR OU EXTÉRIEUR⁽¹⁾
- > LAME DISPONIBLE EN 6 COLORIS



NOUVEAU : une lame plaxée chêne doré

> ÉLIGIBLE AU CRÉDIT D'IMPÔT⁽¹⁾

VOILETS ROULANTS

PORTES DE GARAGE

PROTECTIONS SOLAIRES

MOUSTIQUAIRES

Découvrez l'ensemble de la gamme "lames plaxées"

Les avantages de la lame plaxée :

- Le film PVC recouvrant les lames apporte un surcroît d'isolation
- Meilleure résistance aux rayures, à la corrosion et à l'air salin dans les régions exposées
- Des structures et finition en accord avec les nouvelles gammes de menuiseries PVC ou aluminium.



*Éligible au crédit d'impôt

Pour en savoir plus | 02 41 64 90 91 | www.flo-fermetures.fr

PRÉSIDENTE BENOÎT FABRE, NOUVEAU PRÉSIDENT DE VELUX FRANCE



Depuis le 1^{er} janvier 2016, Benoît Fabre assume les fonctions de Président de VELUX France, filiale française du Groupe VELUX, premier fabricant mondial de fenêtres de toit. Benoît Fabre succède ainsi à Michel Langrand, qui a été à la tête de VELUX France de 1992 à 2015. Diplômé de HEC, Benoît Fabre a réalisé un parcours complet au sein du Groupe Philips, couvrant différentes fonctions dans les domaines Marketing, Commerce et Finances. Il a notamment été Directeur des services partagés « Business Finance » pour l'Europe du Sud. Benoît Fabre a rejoint le Groupe VELUX en 2014 en tant que Directeur régional des ventes pour l'Île-de-France et Directeur de la stratégie des comptes nationaux de la distribution. Sa priorité des premiers mois sera d'assurer le succès de la nouvelle organisation de la force de vente qui sera mise en place en janvier 2016. Cette organisation a pour ambition de renforcer le service et la proximité auprès de l'ensemble des clients de la distribution, des entreprises et des prescripteurs. « Je suis heureux et honoré de diriger les équipes de VELUX France, qui ont fait le succès de l'entreprise depuis plusieurs décennies et dont je connais la très grande valeur », déclare Benoît Fabre. « Je suis impatient de poursuivre sur le chemin de l'excellence tracé par Michel Langrand. C'est sur cette

base solide que nous construisons les prochaines étapes, afin que nos clients continuent à voir VELUX comme leur meilleur partenaire. « Le marché français est un de nos principaux marchés européens, et nous y avons établi de très fortes relations commerciales avec nos partenaires et un niveau de service que nous souhaitons maintenir et renforcer », affirme Jorgen Tang-Jensen, CEO du Groupe VELUX. « Je tiens aujourd'hui à exprimer la reconnaissance du Groupe à l'égard de Michel Langrand, qui présente avec son équipe un bilan exceptionnel à la tête de VELUX France. Je suis persuadé que Benoît Fabre conduira avec brio les destinées de l'entreprise en France. Son expérience professionnelle, sa connaissance de notre organisation et ses valeurs personnelles lui permettront de contribuer pleinement à l'atteinte des ambitions de VELUX ». Depuis son arrivée au poste de Président en 1992, Michel Langrand a développé avec succès une vision commerciale inspirationnelle autour de l'habitat durable, porteuse de sens pour les collaborateurs de l'entreprise et les clients. Il a également positionné VELUX en France comme un acteur engagé dans la société, à travers de nombreuses initiatives comme l'impulsion du mécénat des Fondations VELUX en faveur de la restauration du patrimoine. Quel formidable voyage que ces

23 ans en proximité totale avec nos clients ! Ces partenariats très forts nous ont permis de développer des produits et services de très haute qualité, source de croissance », rappelle Michel Langrand. « J'ai toute confiance pour le futur. Pendant près de 2 ans, Benoît Fabre et moi-même avons travaillé en complicité totale ; il incarne totalement les valeurs de l'entreprise que nous partageons si bien avec nos partenaires. » « Michel Langrand est une personnalité talentueuse, passionnée, extrêmement professionnelle et inspirante », ajoute Jorgen Tang-Jensen, CEO du Groupe VELUX. « Il restera associé au Groupe VELUX en assurant auprès de moi des missions internationales de conseil ». A noter que le Groupe VELUX détient des sociétés de vente dans plus de 40 pays et des usines de production dans 11 pays. Il emploie environ 10 000 personnes dans le monde, et son siège social est situé au nord de Copenhague, au Danemark. En France, près de 900 collaborateurs sont répartis entre cinq usines de production et une société de vente. Depuis plus de 50 ans, VELUX France accompagne ses clients professionnels et particuliers à travers 5 agences régionales, un service clients et un service après-vente basés dans l'hexagone. ■■

REPRISE

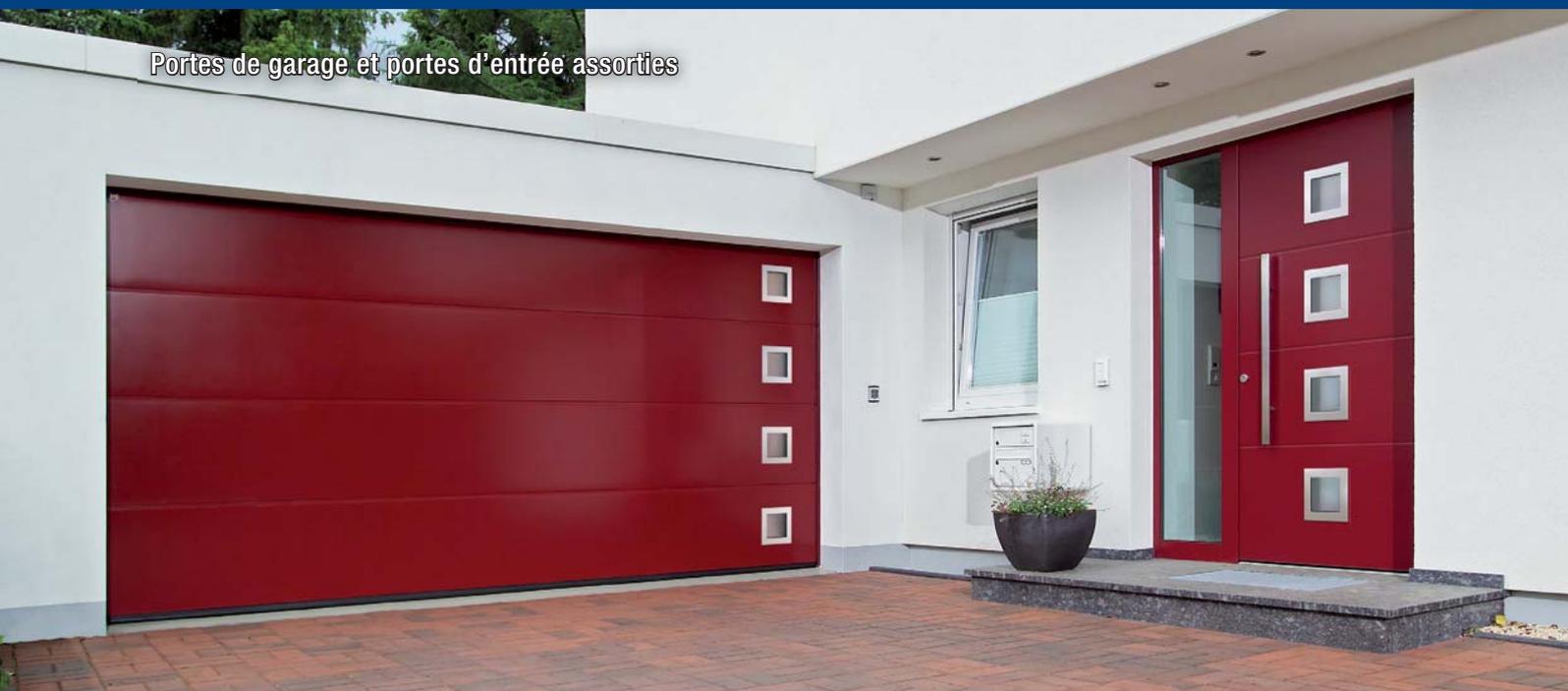
LA HOLDING ITALIENNE CIFIN REPREND LE GROUPE ELUMATEC

Elumatec devient avec Emmegi, une nouvelle entreprise du secteur dans le portefeuille de Cifin. Le chiffre d'affaires combiné Elumatec/Emmegi est de l'ordre de 225 millions d'euros. En rejoignant la holding italienne Cifin, de Modène, la société Elumatec AG, qui occupe la position de leader dans la fabrication de machines pour l'usinage des profilés en aluminium, en PVC et en acier, constituera désormais, avec le groupe Emmegi, le nouveau poids lourd du secteur. La holding Cifin, à laquelle appartient la société Emmegi, a annoncé la reprise de la société Elumatec AG et de ses filiales. La vente à la holding Cifin constitue, après la transmission au début de l'année 2014 des activités courantes ainsi que des actifs de l'ex Elumatec GmbH vers la nouvelle entité Elumatec AG, une importante date clé supplémentaire pour l'entreprise traditionnelle créée en 1928, qui avait été conduite au dépôt de bilan en juillet 2013. Le rachat d'Elumatec par Cifin assurera le maintien du site de Muhlacker pendant les années à venir. Tobias Hoefler, président du Conseil de surveillance et Administrateur judiciaire d'Elumatec GmbH, déclare à ce sujet : « Notre décision, prise avec l'accord des créanciers, d'engager Elumatec dans un processus de restructuration exceptionnel et dans un esprit de développement durable, s'avère aujourd'hui avoir été la bonne décision, compte tenu du résultat obtenu. Depuis le lancement de la société Elumatec AG début 2014, la valeur de l'entreprise et, par conséquent, la valeur correspondante pour les créanciers, n'a cessé de progresser au cours de la procédure de redressement. ■■



Valeur Up
jusqu'à
0,47
W/(m²·K)

Portes de garage et portes d'entrée assorties



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

- NOUVEAU : ThermoCarbon avec une excellente isolation thermique pouvant atteindre 0,47 W/(m²·K)
- Leader européen grâce à 75 ans d'expérience en matière de construction de portes



VERRE

AGC GLASS DISTRIBUTION OUVRE UN CENTRE LOGISTIQUE À MARSEILLE

Soucieux d'apporter à ses clients une réponse adaptée à leurs exigences logistiques, AGC ouvre à Marseille sa nouvelle plate-forme de distribution. À disposition des clients miroitiers de la région méditerranéenne, ce nouveau dépôt a notamment pour vocation le stockage des produits bruts de la gamme AGC, qui pourront être livrés par cadres complets, mixés ou à la feuille. Le site dispose d'un accueil spécifique pour les clients souhaitant retirer la marchandise sur place. D'une superficie de 1.000 m², ce dépôt référence ainsi plus de 200 produits de la gamme

de décoration d'intérieur d'AGC, avec notamment les Lacobel, Matelac, Mirox, Planibel Clearlite et Planibel Coloré, les verres imprimés Imagin et Oltreluce, les verres feuilletés Stratobel, les Stopsol... Ainsi que la gamme Fix-In, solution de collage et d'installation d'AGC.

L'espace showroom offre un échantillonnage complet des produits disponibles afin de permettre aux clients d'AGC de présenter les nouveautés à leurs propres clients. ■



ENTREPRISE BECKER : HOMMAGE ET NOMINATION



Becker déplore la disparition de Manuel Malheiro qui était responsable grands comptes de la société.

L'entreprise Becker souhaite rendre un hommage particulier à Manuel Malheiro qui est décédé à 48 ans en Novembre 2015 après 14 années passées chez Becker. Il avait débuté dans

l'entreprise comme technico commercial et il était, avant sa disparition, responsable grands comptes. Par ailleurs, la société Becker a annoncé l'arrivée de Fabrice Bernardi à la tête de sa filiale Française en tant que Directeur Général. Ancien Directeur Général de la société Elero et Directeur commercial de Nice France jusqu'en 2014, Fabrice Bernardi bénéficie d'une large expérience du secteur. Il nous confie : « Je souhaite avec mon équipe être encore plus près du besoin de nos clients et prospects, en termes de services et de produits afin de consolider nos positions et prendre des parts de marchés par notre réactivité et répondre aux différentes demandes technologiques ». ■



Fabrice Bernardi est nommé Directeur Général de la filiale Française.

GAMME PergoKlim

2 VERSIONS DE PERGOLAS À DÉCOUVRIR

LA VERSION ORIGINALE

PergoKlim
INTEGRAL 150

Primée en 2014 au salon Equip'Baie pour la performance de son système de lames.

■ ■ ■ LAMES ORIENTABLES + RÉTRACTABLES

LA NOUVELLE VERSION

PergoKlim
ACCESS 250

Des lames plus larges et moins nombreuses pour une solution à la fois performante, esthétique et **économique**.

■ ■ ■ LAMES ORIENTABLES SEULES



oxellescom - res hanna Bourges 19 - Document non contractuel. Sous réserve d'erreurs typographiques et iconographiques - 02/2016.



STORES INTÉRIEURS



STORES EXTÉRIEURS



PERGOLAS



VOLETS



SPÉCIFIQUES

Soliso
EUROPE

www.soliso.com

SOLISO EUROPE Protection Solaire ·
2 rue Fernand Pelloutier BP 32603 - 44326 Nantes CEDEX 3
Tél. 02 51 89 23 00

ENTREPRISE

LA JOURNÉE D'INNOVATION D'ALUPLAST



Beaucoup d'éloges de la part des clients qui ont suivi la Journée de l'Innovation qui a eu lieu pour la première fois, le 4 novembre 2015, concernant les marchés français et belge. Plus de cinquante clients, architectes et partenaires se sont rencontrés à Reims, dans la grande salle de réunion des Champagne Pommery – un lieu parfaitement adapté étant donné que Pommery tout comme Aluplast sont reconnus pour leur recherche de la qualité. Le point central de la journée; les innovations d'Aluplast, avec notamment l'energeto® ; Aluplast a développé pour la première fois une fenêtre sans renfort acier grâce à une technologie avant-gardiste. La société aluplast est reconnue dans toute la profession comme étant une entreprise particulièrement innovante. De plus, depuis ses débuts il y a plus de trente ans, cette société familiale est dirigée par Monsieur Manfred J. Seitz et ses deux fils qui se partagent la

direction générale et opérationnelle. Après un mot de bienvenue du nouveau Directeur Commercial France, M. Pascal Coutié, et du Directeur Général, M. Patrick Seitz, les participants à cette Journée de l'Innovation ont pu apprécier les divers avantages des technologies modernes que propose Aluplast pour les assembleurs de fenêtres, ainsi que pour le client final.

Le Dr. Gerhard Schuhmann, qui dirige la totalité des services techniques d'Aluplast, a présenté l'ensemble des aspects techniques innovants de ces profilés sans renforts et leur interaction avec les gammes actuelles d'Aluplast. Il a fait découvrir aux participants, les aspects rationnels de mise en fabrication, avec notamment les techniques de collage de vitrage (le « bonding inside ») et de moussage (le « foam inside »). Ces systèmes permettent d'obtenir des valeurs thermiques extraordinaires au niveau notamment des maisons

passives. Le client final en profite également par une baisse importante de sa consommation énergétique.

Mais quels avantages y a-t-il pour les fabricants de fenêtres ? Tout est dans le titre de la journée de l'Innovation : la diversification grâce aux avancées technologiques. Autrement dit, une diversification opérée par rapport à la concurrence grâce à des produits de très haute qualité.

A la fin de son exposé, le Dr. Gerhard Schuhmann a présenté également la dernière innovation technologique d'Aluplast, l'energeto® 5000 view. Avec un ouvrant entièrement couvert derrière le recouvrement du dormant, Aluplast propose une solution design très intéressante et qui répond à la nouvelle tendance de recherche d'aspects de façades filiformes clairement structurées. Sur la base de techniques de montage actuelles, le dormant est presque entièrement sur-isolé et encastré dans la maçonnerie. Ainsi, on n'aperçoit plus de l'extérieur qu'une tranche de dormant minimaliste autour du vitrage. Comme toujours, Aluplast propose ici, avec l'energeto® 5000 view, un processus de production conforme

au système. L'objectif étant de ne pas devoir modifier les lignes de production en série des assembleurs de fenêtres partenaires, et permettre de travailler avec les dispositifs et outils de production déjà existants.

Les participants à cette Journée de l'Innovation n'ont pas manqué de regarder de plus près les fenêtres exposées en energeto® 5000 view et ils se sont montrés impressionnés par cette synthèse du design et de l'efficacité énergétique.

Deux sociétés partenaires étaient invitées dans le cadre de cette manifestation. Lucien Erhart pour la société Soprofen et Michel Morel pour la société Somfy, et leurs équipes commerciales respectives, ont fait découvrir à l'auditoire, les nouveautés de leurs entreprises tant au niveau de la fabrication de volets roulants que de l'avenir de la motorisation des volets en France.

Après une journée studieuse et bien remplie, les invités ont participé en toute convivialité à une visite guidée des caves de Pommery et ont bénéficié d'une dégustation des meilleurs champagnes de la maison. ■■



CERTIFICATION

LE PRÉ-CADRE ISO-TOP WINFRAMER, UN PRODUIT MAISON PASSIVE



L'Institut de la maison passive (PHI, Passivhaus Institut) a accordé au système de pré-cadre Iso-Top Winframer, la certification produit « composant de maison passive » en tant que raccordement de fenêtre. Cette certification produit « maison passive » vient à nouveau saluer les performances du système de pré-cadre mural d'ISO-Chemie dont la commercialisation a été autorisée par l'institut allemand des techniques de fenêtre

(ift Rosenheim) après plusieurs tests. Ce système pratique de pré-cadre mural a fait l'objet de plusieurs tests selon différents critères de confort thermique, afin d'obtenir le titre de « composant de maison passive certifié » et d'être placé dans la classe d'efficacité énergétique pHB. Cette reconnaissance convoitée atteste que l'Iso-Top Winframer convient parfaitement à une mise en place dans des maisons passives, en vertu

de ses excellentes caractéristiques énergétiques. Iso-Top Winframer se compose d'un profilé angulaire en PURATHERM solide et hautement isolant, tout comme le noyau dont il est équipé. Ce noyau isolant est relié au profilé angulaire par un mécanisme pliable. Ceci présente l'avantage, pour la mise en œuvre, de simplement replier le noyau isolant durant la fixation. ■■

AREA+

EXPAND YOUR HORIZONS

AREA+, UNE VRAIE RÉVOLUTION POUR LA DÉCORATION EXTÉRIEURE.

AREA+ EST UNE COLLECTION INNOVANTE QUI RENOUVELLE L'USAGE DE LA PERGOLA. CHAQUE PERGOLA PEUT DÉSORMAIS SE DÉCLINER DANS UNE MULTITUDE DE COULEURS ET MOTIFS SUIVANT LES USAGES ET LES LIEUX. LA PERGOLA DEVIENT UN ESPACE DÉDIÉ AU BIEN-ÊTRE ET UN ÉLÉMENT MAJEUR DE LA DÉCORATION EXTÉRIEURE.

› UNE SOLUTION TEXTILE COMPLÈTE

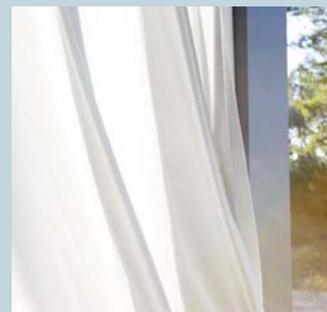
Nous avons sélectionné le meilleur de nos produits et développé dans le même temps des toiles spécifiques pour de nouveaux usages, créant ainsi une collection homogène, complète et innovante. Toiles tendues et vélum, rideaux, stores, zip, la collection AREA+ est le nouvel avenir de la pergola.

› UN NOUVEAU CONFORT ET UNE NOUVELLE ÉLÉGANCE

La légèreté des toiles, leurs textures, les couleurs, adoucissent et embellissent la pergola qu'elles habillent. Les combinaisons possibles entre coloris, motifs et matières permettent de créer des lieux luxueux et uniques. Dorénavant, la pergola sera un lieu personnalisé où le confort règne, un lieu plus intime, plus délicat, plus beau.

› UN SAVOIR-FAIRE ET BEAUCOUP D'INNOVATIONS

Notre expertise et nos recherches ont permis de réunir confort thermique, visuel et phonique, imperméabilité, résistance et stabilité dimensionnelle dans une seule et même collection. Les qualités des toiles AREA+ font à présent de la pergola un lieu toujours accessible au fil des saisons.



Design : www.pincemojereve.net

WWW.DICKSON-CONSTANT.COM


DICKSON[®]
solar protection

ANNIVERSAIRE BORÉAL FÊTE SES 20 ANS



Client Profils Systèmes depuis 14 ans et Menuisier Certifié depuis 12 ans, la société Boréal située près de Lyon, fête ses 20 ans d'existence. Un beau parcours de Raymond Bonnier qui a commencé en mai 1996 avec son frère en cogérance. « Boréal a intégré le réseau en 2004, ma relation avec Profils Systèmes a toujours été bonne et je sais que l'on est plus fort ensemble. J'ai toujours capté beaucoup d'énergie et de confiance dans les échanges avec les différents Menuisiers Certifiés lors des commissions et conventions et confiant, j'ai ainsi pu avancer plus vite en terme de communication, au niveau technique et

stratégique et tout ce qui concerne mon métier de chef d'entreprise. Aujourd'hui, le fait de participer à l'élaboration de nouveaux produits et de se sentir à l'écoute sur les problèmes rencontrés est une bonne chose pour avancer.

Christophe Derré a travaillé sur l'élaboration de notre nouveau showroom en 2013 et cela a été un outil indispensable pour nous. Tout cela m'a enthousiasmé et je souhaite que cela continue encore longtemps dans ce super esprit ! » déclare Raymond Bonnier, dirigeant de Boréal. ■

LES GRANDES ÉTAPES DE BORÉAL

- **Mai 1996** : Création de la société
- 1998 : Premier employé
- 2000 : Achat des murs de la Société et création du 1^{er} show-room de 65m² ainsi que de l'atelier de fabrication avec l'achat des machines.
- 2003 : Départ du cogérant – Effectif de 3 personnes
- 2006 : Embauche d'une commerciale
- 2007 : création d'un atelier de 1000 m² dans la Zone Industrielle
- 2008 : Transformation du siège en show-room
A partir de là, l'effectif augmente de 3 personnes par an et des progressions de 20 à 25% par an de CA pendant 5 ans sont réalisées.
- 2009 : Embauche d'une 2^{ème} commerciale
- 2013 : Suite à la préconisation du réseau, la rénovation et l'agrandissement du show-room (220 m²) est effectué en 2 mois
- 2014 : Plus gros Chiffre d'Affaires à 2.5 KE - Effectif de 18 personnes ■

LANCEMENT CADIOU REPORTE LE LANCEMENT DE SA MARQUE HEDDEN

Annoncé par Cadiou à l'occasion de sa participation au salon Batimat en novembre 2015, le lancement de la marque premium du groupe initialement prévu pour janvier 2016 est décalé d'un an. A l'écoute de son marché, l'équipe dirigeante Cadiou a tout récemment découvert l'existence d'une marque de portes d'entrée dont le nom présente la même consonance. Cette observation révèle que la sonorité « hedden » est déjà utilisée sur le marché de la fermeture et qu'il existe un risque de confusion auprès de ses clients, professionnels installateurs et coopératives. Démontrant sa volonté de proposer

une offre claire à ses partenaires et clients, Cadiou choisit de renforcer davantage le concept de marque globale avant le lancement officiel de la nouvelle marque du groupe. Le report du lancement commercial de la nouvelle marque n'impacte en rien la stratégie de montée en gamme et de développement d'une offre de produits et services premium mise en œuvre depuis plusieurs années par l'entreprise. Cadiou conforte son positionnement de créateur et fabricant de solutions pour la structuration des espaces de vie extérieurs et concentre son cœur de métier sur le design accessible. ■

RAPPROCHEMENT DE DEUX INDUSTRIELS DE LA MENUISERIE EXTÉRIÈRE

Les familles Burgermeister et Thiebaut annoncent le rapprochement de leurs entreprises, à l'issue de la signature, le 12 janvier dernier, d'un protocole d'accord engageant. Les Groupes RB Développement et HMGT sont respectivement spécialisés dans la fabrication de portails/clôtures et de volets battants/coulissants. Leur rapprochement permettra la constitution d'un acteur majeur de la menuiserie extérieure en France avec un CA proche de 40 M€. Présent à la fois auprès d'enseignes de la distribution et de professionnels installateurs (indépendants ou en réseau) avec les marques Jardimat, Thiebaut, Aluconcept et Voréal, le nouvel

ensemble profitera de la mutualisation des compétences et des ressources pour un accompagnement encore meilleur de ses clients. D'un point de vue industriel, le groupe devient l'un des tous premiers fabricants indépendants de menuiseries extérieures avec 4 unités de production dans l'Est (en Alsace, Bourgogne, Franche Comté et Lorraine) et près de 250 personnes.

Le rapprochement est apparu évident aux deux familles qui partagent les mêmes valeurs d'indépendance, de pérennité et de proximité, ainsi que les mêmes objectifs de croissance. La nouvelle équipe de direction organisée autour de René Burgermeister, de son fils Antoine et de Jean-Marc et Sylvain Thiebaut, entend profiter des complémentarités de leurs deux entreprises pour accentuer le développement du groupe, notamment via l'élargissement des gammes de produits et services, l'export et éventuellement de nouvelles croissances externes. ■

*L'ouverture par excellence
Partout en France*

Près de 2 000
revendeurs et
installateurs dans
toute la France.

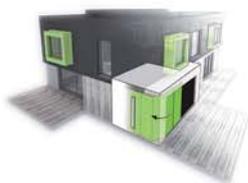
Affichez votre expertise

Rejoignez-nous

Portes de garage sectionnelles Aludoor

Parmis sa large gamme de portes de garage, Aludoor vous présente la porte ouverture à la française 2, 3 et 4 vantaux. Un design contemporain qui saura s'adapter à toutes les façades tout en assurant une qualité et une isolation optimale grâce à des profils à rupture de ponts thermiques.

Design
contemporain
et **personnalisable**



RÉALISATION

LE GRAND STADE DE LYON AVEC FERRARI



Plus de 30 000 m² du nouveau matériau innovant Précontraint TX 30 de Serge Ferrari ont servi à la réalisation de la toiture souple du Stade des Lumières, aussi nommé Grand Stade de Lyon, dont le chantier vient de s'achever. Serge Ferrari équipe de très nombreux équipements sportifs à travers le monde et s'est imposé grâce à l'intégration verticale d'une filiale de recyclage, Texyloop, comme un partenaire incontournable des plus grands événements sportifs. Pour le stade de l'OL, le Groupe Serge Ferrari a une fois de plus réalisé une

proesse technique. Une innovation majeure : le PRECONTRAIN TX30 est la dernière génération des composites souples de Serge Ferrari, spécialement développé pour garantir une durée de vie de plus 30 ans aux toitures d'ouvrages de référence. La formulation CROSSLINK de ce matériau constitue une vraie rupture technologique qui s'inspire des traitements réticulés de type EPOXY jusque-là réservés aux matériaux rigides. Sa résistance à l'oxydation sur le long terme permet de préserver ses performances structurelles

et esthétiques sur plusieurs décennies. Ce développement a suivi un parcours rigoureusement innovant, validé par les experts mondiaux du photovieillissement des polymers. Tout en gardant les bénéfices de légèreté, souplesse et translucidité qui sont l'apanage des composites souples, le PRECONTRAIN TX 30 permet à l'architecture légère de revendiquer une pérennité inégalée à ce jour. La toiture du futur stade s'est révélée être un véritable défi. Traditionnellement, les toits épousent une ligne courbe afin de résister aux possibles intempéries telles que poids de la neige, prise au vent, etc... Or l'approche architecturale de Populous a imposé des formes en facettes, intemporelles en terme de ligne, mais très exigeantes du point de vue de la maîtrise de tension. La technologie PRECONTRAIN Serge Ferrari pour la production des composites souples, joue ici pleinement son rôle en apportant toute la stabilité dimensionnelle et l'homogénéité nécessaire à la matière pour servir cette rigoureuse géométrie de lignes. Résultat d'un travail à quatre

main, réunissant l'Olympique lyonnais, Populous, ACS Production et Serge Ferrari, la prouesse technique de la toiture du Stade des Lumières consiste en une extension de garantie à 25 ans (au lieu de 20 ans habituellement) et à la mise en place d'un contrat de maintenance exclusif entre ACS et l'OL. ACS Production, est l'installateur de la membrane. Avec 30 000 m² de TX30 pour la toiture du stade et 4 000m² de FT381 pour les façades, ACS Production du groupe BHD (fabriquant et installateur) prolonge sa longue collaboration avec Serge Ferrari. « Cela fait 25 ans que nous travaillons exclusivement avec le Groupe Serge Ferrari. Avec les stades de Nice, un en Guinée Equatoriale et bien d'autres projets, une relation de confiance s'est installée entre nos deux sociétés, basée sur la qualité irréprochable de leurs matériaux. Cette nouvelle collaboration est donc toute naturelle », explique Yannick Faurant, Directeur de la filiale ACS Production au sein du groupe BHD. ■

INAUGURATION

TECHNAL RENFORCE SON IMPLANTATION AVEC UN NOUVEAU POINT SERVICES TECHNAL (92)



Début Février le spécialiste des menuiseries en aluminium inaugure, dans la zone Péripark de Gennevilliers (92), son 11^{ème} Point Service Technal Implanté près des autoroutes A86, A1 et A15, ce nouvel établissement « 100 % services » illustre la relation de proximité instaurée entre TECHNAL, et ses artisans

et fabricants. Il confirme également l'ancrage progressif de la marque en Île-de-France avec de ce jour deux antennes régionales, l'une dans le Nord à Gennevilliers et l'autre dans le Sud à Alfortville. Deux spécialistes, une responsable et un assistant commercial et technique, ont pour vocation de former et d'accompagner



les professionnels, de la vente des menuiseries à la fabrication, en passant par la réalisation du devis ou encore le suivi des commandes. Moderne, fonctionnel et accueillant, ce lieu de rencontres privilégiées, d'une superficie de 900 m², s'organise autour de quatre pôles : un atelier de fabrication libre-service, un

stock de proximité, un espace d'exposition, une assistance commerciale et technique. Points Services Technal : Zone Péripark- 99/101 avenue Louis Roche - 92230 Gennevilliers. ■



EB - 02/16 - Agence ÊTRE

Schüco Façade FWS 35 Panoramique Design : la façade la plus fine du marché

Dédié à la réalisation de façades panoramiques et adapté à tous les marchés, le système capot serreur FWS 35 PD allie design aux lignes épurées et hautes performances. Uniques sur le marché, ses masses vues de 35 mm innovent pour l'élégance architecturale.

Autorisant l'intégration des fenêtres Aluminium Schüco AWS, le système FWS 35 PD peut être équipé de la technologie d'ouverture automatisée Schüco TipTronic pour un confort d'utilisation et une consommation énergétique optimale.

Schüco Façade FWS 35 PD : une finesse inédite pour le design architectural

www.schuco.fr



Commercialisation en juin 2016

SCHÜCO

ACQUISITION

T.I.R TECHNOLOGIES REPREND FUTUROL INDUSTRIES



Suite à la décision du tribunal de commerce de Chartres en Novembre, la société alsacienne T.I.R Technologies a officiellement repris les actifs de l'entreprise Futurol Industries le 1^{er} décembre 2015. L'acquisition comprend les 5 usines de Futurol Industries dont 2 sont basées en Eure-et-Loire (Chartres et Thimert-Gâtelles) et 3 en Tarn-et-Garonne (Golfech, Saint-Loup 1 et Saint-Loup 2). L'ensemble des bâtiments et de l'outil de

production a également pu être racheté grâce à une levée de fonds de plusieurs millions d'euros. 186 emplois ont été maintenus.

Parmi les leaders dans le domaine de la protection solaire, T.I.R Technologies conçoit et fabrique la totalité de ses produits dans son usine alsacienne à Kilstett. En 2009, la PME investit dans l'extension d'un bâtiment exclusivement dédié à la production de volets roulants et de

B.S.O. Une activité qui lui permet de lisser les fluctuations saisonnières des ventes de stores extérieurs et de pergolas. L'acquisition de Futurol Industries confirme donc la volonté de T.I.R technologies de développer ce marché spécifique auquel se rajoute les portes de garage. Les deux entités représentent dorénavant, en France, une superficie totale de 62 000 m² pour un effectif de plus de 400 personnes.

Consciente des efforts à fournir, la nouvelle direction reste néanmoins confiante quant à l'avenir de Futurol. La performance et la modernité de l'outil de production mais aussi la qualité et l'ampleur des gammes existantes, la rigueur et la qualité du personnel, la maîtrise de la logistique sont autant de points forts de la société.

En deux mois, la direction en place a reconduit les produits NF (Norme Française) et compte augmenter le nombre de certifications des gammes. Elle prévoit de resserrer le maillage commercial pour

un service plus rapide et efficace auprès de la clientèle. Ainsi, le recrutement d'une douzaine de commerciaux est prévu en 2016 et la réalisation de nouveaux outils de communication est en cours. Les premiers contacts auprès des clients à fort potentiel ont été constructifs et permettent d'envisager des perspectives intéressantes en terme de chiffre d'affaires pour la fin d'année.

Sans négliger le dialogue social, la direction souhaite insuffler la même philosophie, rigueur, qualité de production qui ont permis à l'entreprise T.I.R technologies de se développer et d'afficher une belle croissance tout au long de ces dernières années, la conservation maximale de l'effectif en place restant une des lignes directrices des nouveaux acquéreurs. Signal fort de cette nouvelle dynamique, Futurol participera au salon Equip'baie 2016 et certains salons régionaux spécialisés. ■

PARTENARIAT

TRYBA CHOISIT TELLIER-G POUR SES MENUISERIES CINTRÉES EN ALU



Leader sur le marché de la rénovation des fenêtres, portes et volets, Tryba vient de dévoiler le nom du nouveau partenaire de son réseau pour l'offre de menuiseries cintrées en aluminium : Tellier-G. Cette société, créée en 1989, bénéficie d'une expertise très poussée dans ce domaine.

Via son réseau de concessionnaires, Tryba propose de nombreux modèles de fenêtres PVC, aluminium ou bois à même de répondre aux projets, même les plus complexes, de ses clients. Pour ceux qui souhaitent faire preuve de créativité et habiller leur habitat de produits originaux, le réseau Tryba est en mesure de les accompagner au travers d'un nouveau partenariat avec la société Tellier-G.

« Tellier-G possède un savoir-faire avéré tout en étant une société reconnue sur son secteur. La qualité de leurs prestations correspond bien à notre niveau d'exigence et à celui de nos concessionnaires » précise Julien Weber, Chef Produits chez Tryba. La marque se doit, en effet, d'effectuer une sélection drastique des partenaires de son réseau afin de pouvoir assurer, notamment, un niveau de qualité et de prestation équivalent, quelque soit le produit proposé à ses clients. Les valeurs communes de qualité de service combinées au professionnalisme d'un grand groupe

et à la souplesse d'une PME ont également été déterminantes dans la décision de Tryba. Tellier-G est à même de réaliser les produits cintrés sur-mesure les plus complexes et met à disposition du réseau Tryba une gamme qui permet de répondre très rapidement à plus de 90% des demandes. Performants, ses produits sont tous éligibles au Crédit d'Impôt pour la Transition Énergétique (CITE).

En combinant les formes géométriques et les ouvertures, le client peut apporter de l'originalité à son habitation tout en s'assurant un gain sensible de luminosité grâce à la finesse des profilés aluminium. L'activité originelle de la société Tellier-G, créée en 1989, résidait dans la fabrication et pose de menuiseries aluminium sur le marché local. Dès 1990, s'appuyant sur ses compétences internes, la société a orienté son activité vers le secteur de la menuiserie aluminium cintrée complexe. La société Tellier-G se situe dans un bâtiment neuf de 4 200 m², sur un terrain d'une

superficie de 22 000 m² à Chemillé dans le Maine-et-Loire. La structure de l'entreprise est basée sur une complémentarité des compétences, garantissant une parfaite optimisation des process. Du service technico-commercial jusqu'à l'expédition, Tellier-G offre une prestation de véritable spécialiste de la menuiserie en forme et sur-mesure. ■





bonding inside

le collage périphérique du vitrage contribue à une meilleure étanchéité de la fenêtre, une isolation thermique améliorée et une stabilité plus élevée.

powerdur inside

remplace le renfort en acier habituellement nécessaire et améliore sensiblement l'isolation thermique du profilé renforcé.

aluskin

capot en aluminium pour un design moderne et élégant.

aluplast réinvente l'avenir de la fenêtre en PVC !

energeto[®] 5000

La gamme 5000, la plus polyvalente du marché;
avec ou sans capotage alu - avec ou sans ouvrant masqué

ENTREPRISE

CINQUIÈME USINE K.LINE, CAP À L'EST DE LA FRANCE



La nouvelle usine K.Line en construction près de Lyon est signée Archigroup. © Archigroup

Dominique Papin, Directeur Industriel de K.Line, Bruno Léger, DG, André Liébot, Président du groupe Liébot, et Jean-Pierre Liébot, Directeur Communication, présentent le projet.



Forte d'une croissance continue et particulièrement notable en 2015 grâce à la rénovation poussée par le CITE qui a évité la catastrophe annoncée, souligne Bruno Léger, Directeur Général de K.Line et du groupe Liébot, l'entreprise doit augmenter sa capacité de production : 2 000 fenêtres sur mesure/jour actuellement, 248 M€ de CA en 2015, + 19 %, avec plus de 950 salariés. Basée aux Herbiers, où elle n'a cessé d'étendre ses moyens de production depuis 1997 (4 usines dont une dédiée aux portes d'entrée), la société du Groupe Liébot a choisi le Parc Industriel de la Plaine de l'Ain (PIPA), près de Lyon, pour sa 5^e implantation. L'investissement de 62 M€, dont la moitié dédiée au process et aux machines, a été décidé pour développer une capacité de production vendéenne insuffisante d'ici 2017 dans une perspective de croissance (5 %/an estimés) et assurer une meilleure couverture logistique et géographique des marchés de Strasbourg à Nice.

Sur la Commune de Saint-Vulbas (01), la première pierre du site rhône-alpin

a été posée le 12 février par André Liébot, Président du groupe éponyme, et Bruno Léger, en présence des autorités locales et départementales. Le projet lancé en 2013 se concrétise donc : sur 134 000 m², l'usine de 48 500 m² regroupera halle de production de 45 000 m², dont le process sera identique à celui des unités des Herbiers et qui sera doté d'un centre d'essai AEV, et 3 000 m² de bureaux et d'accueil, dont un centre de formation à la pose pour les clients professionnels et un showroom. Capacité de production, 2 500 fenêtres/semaine (5 000 à terme), dans cette zone géographique à fort potentiel pour la marque de « la Fenêtre Lumière ». L'objectif est bien de répondre à la demande accrue en termes de production (cet investissement est une condition sine qua non de la croissance, donc de la pérennité de l'entreprise, insiste Bruno Léger), mais également de conforter un service de proximité. L'usine de l'Ain servira au mieux les clients existants et futurs de cette France de l'Est et du Sud, grâce à une plus

grande efficacité logistique, garantie d'économie de transports et surtout de délais de livraison respectés : « Le gain de temps logistique sécurisera le service client » : 96,5 % de taux de service en 2015 (160 camions/semaine au départ des Herbiers), avec un délai de 4 semaines pour le blanc et 5 pour la couleur. Cette nouvelle usine sera gérée par des équipes sur place, d'où l'embauche programmée de cadres (production, qualité, sécurité, méthodes, gestion produit, achats...) et de personnel de production : 100 emplois d'ici 2018 et 300 d'ici 2020. Un recrutement facilité par le bassin d'emploi conséquent autour du PIPA (2,9 millions d'actifs dans la région). « Depuis la création de K.Line, nous n'avons jamais passé 2 ou 3 ans sans devoir pousser les murs ou construire une

nouvelle usine. À chaque fois, nous faisons un pari. Aujourd'hui, créer celle-ci est un acte de foi dans l'avenir. Nous sommes contents de le faire ici. C'est le plus gros investissement réalisé d'un seul coup sur le même site », indiquait André Liébot. K.Line a d'ores et déjà posé une option sur un second terrain de même superficie, dans la perspective de pouvoir créer une seconde unité de production de taille identique sur ce Parc Industriel (30 ha en tout si cette réservation est confirmée) : « Une entreprise familiale comme la nôtre se doit de prévoir l'avenir », glisse Jean-Pierre Liébot, Directeur Communication et Réseau. Le site a été choisi pour son emplacement stratégique entre Lyon et Genève, près de l'aéroport et de la gare TGV Saint-Exupéry, au cœur d'un réseau autoroutier efficace. Livrée



Emplacement choisi par K.Line dans le Parc Industriel de la Plaine de l'Ain.



André Liébot manie la truelle avec conviction pour poser la 1^{ère} pierre symbolique de la 5^e usine K.Line.



Pluie battante, de bon augure pour la pose d'une 1^{ère} pierre...



Voilà qui est fait ! La fiche commémorative de l'événement est scellée entre 2 moellon

en 2017, l'usine sera opérationnelle en 2018. Notons que K.Line continue à créer de l'emploi aussi aux Herbiers : 100 nouveaux postes dont 60 déjà effectifs en 2016. L'usine de l'Ain, de 450 m de long par 100 de large, a été conçue par Archigroup à Limonest (69), cabinet d'architectes associés : une équipe pluridisciplinaire d'architectes, ingénieurs et urbanistes formée à la conception environnementale. Certifiée MASE, elle est déjà rodée au BIM. Denys Léger, architecte et Président de cette 2^e plus grosse agence d'architecture lyonnaise, explique qu'une fois compilées les contraintes, on retrouve assez de liberté pour designer une « carrosserie » (hors partie strictement industrielle). Ce sera une très belle usine, promet-il, conçue en portant attention à la qualité de vie du personnel. Tout le bas de l'usine sera donc vitré, dans l'esprit « usine à la campagne » cher au groupe Liébot, avec vue sur les espaces verts créés autour des bâtiments pour créer un rapport intérieur/extérieur plaisant. En complément, les bureaux mitoyens, un très beau centre de réception & de réunion et un showroom mettront en œuvre des matériaux très contemporains. Ils seront aussi dotés de généreux vitrages

pour s'inscrire dans ce rapport à la nature, l'une des signatures du projet. Archigroup se félicite de l'ouverture d'esprit de l'équipe K.Line. Il a convaincu le Directeur Industriel, Dominique Papin, en charge du projet, de réaliser l'opération en corps d'état séparés. 3 personnes de l'agence seront responsables du suivi de chantier où interviendront une vingtaine d'entreprises choisies, souvent régionales. Parmi elles, Brunet TP (terrassement) et Chanut Bâtiment SAS (gros oeuvre) ou Soprema (façades)... A aussi été saluée la contribution éclairée du Bureau d'Études Structures et Fluides SNC Lavalin. Le PIPA se prête à la philosophie de l'usine à la campagne : créé il y a 40 ans, le 1^{er} Parc Industriel européen certifié ISO 14001, enregistré EMAS et labellisé LUCIE, constitue la plus grande réserve foncière du département pour l'accueil d'activités

économiques au sein du département de l'Ain, 1^{er} département industriel de France. Sur 900 ha, il cultive qualité de vie et qualité du travail dans un cadre agréable (200 ha d'espaces verts), où des entreprises de tailles diverses côtoient un... terrain de polo ! L'emplacement choisi par K.Line en est tout proche.

Les autorités locales et régionales étaient présentes pour la pose de cette 1^{ère} pierre sous une pluie battante, mais avec enthousiasme. Les valeurs communes à la Vendée et l'Ain furent soulignées par les personnalités politiques locales (le Maire de Saint-Vulbas, Marcel Jacquin) et départementales : ces 2 régions ont « le travail chevillé au cœur ». L'arrivée de K.Line fut saluée : l'entreprise familiale porte une image de qualité. Ses dirigeants et les responsables politiques insistent

sur l'action particulièrement efficace du Préfet de l'Ain qui a « mis ses équipes en ordre de marche » et permis d'obtenir l'autorisation d'exploitation dès septembre 2015. Laurent Touvet, Préfet de l'Ain, Damien Abad, Président du Conseil Départemental de l'Ain, Charles de la Verpillière, Député, Conseiller Départemental de l'Ain et Président du Syndicat Mixte du PIPA, sont aux côtés d'André Liébot et de Bruno Léger pour la pose symbolique de la 1^{ère} pierre. Le Président du Groupe Liébot ne manqua pas d'évoquer les valeurs de solidarité auxquelles est attachée son entreprise : K.Line sponsorise, avec Initiatives-Cœur, le projet humanitaire engagé avec le skipper Tanguy de Lamotte en faveur de l'association Mécénat chirurgie cardiaque. Rendez-vous en 2018, pour l'inauguration ! ■■

Sophie Dumoulin



Terrain de 13 ha où sera édifiée la 5e usine K.Line, au sein de Parc Industriel de la Plaine de l'Ain.



Nouvelle gamme Signature,
l'audace est une course qui ne s'arrête jamais.

Portails, portillons & clôtures personnalisables



Nombreux décors au choix : tôle imprimée ou découpée, vitrage imprimé ou avec textile intégré, parement de pierre...

LES + SIB

- Des lignes fluides et épurées pour un design moderne.
- Structure et laquage garantis 10 ans.
- Labels européens Qualicoat et Qualimarine.

Découvrez toutes nos gammes :
www.sib-europe.com

210 Route de Gautreau - B.P. 32 - 85290 MORTAGNE SUR SEVRE

Email : sib@sib-europe.com



L'aluminium pour passion

SNEP UPCYCLER LE PVC LAURÉATS DU SECOND CONCOURS SNEP/ÉCOLE BOULLE



Projet gagnant, George Sand, les enceintes d'Adèle Vivet.



Pietra Dura, 2^e lauréat. Projet signé Alexia Limoges.



Les ammonites de Lise Duprey arrivent en 3^e position.

Adèle Vivet présente son projet George Sand dans un amphi de l'École Boule.



Alexia Limoges explique la genèse de son projet Pietra Dura.



Lise Duprey présente ses Ammonites.



L'édition 2015 du Concours Design mené en partenariat avec l'École Boule a permis de distinguer 3 projets, individuels cette fois. Comme la 1^{ère} initiative lancée avec cet Établissement, elle s'est avérée très positive tant pour le SNEP que pour les élèves qui y ont contribué, les étudiants de 2^e année du BTS Design Produits. Leur challenge ? Concevoir des produits design et utiles pour l'habitat à partir de matière PVC recyclée (chutes et rebuts de production ou fin de vie[®]).

Jacques-Antoine Drouard, Proviseur adjoint de l'École, rappela l'intérêt de ce partenariat qui permet aux élèves de se confronter à la réalité de l'entreprise et d'être traités non plus en tant qu'étudiants mais en tant qu'interlocuteurs à part entière. Olivier Benferhat, Président de la commission Communication du SNEP, et Directeur Général d'Alphacan, évoquait la vocation des industriels membres du syndicat des extrudeurs, « innover et

fabriquer », soulignant « l'apport de fraîcheur, ce regard neuf que les étudiants peuvent porter à nos productions », leur capacité à donner un coup de jeune et une dynamique au matériau PVC, dans ce cas pour une seconde vie. Mission, ajouter de la valeur à la matière recyclée en imaginant un objet industrialisable. Après les retours extrêmement positifs de l'expérience 2014,

le 2^e concours s'est avéré aussi passionnant pour les industriels que les étudiants et le corps enseignant « très participatif ». Ces 18 jeunes ont mené un travail sérieux et fait preuve d'un grand professionnalisme dans leur façon d'aborder le challenge, de concevoir leurs projets et de les présenter : « Il est important de savoir vendre un projet ; aussi beau soit-il, sa présentation

est peut-être plus importante que le projet lui-même ! » Les jeunes, très impliqués, ont encore approfondi leur travail entre le moment où ils ont dévoilé une 1^{ère} fois leur projet et leur présentation finale : « Leurs propositions sont très intéressantes. Ils nous ont rendus optimistes sur cette génération 'Z' qui arrive, pleine d'idées, prête à intégrer le monde du travail ».



Olivier Benferhat et Yann de Bénézé encadrent les étudiants ; un diplôme atteste leur participation au concours SNEP/École Boule 2015.

L'important dans cette démarche du SNEP est « l'apport mutuel : les étudiants s'impliquent à fond pour proposer des idées neuves ; nous, industriels, leur offrons l'opportunité de se confronter à une réalité d'entreprise. C'est notre devoir de leur apporter cela », insiste Olivier Benferhat.

Le choix des 3 lauréats a été rapide, mais plus délicat entre le 1^{er} et le dauphin. Adèle Vivet remporte le concours avec George Sand, une gamme de 3 enceintes en PVC recyclé à usage domestique. Son enveloppe en plastique recyclé est magnifiée par le cuivre. Le plastique est constitué par de la poudre de PVC micronisée évoquant le sable, transformée en feuilles, dont la densité s'associe à un double aspect, rêche et granuleux sur une face, lisse et brillant sur l'autre. Les plaques de cuivre ont une double vocation : elles servent de conducteur pour ramollir la poudre et la transformer en plaque, puis assurent l'efficacité de la caisse de résonance de ces 3 enceintes -1 pour le salon, 1 pour le bureau et 1 de poche ». Adèle Vivet se déclara « très honorée », jugeant gratifiant de voir son projet couronné, heureuse d'avoir réussi à surmonter les contraintes imposées et pu condenser en un projet l'objectif fixé : up-cycler le PVC, en conjuguant esthétique et utilité. Intéressée par le domaine du son, elle a donné au PVC recyclé une vocation très innovante. « Un objet magnifique qui a aussi remporté le concours grâce à la qualité de sa présentation : Adèle y croyait, elle vivait son projet et l'a bien vendu », s'enthousiasme Olivier Benferhat.

Le 2^e prix va à Pietra Dura d'Alexia Limoges. Elle a imaginé un nouveau matériau inspiré de la « pierre dure » et doté des mêmes qualités chromatiques, pour servir de revêtement de mobilier : une sorte de marbre -mais léger - constitué de granulats de PVC chauffés pour former un agglomérat coloré, dont la surface grenue est préservée ou laminée, et que l'on découpe en plaques. Appliqué comme une marqueterie, il se glisse dans des profils métalliques en U pour constituer des dessertes sur structure porteuse en acier inox aussi et également mécano-soudé. « Ce projet bénéficie d'une approche industrielle et propose une capacité

d'utilisation de PVC recyclé très aboutie : il est possible d'utiliser tels quels des volumes importants de matière rebroyée, ce qui est très intéressant en termes d'industrialisation », souligne Olivier Benferhat. Le 3^e prix est attribué aux Ammonites de Lise Duprey. Elle a souhaité partir des chutes de profilés PVC qu'elle a collées puis enchaînées autour d'un axe. L'éclairage de ces structures complexes par un tube de LEDs magnifie les volumes ainsi composés, évoquant un monde biologique, organique, une matière fossilisée. Des compositions multiples, à poser ou suspendre, qui tournent sur elles-mêmes. Très impressionnée par la visite de l'usine d'Alphacan et d'une unité de recyclage de Suez, elle a voulu rendre fluides et vivantes les formes du PVC.

Contenants, moulures, marqueterie sur tissu, cloches dentelées, coffres-écrans, alphabet de formes pour jeu de construction, bijoux, écrans pour bagues, objets « Séquences », éléments de rangement, lampes, objets à translucidité variable, aires de jeux pour objets à sons, tabourets... les propositions furent variées et toujours créatives, reflets de personnalités attachantes : « Gardez la force d'oser », conseilla à ces étudiants Yann de Bénazé, Président du SNEP...

Les projets sont à découvrir sur le site www.snep-partenariat.org et les lauréats - dont la proposition est susceptible d'être concrétisée par un adhérent du Syndicat- bénéficieront d'une visibilité dans le magazine d'architecture AMC.

Cette 2^e expérience a satisfait tant le SNEP que l'École Boule, qui a d'ores et déjà proposé de reconduire le partenariat pour une 3^e édition. : « Il y a une vraie volonté bilatérale de continuer », se félicite Olivier Benferhat. Le thème pourrait être lié à l'événementiel et la distribution, sur un registre quasi immédiatement applicatif »... À suivre donc ! ■■

Sophie Dumoulin

*La quantité de PVC recyclé a atteint 61 000 T en 2014 sur 500 000 T produites, VinylPlus ayant fixé l'objectif de 100 000 T pour 2020.

TWILIGHT

THE FABRIC FOR A NEW GENERATION.

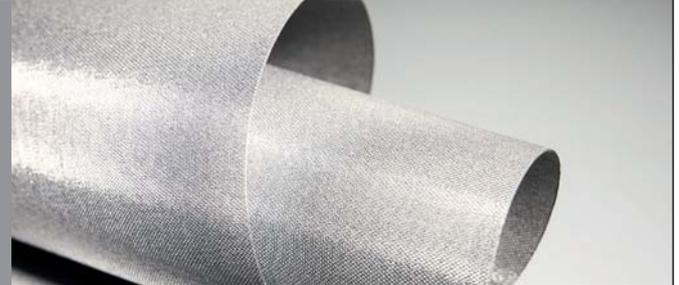
PVC
FREE

TWILIGHT - PROTECTION ANTI-ÉBLOUISSEMENT AVEC VUE

PEARL



SPACE



METAL



- 100 % sans PVC
- Haute résistance aux intempéries
- Protection idéale contre la chaleur estivale
- Bonne visibilité et protection anti-éblouissement optimale
- Aspect textile
- Inodore
- Utilisation en extérieur et en intérieur
- Difficilement inflammable

www.sattler-twilight.com



SATTLER 
thinking highTEX

ENTREPRISE

CONGRÈS DES PARTENAIRES SOMFY, LE BONHEUR EST DANS L'AUD@CE



Somfy organisait son congrès des Partenaires au Stade de France.

Le 2 février, le Stade de France accueillait 500 partenaires Somfy sur le thème « Osons l'aud@ce » ! Les membres des réseaux Expert Somfy, Powered by Somfy, Domoticien Agréé Somfy, Somfy Assistance et Expert Tertiaire Somfy étaient invités à visiter ce stade mythique, à découvrir les innovations Somfy révélées dans les loges de la Rue de l'Aud@ce et à assister à une plénière riche d'interventions. Thématiques de choix : le bonheur au travail et les clés de la réussite dans des métiers où l'audace est reine. Cette séance plénière, animée par le journaliste d'i>Télé, Bruce Toussaint, permettait à 3 responsables de Somfy France de délivrer un message stimulant à l'auditoire : Patrice Ponte, Directeur Commercial Marchés professionnels, Ludovic Simion, Directeur Marketing & Communication, et Laurent Favre, Directeur Bâtiments résidentiels et tertiaires. Leurs interventions étaient entrecoupées de contributions fort applaudies : Isaac Getz, entre autres Psychologue, chercheur en gestion et Professeur, Bertrand Nivard, ancien leader de la Patrouille de France, et Bernard Laporte, entraîneur/sélectionneur du XV de France. Quelques vidéos illustraient les motivations de 5 Partenaires Somfy représentant les 5 réseaux et 4 nouveaux spots de pub TV furent présentés. Patrice Ponte fit un point de conjoncture : l'année 2015 fut tendue, marquée par une activité en

décroissance, avec des indicateurs au rouge, des mouvements dans les entreprises (rachats) et la confusion générée par le développement de sites marchands sur Internet (écarts tarifaires). Mais les Partenaires Somfy ont multiplié les opérations de Marketing, les formations et les points de vente pour s'adresser toujours mieux au consommateur final. Si les mises en chantier ont beaucoup chuté, la rénovation s'est révélée moins volatile, résistant mieux en particulier grâce au CITE : cela va continuer en 2016, avec une progression estimée à Somfy à + 7/8 %, le tertiaire devant, lui, redémarrer. Ludovic Simion souligna pour sa part le résultat tout juste publié du groupe, qui a dépassé la barre du milliard d'euros de CA en 2015, année marquée par la participation au salon R+T, avec la présentation d'innovations de poids et de la nouvelle signature de la marque : « Building Happiness ». Elle porte les 4 valeurs essentielles du groupe : proximité avec clients et consommateurs, fiabilité (respect au quotidien des engagements), simplicité de solutions accessibles proposées à tous et esprit d'audace cultivé par les équipes qui perpétuent ainsi l'héritage des fondateurs.

Un enjeu, le leadership

Pour cette année, les grands enjeux furent résumés par Patrice Ponte : « Au-delà de se faire plaisir

ensemble, prendre le leadership des équipements de la maison connectée avec l'ensemble des partenaires ». Pour cela, il faut ériger en nouveaux standards le système RS 100 pour le volet - de simplement motorisé, il devient connecté- et TaHoma en termes de box facilitant les nouvelles applications. Somfy revendique le leadership sur le multi-applicatif sécurité (portails/portes de garage) et les innovations à venir sur la fenêtre (capteurs et motorisation). Pour l'habitat, Laurent Favre évoqua la suprématie annoncée de Somfy sur la gestion connectée (énergie et maintenance),

grâce aux moteurs intelligents et aux capteurs connectés : « Les différents partenaires labellisés Somfy sont appelés à créer le lien incontournable de confiance durable avec le consommateur au travers de nos solutions connectées ». Une démarche facilitée par le choix de plus de 100 constructeurs de la solution TaHoma pour équiper en standard leurs maisons. Le promoteur des Seigneuriales s'est engagé à la référencer, avec l'aide des Domoticiens Agréés Somfy pour la configurer. À propos de ce label, Clément le Bourhis (Le Bourhis Électricité) s'exprimait en vidéo. Il s'est engagé dans le partenariat Domoticien Agréé pour bénéficier de la notoriété de la marque et de sa communication active, qui le place dans l'univers de la maison connectée : « Un partenariat bien ficelé et performant ». Ce réseau regroupe plus de 60 partenaires, précisait Laurent Favre. Ils sont complémentaires des Experts Somfy en termes de savoir-faire. Ces experts en domotique ouvrent un lien avec les solutions d'éclairage, chauffage, serrurerie, fenêtres de toit... Pour les Experts Somfy, Jean-Paul Chavenon (Rhône-Alpes Stores) juge ce label, très important pour le consommateur final de par sa reconnaissance internationale : « Un gage de confiance et de solidité



De droite à gauche : Laurent Favre, Patrice Ponte et Ludovic Simion (1^{er} à gauche) à la tribune animée par Bruce Toussaint (2^e gauche).



Isaac Getz donne quelques recettes du bonheur au travail.

pour une petite entreprise locale ». L'évolution récente du partenariat, déstabilisante au 1^{er} abord, s'est avérée à ses yeux très enrichissante en termes de formation et moyens de conquête de nouveaux créneaux (alarme) pour élargir la palette d'activité de l'entreprise. Patrice Ponte précisa l'évolution évoquée, qui consistait à multiplier par 3 la cotisation et à fixer de nouvelles exigences et règles du jeu : « Nous voulons que les Experts Somfy soient des lanceurs d'innovation, aient toujours un temps d'avance et soient de vrais ambassadeurs de la marque vis-à-vis du consommateur. À nous de donner les moyens et plus d'outils pour développer la vente et l'expertise de pose ». La formation a fait un bond puisque 75 % des 450 Experts ont formé leurs collaborateurs (de 1 à 5 personnes), contre 33 % auparavant. Un atout unique pour ce réseau de proximité avec le consommateur. Pour le SAV, Somfy Assistance trouvait un porte-parole en la personne de Frédéric Berger (Berger Fermetures), qui a intégré le réseau il y a un an. Désireux de rejoindre un partenariat qui ne soit pas trop onéreux, il apprécie de bénéficier d'une communication institutionnelle intéressante. Prôner la marque favorise des ventes additionnelles, lui permet de proposer aux clients de son fichier des solutions nouvelles et compatibles (pose de volets io par exemple). Ce réseau a bénéficié en 1 an de 12 000 contacts qui ont généré 2 000 interventions, précisait Ludovic Simion, à la satisfaction dûment mesurée de 95 % des clients : « Cette satisfaction est la pierre angulaire stratégique

du partenariat ». Christian Luchessa (Chosset & Luchessa) a rejoint, lui, le cercle Expert Tertiaire (spécialistes de l'automatisme) dès sa création, désireux de partager l'esprit de groupe propice aux échanges et favorisant une saine remise en question. Il met en avant les produits Somfy dans tous ses dossiers techniques et ses réponses aux appels d'offres. Pour le label Powered by Somfy, Didier Bernède (Flo Fermetures) salua l'apport en communication, l'aide à la formation commerciale et pose et l'identification qualitative que constitue le logo Powered by Somfy en termes d'innovation (RS 100), de qualité, de visibilité et de formation. Il soulignait une relation globale gagnant/gagnant dont il rappelait ainsi les fondamentaux. Patrice Ponte les reprenait, ajoutant que la co-construction du plan d'activité avec ce réseau de fabricants permet de dynamiser les ventes et les actions menées, ajoutant : « Travailler avec les forces de vente des fabricants est source de moments de partage où l'on travaille beaucoup, en s'amusant » !

Le bonheur au travail

Transition aisée donc avec la thématique du bonheur au travail en exergue durant cette plénière. Isaac Getz est Professeur de Leadership et de l'Innovation à ESCP Europe. Il a suivi des études d'Ingénieur en Mathématiques Appliquées et en informatique, est diplômé d'un Master en Science de Management, d'un Doctorat en Psychologie et d'une Habilitation à Diriger des Recherches en Gestion. Professeur visitant aux Universités



Bernard Laporte : « Manager, c'est travailler sur l'humain ».



Bertrand Nivart : l'audace ne s'improvise pas.

Cornell, Stanford et à l'Université du Massachusetts, il a conduit et publié de nombreux travaux sur des sujets liés au management des idées, de l'innovation et de la créativité, à la transformation organisationnelle et au leadership libérateur. Son dernier ouvrage, « Liberté et cie » écrit avec Brian M. Carney, paraissait fin février chez Flammarion. Il donnait des pistes pour stimuler le bonheur au travail : encourager la curiosité intellectuelle, laisser les talents s'exprimer, cultiver le respect, repenser la hiérarchie... En effet, une faible minorité de Français

vivent le bonheur au travail, leur majorité manquant d'implication. Selon une enquête Gallup de 2012, les salariés se répartissent ainsi : 9 % sont réellement engagés, sortes de poules aux œufs d'or pour l'entreprise ; 65 % sont désengagés, faisant le minimal syndical même s'ils sont compétents et font ce qui leur est demandé : ce sont les « chevaux fatigués ». 26 %, les « renards », sont « activement désengagés ». Ils ne cachent pas leur malheur au travail. Le rôle du manager est de motiver ses collaborateurs en satisfaisant leurs besoins psychologiques.

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage

Menuiseries cintrées aluminium






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



Une assistance nombreuse, tenue en haleine jusqu'au mot de la fin de Patrice Ponte.



Rue de l'aud@ce, les solutions Somfy présentées au Stade de France.

Isaac Getz plaide pour un principe d'égalité intrinsèque, de respect mutuel et de confiance en la capacité de chaque collaborateur à résoudre les problèmes qu'il rencontre. Libérer l'initiative et faciliter la réalisation de soi permet aux gens de grandir. Solutions : faire confiance, aimer, prendre du plaisir, innover. Les collaborateurs ont besoin de dialogue, d'une vision claire et valorisante de la mission de leur entreprise et de ses valeurs, donc des leurs : remettre du rêve dans le cœur des gens ne passe pas par le seul objectif chiffré d'une augmentation de PDM et exige une remise en question du dirigeant au fil de l'évolution de sa société.

Somfy a programmé pour 2016 de nouveaux spots de pub TV de 20 secondes qui marient humour et compréhension immédiate du bénéfice d'usage de ses solutions. 4 spots furent dévoilés aux partenaires, sur les thèmes du volet roulant, de la sécurité, de la gestion d'ambiance en terrasse et de la géolocalisation facilitant l'ouverture du portail. Une 26^e année de présence sur le petit écran, qui a progressivement construit la notoriété de la marque, avec diffusion pendant l'été, en lien avec les JO. La communication pour

Somfy, c'est aussi le développement d'échanges entre les différents partenaires. Ce « maillage » consiste à travailler ensemble pour aller plus loin : en compétence, en moyen d'accéder à la communication locale, en qualité de traitement d'interventions complexes, donc en CA. Une façon de « mieux travailler et vivre ensemble », résume Patrice Ponte, et d'entraîner tous ses collaborateurs dans l'aventure. Le maillage permet d'unir les compétences et les expertises métiers pour mieux satisfaire le consommateur et générer un business durable pour les partenaires, suggère Laurent Favre, ramenant ce principe aux 4 valeurs clés du groupe... dont l'audace ! Bertrand Nivart, ancien leader de la Patrouille de France, l'incarnerait parfaitement. Il évoqua son parcours de pilote de guerre aujourd'hui pilote de Canadair, et les exigences de cette Patrouille de France connue de tous les Français : « Une aventure humaine qui exige de conjuguer dépassement de soi, travail individuel et sens de l'équipe... Le leader de la Patrouille de France doit catalyser la confiance de ses équipiers ». Ceux-ci, volontaires et cooptés, changent de place dans la formation chaque année. « Ensemble, on arrive à dépasser les éventuelles erreurs individuelles ». La maîtrise des risques permet de réussir des figures toujours plus audacieuses en toute sécurité, dans ce métier à part où l'anticipation permanente, l'engagement sans faille, la culture de transmission du savoir-faire, l'entraînement intensif, la gestion du stress, la confiance en soi et en

l'équipe et le retour d'expérience sont essentiels. « Le leader s'affirme en fédérant l'équipe. Il donne le cap, il est exemplaire... Le groupe, c'est ce qui crée la force » : un groupe hiérarchisé, dont la cohésion est fondée sur le respect et le dialogue, dans un esprit de conquête et de partage, animé par des valeurs d'excellence. L'importance du debriefing fut aussi soulignée par le 3^e invité de cette plénière, Bernard Laporte, ancien Ministre, ex-sélectionneur/entraîneur du XV de France, manager du RC Toulon. Il évoqua la nécessité de tirer les leçons d'un échec, de gérer les victoires et ne pas s'en satisfaire,

de toujours analyser le travail commun, de cultiver transparence et proximité avec les membres de son équipe pour que chacun se sente bien : « On s'entraîne pour atteindre un objectif... Manager c'est travailler sur l'humain ». Savoir détecter le potentiel de chacun et lui permettre de l'exprimer, de le faire monter en compétence (exemple de Jonny Wilkinson à l'appui). Après les mots de remerciements de Patrice Ponte, cent des partenaires présents partaient pour Le Cap (Afrique du Sud), pour prolonger l'aventure initiée lors de cette plénière au Stade de France. ■

Sophie Dumoulin

LA MAISON CONNECTÉE

C'est un écosystème complet que développe Somfy avec TaHoma, compatible avec les produits d'une dizaine de sociétés. Mais le groupe veut aller plus loin : il a rejoint une initiative de Google au niveau mondial « The Thread Group », à laquelle sont affiliés quelque 100 membres. Leur but ? Inventer un métalangage qui permette l'échange entre eux de produits sous protocoles différents (io par exemple) tout en gardant leur particularité. Somfy conforte son leadership de la maison connectée « en se concentrant sur l'usage par l'occupant de son habitat autour de nos produits, ce qui explique son succès », note Ludovic Simion. Les nouvelles solutions en démonstrations lors du congrès organisé au Stade de France illustraient ce



principe du bénéfice d'usage tangible perçu par le consommateur. Exemplaire à ce titre, le volet roulant RS 100, promesse de silence, fiabilité et usages nouveaux liés à la connectivité du produit. ■

RÉSEAU

FENÊTRIERS VEKA,
UN NOUVEAU POSITIONNEMENT
MARQUE SES 20 ANS

Nouveau logo du réseau Fenêtrier Veka.

Pour développer le réseau en le rendant plus attractif et différenciant, Veka le recentre sur un positionnement de spécialistes de la fenêtre PVC, sur le haut de gamme. L'identité visuelle des Fenêtriers Veka évolue en conséquence. Ce nouveau positionnement a été lancé lors de la Convention organisée au Québec fin janvier. Après étude approfondie des attentes du consommateur et des professionnels de la fenêtre, Veka France a adopté cette stratégie que nous dévoile Fabienne Riéra-Lahlou, Directrice marketing et services clients. La base du positionnement est la qualité, qualité du produit avec la caution de la marque Veka, et du service avec l'expertise des Hommes, les Fenêtriers : écoute, conseil, pose personnalisée et processus de vente élaboré. Le logo évolue logiquement : plus moderne, plus lisible, signature d'une promesse forte : « Bien plus qu'une fenêtre » ! Le bloc-marque du réseau marie le terme fenêtrier sur ton noir, pour conférer au logo, donc à la marque, un aspect « premium », le logo Veka, qui reste bleu dense pour mettre en avant sa signature, et la mascotte, le Panda : ce repère visuel fort pour le particulier induit des valeurs de proximité, sympathie et disponibilité, la création d'un lien avec le consommateur. Se différencier des artisans indépendants, tel est l'objectif poursuivi par cette imbrication des hommes, les Fenêtriers, et des produits Veka. Un positionnement qui va dans le sens des attentes du consommateur final : il veut être rassuré sur la qualité du produit et du service,

veut s'adresser à un professionnel de proximité géographique et humaine, à l'écoute et disponible. Il doit sentir que cette proximité lui est offerte par le réseau Fenêtriers Veka. La célébration de ses 20 ans marque une étape et prend en compte les évolutions d'un marché chamboulé depuis sa création : montée en puissance d'Internet, maturation d'un marché marqué par la standardisation de l'offre et une concurrence accrue qui rend plus difficile la conclusion d'affaires. Le réseau doit se différencier en se modernisant et en montant en gamme, en changeant la façon de travailler de ses membres. La présentation de cette stratégie à la récente Convention permettait de fédérer le groupe autour de ce nouveau positionnement et de le préparer à prendre en équipe et en toute cohésion ce virage après 20 ans... pour les 20 ans à venir ! Objectif, atteindre 85 points de vente en 2018 (ils sont 50 aujourd'hui), en rendant le réseau attractif tant pour le consommateur final que pour les professionnels indépendants désireux de rejoindre un réseau... qui leur laisse cette indépendance ! En effet, le nom de chaque entreprise sera juxtaposé sur la façade avec le logo Fenêtrier. C'est un signal fort pour le particulier qui souhaite s'adresser à un artisan local dont la notoriété s'est bâtie au fil des ans et parfois des générations sur son territoire et qui bénéficie en outre de la caution d'un réseau national. Au-delà de cette nouvelle identité visuelle, le réseau va être doté de nouveaux outils pour améliorer sa visibilité et son efficacité

commerciale. Cela passe par la modification des points de vente, cadre de déploiement du nouveau concept. La nouvelle charte graphique développée sur catalogues et autres outils d'aide à la vente sera caractérisée par le mariage de personnages et de mises en scène de lieux équipés de fenêtres : association des produits et des hommes. Les adhérents du réseau sont préparés à ce tournant, ils ont été sondés et écoutés car l'adhésion de tous est essentielle : « Il est important que ce réseau d'indépendants adhère à l'enseigne Fenêtrier



Le réseau Fenêtrier Veka conserve sa mascotte, le panda.

Veka, mais ils restent des indépendants que l'on écoute, c'est toute la richesse de nos échanges avec eux ». ■■

ECMA Concept

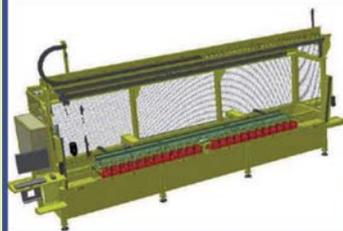
Machines spéciales Robotique & Automatisation



Pose et coupe de joints



Prédécoupe et coupe de joints



Pose de quincailleries

**Etude
Conception
Réalisation
Mise en œuvre**



www.ecma-concept.fr

02.40.83.13.94 - info@ecma-concept.fr
304 Rue Morane Saulnier - ZAC de la Savinière - 44150 ANCENIS

INTERVIEW

L'EXPERT FENÊTRE, UN SALON VIP, À L'IMAGE DE CE RÉSEAU MODERNE D'INDÉPENDANTS



Mikael Bouyer, Directeur du réseau L'Expert Fenêtre.

L'Expert Fenêtre se développe durablement. Son dynamisme s'est exprimé à l'occasion du 6^e Salon des Fournisseurs qu'il organisait fin janvier dernier. Il conjugait échanges professionnels constructifs et convivialité, 2 atouts majeurs d'une structure qui renforce sa communication et favorise le développement de ses adhérents en toute indépendance vis à vis des industriels référencés. Mikael Bouyer, son Directeur, nous en dit davantage sur cet événement et les perspectives du réseau.

Comment s'est déroulé ce Salon des Fournisseurs et quelles sont ses spécificités ?

Organisé sur 2 jours et demi fin janvier au Westotel de La Chapelle-sur-Erdre (Nantes), il a réuni 35 exposants - la quasi totalité de nos fournisseurs et prestataires de services référencés, ce qui est bon signe car ils n'y sont pas obligés - et nos 50 adhérents. Organisé tous les 2 ans, cet événement s'est parfaitement déroulé, accueillant jusqu'à 200 personnes le jeudi. Le 1^{er} jour, la plénière a permis de faire le point avec nos Experts sur les décisions, projets et

perspectives de développement. Sur des stands qualitatifs, de 9 à 18 m², les fournisseurs référencés (jusqu'à 3 par type de produits) par notre Commission Technique composée d'adhérents dévoilaient leurs nouveautés, mettant l'accent sur leur offre haut de gamme, la plus marquante. Ils déployaient aussi leurs outils de show room. Ce salon permet de valoriser leur offre et, par la démonstration de leurs points forts, d'encourager les adhérents à travailler davantage avec eux.

Qui sont vos fournisseurs et prestataires ?

Notre carte de fournisseurs est courte, ce qui leur assure plus de volumes et facilite l'obtention d'avantages exclusifs de leur part. Ils représentent les 3 métiers de L'Expert Fenêtre : ouverture/fermeture, équipement extérieur et aménagement intérieur. Chaque fournisseur référencé propose une offre complémentaire qui couvre, par exemple pour la fenêtre, tous les matériaux et tous les types de finitions du marché et évite à nos Experts d'être tributaires d'un seul industriel pour chaque gamme de produits. Les prestataires sont dédiés au chiffrage, à la transmission de contacts et à la formation. Nous avons en effet créé notre école de vente dont la 1^{ère} session démarre en mai. Nous avons adapté des programmes existants à notre philosophie, à notre plan d'action commerciale, à nos outils, et proposons une formation sur 4 mois qui inclut 1 mois d'expérimentation pendant laquelle le patron valide les acquis.

Qui vise cette offre de formation ?

C'est une formation commerciale, avec une formule « débutant » et une autre « expérimenté ». Conçue pour favoriser le recrutement de jeunes en les formant aux exigences actuelles de prospection du marché, elle s'adresse aussi aux patrons d'entreprises qui n'ont pas été initiés aux fondamentaux de la vente. 2/3 d'entre eux sont plutôt des techniciens. Les formations techniques



Le Salon des Fournisseurs de L'Expert Fenêtre était organisé à La Chapelle-sur-Erdre, près de Nantes.

sont, elles, majoritairement assurées par nos fournisseurs référencés.

Revenons sur la plénière. Quels furent les sujets abordés ?

Dédiée aux seuls adhérents, la plénière a permis d'aborder 3 sujets essentiels dont le lancement du site refondu de L'Expert Fenêtre et le choix d'un fil rouge pour la communication de 2016 et des années suivantes, sur lequel va jouer le réseau au long des futures opérations commerciales. Elles sont conçues en toute cohérence pour marquer davantage les esprits et conforter dans l'esprit du consommateur l'image locale d'un réseau dynamique. Enfin, les budgets de communication 2016 ont été présentés, en hausse de 20 %, ce qui va optimiser le coût de fonctionnement du réseau. La progression de 24,5 % de notre CA consolidé en 2015, à 50/50 due à la progression d'activité des adhérents et au recrutement de nouveaux, a permis d'augmenter aussi fortement notre budget communication.

À quels media sera dédiée cette communication renforcée ?

À la pub télévisée, démarrée il y a 2 ans sur le thème « L'Expert Fenêtre, et tellement plus encore », et à l'Internet. La visibilité sur le Net est

essentielle car les recherches menées par les consommateurs eux-mêmes dans le cadre de leur projet génèrent les demandes de devis les plus qualifiées. Par ailleurs, nous développons et animons les mini-sites ou « espaces digitaux individuels » dédiés à chaque Expert Fenêtre.

Comment se présente 2016 pour le réseau ?

Les adhérents ont un bon moral malgré le contexte économique difficile. Nous espérons une année moins en dents de scie que 2015, soutenue par le CITE, avec un lissage et une croissance de l'activité favorisés par le recrutement récent de belles structures.

Justement, quelles sont vos perspectives de recrutement ?

Nous sommes passés en 2015 à 50 adhérents (+ 25 %), avec 58 magasins et souhaitons atteindre 60 adhérents et 70 magasins en fin d'année. L'optimum serait, à terme, d'avoir 80 adhérents et une centaine de boutiques. Nous mettons l'accent sur le recrutement en région sud-ouest, et visons de belles sociétés, dirigées par des professionnels indépendants, désireux de communiquer et porteurs de projets de qualité.



1 - 2 La quasi totalité des fournisseurs et prestataires de services référencés par le réseau avaient répondu présents.



Les fournisseurs bénéficiaient d'un bel espace d'exposition.



La convivialité est l'un des atouts du réseau. Ce fut le cas lors du dîner du Salon des Fournisseurs.



La soirée des Awards de L'Expert Fenêtre fut animée par Just for Swing, groupe de jazz manouche au talent fou.

Quels sont vos arguments, les atouts clés de ce recrutement ?

Notre réseau offre un programme souple et moderne. Il respecte l'indépendance de ses membres vis à vis des industriels (produits référencés limités à 70 % des achats) et au sein du réseau (ils gardent leur identité). Il offre une belle dynamique commerciale et une boîte à outils de communication riche et efficace, une carte de fournisseurs et prestataires de service très complémentaires. Les adhérents sont totalement impliqués dans le

fonctionnement de la structure : chacun y a ses parts et tous composent commission technique, commission communication et Conseil d'Administration. Le réseau est à la fois professionnel, avec une excellente ambiance et un bel esprit d'équipe, et ultra-convivial : le côté humain, l'appartenance à une vraie famille professionnelle sont essentiels pour des indépendants qui souffrent de solitude et ont besoin de partager. Indépendance et valeurs humaines constituent les points forts de notre réseau. ■

HAROL®

Spécialisé dans la protection solaire, les volets roulants et les portes de garage, Harol® est reconnu pour la qualité de ses produits. Dans le cadre d'un départ, nous recrutons pour un CDI cadre, un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL h/f – région Grand OUEST de la France

Sous l'autorité hiérarchique du Directeur commercial, vous interviendrez de manière autonome et responsable auprès des clients et prospects professionnels de la région grand ouest.

- Développement et fidélisation du portefeuille de clients existants
- Prospection commerciale et développement du secteur
- Etablissement des offres de prix et négociation avec les clients
- Suivi des offres et relance de celles ci
- Animation de réunion régionale
- Suivi et formation technique et informatique de la clientèle à nos produits.
- Reporting
- Collecte d'infos sur le marché et la concurrence
- Plusieurs nuits à l'hôtel par semaine sont nécessaires

De formation commerciale **BAC +2** mini, vous disposez d'une expérience sur un poste similaire d'au moins **5 années** et en B to B.

Un esprit technique est nécessaire pour assister les clients et les former ainsi qu'un esprit d'animation pour fédérer les clients à l'entreprise.

Une bonne connaissance des milieux de la rénovation du bâtiment et une aisance technique sont nécessaires.

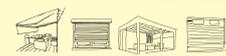
Vous maîtrisez le **Pack Office** et l'outil informatique en général.

Enfin, votre rigueur, votre organisation et votre aisance relationnelle vous permettront de réussir sur ce poste.

Salaires : fixe + variable + voiture de fonction + tel + ordi + frais

Envoyer, votre CV et lettre de motivation : info@harol.fr

HAROL®



PORTE DE GARAGE



LE NOUVEAU PORTILLON INTÉGRÉ DE SOPROFEN

Pour cette nouvelle version du portillon Carsec Pro, Soprofen a souhaité proposer aux professionnels un produit encore plus facile et rapide à poser. Outre les détails techniques qui permettaient déjà une installation aisée de la porte de garage Carsec Pro, les installateurs apprécieront la conception novatrice du portillon comme :

- ▷ les nouvelles charnières intermédiaires sans bridage qui évitent tout risque de désaffleure entre les panneaux et garantissent une plus grande stabilité du portillon au fil des cycles d'utilisation,
- ▷ le pré-perçage des trous de fixation des charnières qui offre une véritable assistance à la pose, au service d'une fiabilité inégalée,

▷ les paumelles cachées renforcées en acier qui évitent tout affaissement des panneaux du portillon,

▷ la nouvelle serrure 5 points, en standard, à pènes semi-circulaires.

Autant d'évolutions inédites qui permettent au nouveau portillon d'allier facilité de pose et robustesse au service d'une longévité et d'une fiabilité à toute épreuve.

Esthétique et sûr, le nouveau portillon permet un passage encore plus aisé grâce à sa faible hauteur de seuil (25 mm) avec double joint tubulaire en silicone et sa largeur de passage de 800 mm.

La porte de garage Carsec Pro Disponible jusqu'à 4000 mm de large et désormais jusqu'à 3000 mm de haut. ■■

VERRE STRATOBEL STRONG, LE NOUVEAU VERRE FEUILLETÉ DE SÉCURITÉ D'AGC



Avec Stratobel Strong, AGC signe un verre feuilleté d'une résistance exceptionnelle. Grâce à l'intégration d'un film PVB plus rigide que les films plastiques habituellement utilisés dans les verres de sécurité, ce nouveau complexe assure des propriétés mécaniques améliorées, tout en offrant une excellente neutralité visuelle. Résistance, rendu esthétique et adhérence sont les maîtres-mots de Stratobel Strong d'AGC.

Stratobel Strong d'AGC se distingue des autres PVB par la rigidité du film plastique qui le compose. Ce dernier est en effet cent fois plus rigide qu'un film PVB normal ce qui lui confère davantage de résistance aux charges et une sécurité optimale. Soumis à une charge, Stratobel Strong d'AGC voit la déformation du verre diminuée. Son aspect visuel esthétique est fidèle à la clarté et la teinte initiale du verre. Et en cas de rupture, le verre feuilleté reste en place pour garantir la sécurité des personnes et des biens. Un atout qui permet à

Stratobel Strong d'AGC d'être particulièrement recommandé pour les cloisons ou les garde-corps avec un bord apparent.

À noter que l'épaisseur du verre peut être diminuée, selon les règles de calcul en vigueur, avec pour résultat un assemblage global plus fin et plus léger.

Stratobel Strong d'AGC gagne ses lettres de noblesse lorsqu'il est utilisé avec le verre hautement transparent d'AGC, Planibel Clearvision. Selon des tests, la haute adhérence du film PVB au verre, conférée par sa composition unique, réduit considérablement sa sensibilité à l'humidité et limite le risque de délamination. ■■

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 &
SANS ENGAGEMENT**

Toutes les infos sur
www.arcadesetbaies.com >



Nous fabriquons et nous installons

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





PORTES

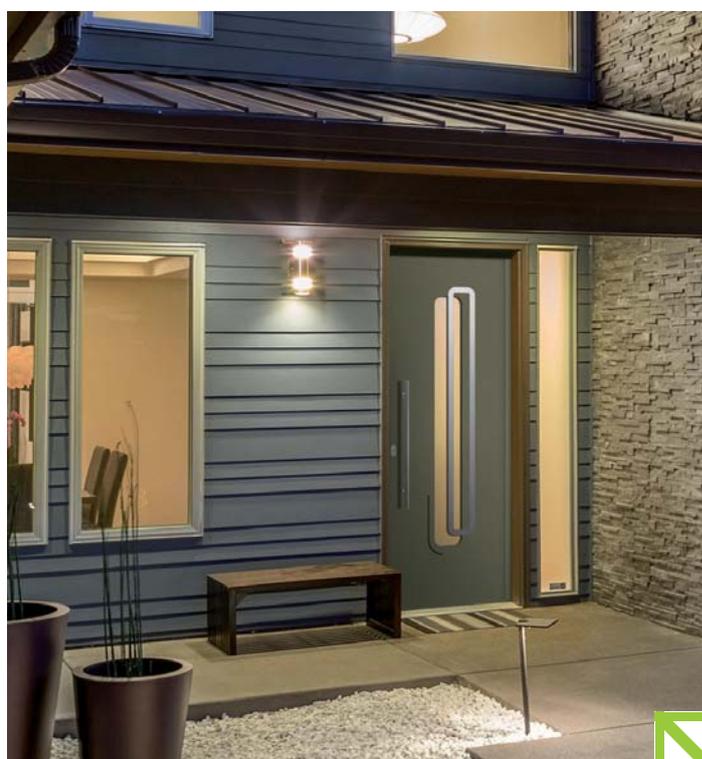
EURADIF LANCE 11 NOUVEAUX MODÈLES DE PORTES ALUMINIUM

Présentés en exclusivité lors du salon BATIMAT, ces 11 nouveaux designs résolument contemporains sont commercialisés depuis le 1^{er} janvier. Ces modèles sont déclinés en panneaux parclovés et ouvrants monobloc en aluminium.

5 nouveaux modèles vitrés en aluminium munis de pièces métalliques affleurantes viennent enrichir la collection OSMOZEN. Ils sont composés d'un double ou triple vitrage avec face feuilletée retardataire d'effraction

et disponibles en laqué RAL et teintes gammistes. Une nouvelle collection baptisée «CONVEX» voit le jour. Composée de 6 modèles contemporains vitrés et remarquables grâce à leur bâton de tirage original. Ces modèles

disposent d'un double ou triple vitrage avec face feuilletée retardataire d'effraction et sont disponibles en laqué RAL et teintes gammistes. ■■



POIGNÉE

SENSA, LA NOUVELLE POIGNÉE DE FENÊTRÉA



Une fenêtre s'apprécie d'abord avec les yeux, par son design ou son apport lumineux, mais aussi par une rencontre physique notamment avec la poignée. La poignée n'est pas juste un outil pour actionner l'ouverture et la fermeture de la fenêtre mais contribue également à l'esthétique de la menuiserie. FenêtréA a eu l'idée de créer une poignée de fenêtre et une poignée de coulissant avec un design commun : la poignée SENSA. Pour cela, FenêtréA a sollicité son designer Nicolas Gilles.

Le design se veut plus fin et raffiné tout en ayant une excellente prise en main. Pour la première fois sur le marché, frappe et coulissant bénéficient d'une même poignée design pour une harmonie parfaite de l'habitat. Le coulissant Sensa est déjà opérationnel, la frappe Sensa le sera en Juin 2016. ■■

PORTES LA CONCEPTION MIXTE DE BEL'M

Les nouvelles portes Mixtes Bel'M, en aluminium à l'extérieur et en lames en chêne massif à l'intérieur, apportent un véritable cachet aux entrées des particuliers. Cette nouvelle composition allie esthétique et hautes performances !

Le montage du panneau sous forme de lames massives souligne l'esthétique naturelle du chêne. Sa texture est valorisée grâce à l'effet raboté du bois. Faciles d'entretien à l'extérieur grâce à l'Aluminium, ambiance chaleureuse à l'intérieur grâce au bois les portes Mixtes de Bel'M apportent réellement un nouveau concept au marché. La porte devient un véritable élément de décoration, adapté

aux styles contemporains comme classiques !

La porte est composée d'un ouvrant de 78,5 mm à rupture de pont thermique présentant en face intérieure des lames de bois en chêne massif, et incluant un isolant thermique et un isolant phonique (à base de fibres de bois). Les produits Mixte offrent de hautes performances thermiques : Ud allant jusqu'à 0,91 (W/m².K) pour une porte pleine.

Pour encore plus de confort à l'entrée de la maison et pour une accessibilité maximale, la gamme Mixte propose désormais des portes en grande largeur, allant jusqu'à 1100 mm. ■



Aluminium à l'extérieur et bois à l'intérieur : le nouveau mixte de Bel'M



ISO
CHEMIE
Use the blue technology.

SOLUTIONS D'ÉTANCHÉITÉ ÉCONOMES EN ÉNERGIE & DURABLES





CONCOURS

« DESIGN TON PORTAIL »

Le fabricant de portails et clôtures ROY a organisé un concours de création de portails appelé « Design ton Portail » et piloté par Caroline Le Goffic, responsable du Bureau d'Etudes. Ouvert à l'ensemble des salariés, ce concours a réuni 28 personnes constituées en 7 équipes. Chacune devait réaliser un prototype et un dossier papier en 6 semaines puis présenter son projet devant les 8 membres du jury. L'objectif : commercialiser le portail gagnant.

L'équipe gagnante est l'équipe Why Not (composée de Franck Juillet, Rémy Malicot et Sébastien Benoit) grâce à son portail appelé Duality. Il s'agit d'un portail coulissant réalisé avec des lames en aluminium et des barreaux. Le portail tire son originalité en son centre grâce au motif colibri réalisé avec une tôle aluminium. Le motif est reproduit des deux côtés du portail, ce qui lui confère un véritable rôle d'objet décoratif.

Le prix de la création a été attribué

à l'équipe Clad'I pour son portail Avatar. Celui-ci a été conçu pour un effet visuel de volume. De plus, son système d'ouverture coulissante est innovant : la distance de refoulement est diminuée de moitié.

Enfin, le coup de cœur du jury a été décerné à l'équipe Muppet's et à son portail en acier Océane pour son esthétique tressée.

« Ce concours est une véritable réussite pour nous. La moitié des salariés y a participé directement ou

indirectement ! Nous avons été impressionnés par l'aboutissement des portails présentés. De plus, ils sont tous différents les uns des autres et répondent à des besoins clients variés. Outre le portail gagnant Duality, nous avons décidé de développer courant 2017-2018 trois autres portails issus du concours « Design ton Portail ». explique Jérôme Foucault, Directeur Général. ■



Equipe Why Not composée de gauche à droite de Franck Juillet, Rémy Malicot et Sébastien Benoit.



Portail gagnant Duality avec son motif de colibri en son centre.



Prix de la création : portail Avatar



Coup de cœur du jury : portail Océane

CINTRAGE

NOUVELLE GAMME A65 DE TELLIER

Tellier présente sa nouvelle offre de menuiseries aluminium cintrées A65. Evolution technique unique sur le marché disponible en deux versions, ouvrant caché ou ouvrant visible, cintrable jusqu'à un rayon de 300 mm, la gamme A65 répond aux exigences

thermiques et réglementaires du marché en neuf comme en rénovation.

Présentée lors du salon BATIMAT, cette gamme est d'ores et déjà disponible en version ouvrant caché carré ou galbé (A65-OC) ainsi qu'en ouvrant visible galbé

(A65-OV) et reçoit un accueil enthousiaste de la part des prescripteurs et industriels de la menuiserie aluminium.

Conçue pour recevoir tous types de vitrage en 28 ou 32 mm, l'offre A65 se décline en plein cintre ou cintre surbaissé pour les châssis

de type OF/OB et châssis fixes. Toutes les teintes aluminium sont possibles en monocolore et bicolore. Chaque menuiserie bénéficie d'un emballage spécifique et fait l'objet d'un transport par une entreprise spécialisée. ■

HOME EXPERIENCE LES SOLUTIONS DE PILOTAGE BY SIMU



Émetteur Mural Memory de Simu, pour ouvrir et fermer son volet tous les jours à la même heure.



France Martinet Chef de produit système de commande pour volet roulants et stores chez Simu.

Présentée en avant première lors du salon R+T de Stuttgart il y a un an, la nouvelle gamme de solutions de pilotage équipée de la technologie SIMU-Hz, pour les volets roulants, les stores, les éclairages et portes de garage de la maison est désormais disponible. Lancée sous le concept Home Experience, cette nouvelle gamme offre aux clients professionnels, ainsi qu'aux utilisateurs, de nombreuses fonctionnalités permettant de répondre aux besoins de chacun, de se créer son propre univers, sa propre expérience.

Simu propose également une gamme de micro modules permettant aisément de moderniser les installations existantes pour les rendre compatibles avec les fonctionnalités SIMU-Hz, commande, programmation et pilotage depuis smartphone ou tablette.

Une gamme de commande pour vivre sa maison selon ses besoins ... voici quelques scénarios :

- ▶ « Je pilote directement mes volets, stores et éclairages extérieurs depuis ma télécommande »
- ▶ « En hiver, à la tombée de la nuit, mes volets se ferment automatiquement »

▶ « Le matin, au réveil, le scénario matin » sur mon smartphone ouvre le volet et allume la lumière de ma chambre et la salle de bain, tout en laissant ceux des chambres des enfants fermés, pour ne réveiller personne. »

▶ « Je reste plus tard que prévu au bureau et ai désactivé la fermeture automatique des volets. Pas de soucis, depuis mon smartphone, je peux les fermer directement ! ».

« Le 1^{er} niveau que nous proposons à travers notre concept de Home Experience est constitué de notre offre d'émetteurs que nous trouvons dans toutes les maisons pour piloter localement près d'un volet, d'un store ou d'une lumière et qui permettent d'avoir la main à tout moment sur son équipement. Cette gamme nous apporte entre autre un nouveau design pour être toujours plus près des tendances déco ...mais aussi de nouvelles fonctionnalités avec, comme toujours chez SIMU, la recherche de simplicité. L'émetteur Memory Hz, avec sa fonction répétition automatique des ouvertures, fermetures toutes les 24 heures s'annonce d'ores et déjà être un best seller! » ■■



Les solutions de pilotage de la maison avec l'appli Simu





AUCUN EFFORT AU PLAFOND !



Sécurisez vos interventions à risque !

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





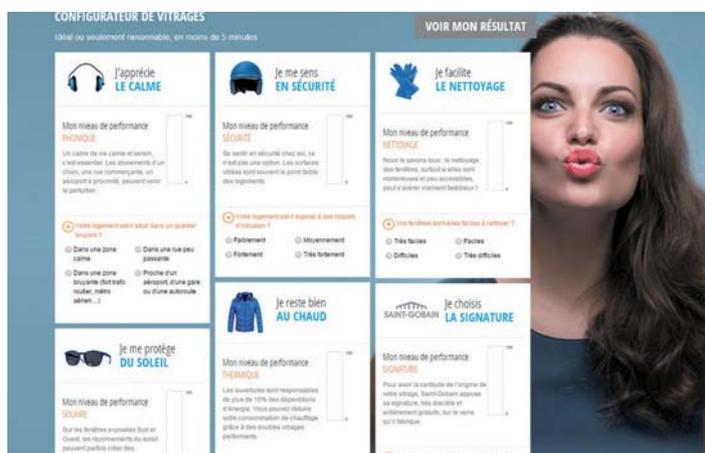
Vidéos sur
www.syam.fr

Tel : +33 (0)4 72 31 75 33
Fax : +33 (0)4 72 31 11 79
Mail : contact@syam.fr



VITRAGE

LE NOUVEAU CONFIGURATEUR DE VITRAGE SIGNÉ SAINT-GOBAIN



Pour un particulier, un double vitrage est systématiquement considéré comme un vitrage de qualité. Cependant, la plupart ignore les principaux bénéfices qu'un vitrage performant peut apporter : confort thermique, acoustique, sécurité, protection des personnes et des biens, protection solaire ou encore facilité de nettoyage. Tous ces choix de confort peuvent se combiner pratiquement sans limitation. Pour accompagner les consommateurs ayant un projet de remplacement

de fenêtre ou d'achat de véranda, Saint-Gobain Glass Bâtiment France a conçu un configurateur de vitrages. Ce dernier détermine les vitrages les plus adaptés aux multiples besoins, selon la situation et l'environnement des logements, les personnes qui les habitent ou encore leurs sensibilités et envies.

Une aide au choix simplifiée

Le configurateur est accessible sur le site www.vitrage-fenetre.com. Il permet de sélectionner le vitrage le

mieux adapté aux attentes de chacun grâce à une vingtaine de questions à choix multiples qui portent sur les thèmes suivants :

- ▶ Confort acoustique,
- ▶ La sécurité,
- ▶ La facilité de nettoyage,
- ▶ La protection solaire,
- ▶ L'isolation Thermique,
- ▶ La signature du verre.

Une réponse spécifique, un descriptif détaillé et un panel de 48 vitrages sont alors proposés. Lorsque l'internaute a terminé le questionnaire, le configurateur génère un mémo sous format PDF comprenant :

- ▶ Les bénéfiques produits,
- ▶ Une coupe technique du vitrage,
- ▶ Un texte de prescription à destination des professionnels.

Enfin, il mentionne les noms et adresses des entreprises partenaires du verre signé Saint-Gobain localisées à proximité. L'internaute peut télécharger le mémo et l'apporter aux professionnels qu'il souhaite consulter.

Le configurateur de vitrages une aide pour les professionnels.

Intégré au site www.vitrage-fenetre.com,

le configurateur de vitrages a été initialement conçu pour répondre aux besoins des particuliers qui recherchent des informations sur Internet. L'objectif est de les sensibiliser aux possibilités des vitrages multiconforts. Ce module met en avant des caractéristiques comme l'isolation acoustique, le contrôle solaire, la sécurité, l'isolation thermique et la facilité d'entretien. Il vise à démontrer qu'un vitrage performant peut apporter beaucoup plus que le « double vitrage » basique souvent évoqué dans les forums de bricolage.

Depuis sa mise en ligne en juillet dernier, le configurateur de vitrages a été présenté à de nombreux professionnels de la fenêtre et de la véranda. Ils ont tous pu apprécier sa simplicité d'utilisation et la possibilité de promouvoir des vitrages à valeur ajoutée. Suite au vif intérêt des professionnels, une application tablette sera disponible fin mars 2016. Elle sera réservée aux commerciaux des entreprises partenaires de la signature du verre Saint-Gobain. ■

PORTES

NOUVELLES TENDANCES CHEZ MC FRANCE



MC France, créateur et leader français de menuiseries mixtes bois-aluminium sur mesure, complète son offre de portes d'entrée monoblocs. Grâce à un large choix de modèles performants et de finitions élégantes, MC France est le premier fabricant de portes d'entrées mixtes bois-aluminium en France. Constituées d'un ouvrant monobloc de 81 mm, elles offrent une excellente isolation

thermique (Ud jusqu'à 1,1 W/m².K) et sont éligibles au crédit d'impôt (CITE) et à l'éco-prêt à taux zéro (éco-PTZ). MC France propose 4 nouveaux modèles de portes d'entrée pour répondre aux tendances du marché, dans un esprit contemporain, avec des formes géométriques et des courbes douces, parmi les gammes Inspiration® et Audace. Leur design, qui intègre des insertions d'aluminium brossé à l'extérieur, l'incrustation de marqueterie et des lignes finement gravées côté intérieur, apporte une touche d'élégance et d'originalité. Avec sa gamme Inspiration, MC France a développé un concept de décoration bois inédit qui consiste à incruster des essences différentes (chêne fumé, érable et noyer) pour créer un motif décoratif sur la face intérieure de la porte. La finesse et la qualité de la

marqueterie reposent sur un savoir-faire artisanal de haute précision. Aux qualités traditionnelles du bois (beauté, chaleur et authenticité), la marqueterie apporte une touche esthétique résolument contemporaine et novatrice.

Création et performances

MC France propose une gamme très large de portes d'entrée mixtes bois-aluminium avec 68 modèles au style traditionnel, contemporain ou vitré.

Côté design : A l'intérieur, chaleur et beauté naturel du bois décliné en 7 finitions (selon les modèles), A l'extérieur, résistance et faible entretien de l'aluminium proposé en 28 couleurs (selon les modèles)

Côté performances

Très haute isolation thermique (CITE, Eco-PTZ, TVA 5,5%) : Ud de 1,1 à 1,8 W/m².K

Excellente étanchéité A.E.V. : A*3 E*7B V*A2

Seuil à rupture thermique (accès PMR)

Côté sécurité

Ouvrant monobloc de 81 mm (âme isolante de 68 mm ou triple vitrage feuilleté et trempé dépoli acide)

Crémone de sécurité avec 6 points de verrouillage

Ferrage par paumelles réglables tridimensionnelles 2 brins 6 broches

Un configurateur facilite le choix des clients finaux. MC France met à disposition de ses clients un configurateur interactif qui permet de créer sa porte en ligne et de visualiser son projet sur la photo de sa maison. Cet outil est également disponible pour les tablettes (application pour iOS et Android). ■

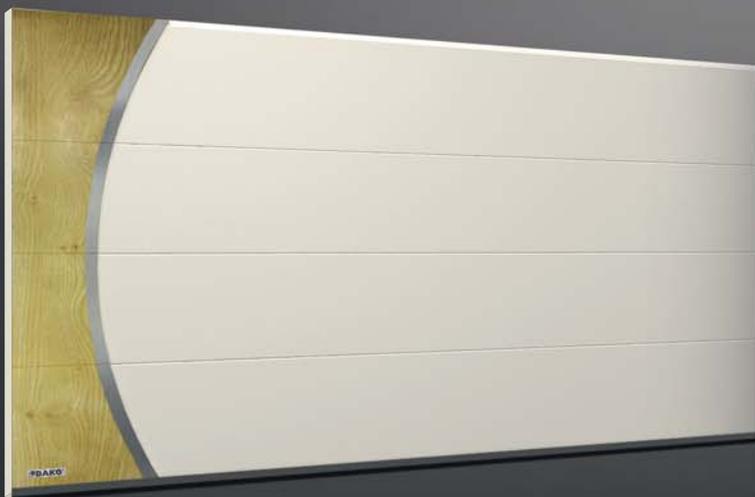
www.mc-france.com/config/

FENÊTRES PORTES VOLETS PORTES DE GARAGE

PVC | BOIS | ALUMINIUM



Rénovez votre
maison avec DAKO!



Harmony line



Contact

+48 18 414 26 72 ✉ contact@dako.eu

dako.eu





Fensterbau attire le « who's who » de l'univers fenêtre, porte et façade. © NuernbergMesse / Thomas Geiger

Fensterbau se tient à Nuremberg du 16 au 19 mars prochain. 11 halls accueilleront le « who's who » des secteurs de la fenêtre, la porte et la façade qui y déploieront leurs innovations. L'occasion de découvrir un panorama européen - sinon mondial - complet. Parmi les animations initiées cette session, l'award de la fenêtre d'or qui prend en compte l'avis du consommateur-donc le service qui lui est apporté- et la journée de l'Inde, destinée à faire découvrir ce marché prometteur. Sont reconduits les points forts suivants : les demonstrations de l'IFT Rosenheim sur la technologie de la fenêtre, le "Taste of Windays", presentations techniques d'innovations sur la fenêtre par l'Université de Berne de Sciences Appliquées, le trophée du jeune artisan et le programme special pour les architects (8^e forum, sur le thème de la simplicité en architecture et de la technologie).

Une visite de Nüremberg est organisée pour les professionnels désireux d'en découvrir les ressources architecturales.

À noter, l'appli The Fensterbau Frontale 2016, à télécharger dans votre appStore favori, qui vous facilitera la visite. Un outil qu'utiliseront peut-être les nombreux acteurs de la menuiserie française : ils arpenteront les allées du salon à la recherche de nouvelles tendances, machines, et autre sourcing ! 109 000 personnes s'étaient rendues à l'Exhibition Centre en 2014, avec une durée moyenne de visite proche de 2 jours. Le sondage réalisé post salon par les organisateurs, la Foire de Nuremberg, a montré que 75 % des entreprises exposantes y avaient touché leurs cibles majeures. Les horaires ont été modifiés pour faciliter la venue des visiteurs en 2016 : il sera ouvert de 10 h à 19 h, sauf le samedi, de 10 h à 17 h, pour éviter les embouteillages sur route et la sur-fréquentation dans les transports publics, qui seront gratuits en ville pour les détenteurs de billets et pass achetés avant la manifestation. Le nombre de trains sera augmenté sur la ligne de métro S3 qui mène au salon.

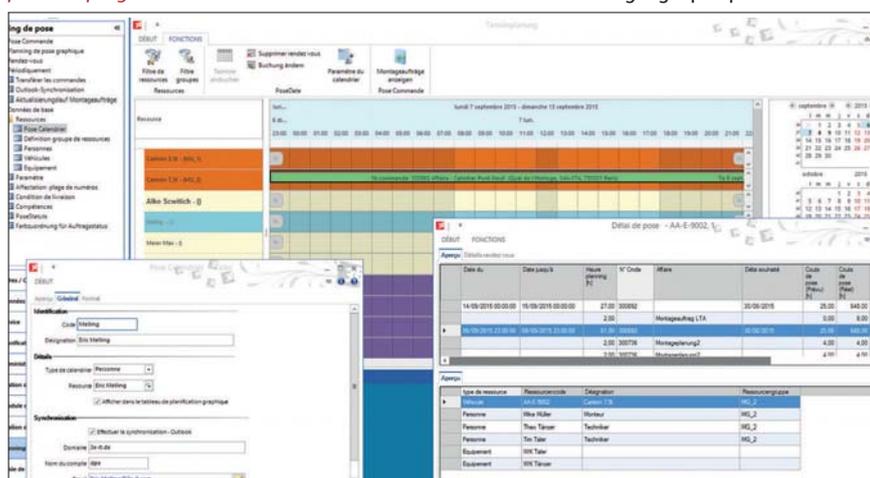
Voici quelques nouveautés liées à l'univers de la fenêtre, en avant-première.

3E présentera à Nuremberg la nouvelle version 7.0 de son progiciel 3E-LOOK, placé sous le triple signe de la convivialité, la fonctionnalité et la personnalisation. Ses modules de gestion de stock et de planning de pose sont plus intuitifs que dans les versions précédentes. La gestion de stock intégrée est dotée d'une représentation optimisée des informations relatives aux articles et aux fabricants. Objectif, la transparence. Les utilisateurs du planning de pose peuvent bénéficier d'un nouveau design graphique du tableau

de planification, désormais personnalisable pour chacun. Ce module s'est enrichi de menus contextuels, de filtres intelligents, de fonctionnalités glisser & déposer, d'une fonction de synchronisation avec Outlook et de masques de commandes personnalisables. Le module d'expédition a déjà fait ses preuves ; la prise en compte des demandes des utilisateurs a optimisé le processus de livraison. Il est désormais possible de réaliser les différentes impressions avec retour d'information sur le statut d'impression, fonction intéressante pour les listes de livraisons, commissions, chargement et plans de livraison. Parmi les nouveautés, figurent aussi l'impression directe des étiquettes et l'amélioration de la gestion des chevalets. Le progiciel 3E-LOOK a évolué au cours des 20 dernières années, passant d'un progiciel technique à un ERP de branche orienté process. Il permet de réaliser des Workflows et s'adapte à chaque utilisateur. **Hall 1 Stand 322**

Bel'M sera présent à Fensterbau ! Parmi les gammes qu'il y présentera, figure Alu 80, nouvelle gamme de portes d'entrée aluminium épaisseur 80 mm, dotée de capacités et de performances renforcées. Elle adopte de nouvelles finitions et enrichit sa palette de couleurs. Parmi les 17 modèles de cette série, 5 se parent de nouveaux designs - Dune, Pure, Azur, Origami, Orion- intégrés avec brio grâce à une nouvelle conception. Tous affichent une fiabilité et une robustesse accrues, en particulier grâce à une optimisation de la qualité d'assemblage. Sous référentiel NF des portes aluminium, la fabrication améliore les performances, avec une isolation thermique ≤ 1 , grâce aux composants et ruptures de pont thermique étudiées ; isolation acoustique 34 dB. Le périmètre dimensionnel élargi permet la réalisation d'ouvrants toute hauteur, jusqu'à 2 500 mm. Réalisables en double vantaux, avec fixe en dormant ou semi-fixe et imposte, ces portes disposent de 3 types de dormants au choix : standard pour pose en feuillure, étroit pour pose en tunnel et rénovation pour pose sur dormant existant. En outre, la nouvelle conception alu épaisseur 80 mm (présentée au dernier Batimat) disponible à partir d'avril 2016 permet l'intégration de fonctions supplémentaires comme la domotique, avec le choix d'une serrure motorisée, issue d'une technologie innovante, discrète et simple d'utilisation. Bel'M propose 3 formules de systèmes

Nouvelle version du Planning de pose du progiciel 3E-LOOK.





Origami, nouveau design pour porte alu 80 mm de Bel'M.

contrôle d'accès : le pack mains libres avec transpondeur intégrant deux boîtiers de commande et un barillet 5 clés ; le pack commandes avec radiocommandes, intégrant 2 télécommandes et un barillet 5 clés ; le pack Empreintes avec lecteur d'empreintes digitales, sans autre organe de commande, et un barillet 5 clés. Il est possible d'enregistrer jusqu'à 100 empreintes différentes. La serrure connectée permet une ouverture de la porte par smartphone. Le déverrouillage se fait en moins d'une seconde et le verrouillage est actionné par un double moteur. Une fonction anti-panique permet d'ouvrir la porte de l'intérieur en appuyant sur la béquille, même si elle est verrouillée de l'extérieur. L'application disponible sur Apple ou Android permet de coordonner l'ouverture d'une porte de garage, d'une lumière ou d'une sonnette. Il est possible de programmer 100 utilisateurs avec l'attribution de plages horaires individuelles. **Hall 7A Stand 206**



Super Spacer Premium, efficacité renforcée.



Edgetech dévoilera ses dernières innovations en matière d'intercalaire à bord chaud, avec sa gamme Super Spacer®. Le thème principal du stand sera la toute récente certification dans la meilleure classe d'efficacité énergétique phA+ pour le climat arctique attribuée par le Passivhaus Institut au Super Spacer® Premium. Cet espaceur est « la référence mondiale d'un système composé d'une mousse flexible avec siccatif intégré ». Comparé aux intercalaires traditionnels en alu, ce matériau composite exempt de métal réduit la conductivité thermique. Le vitrage conserve une température uniforme sur toute sa surface, la sensation de paroi froide est réduite et le point de rosée abaissé. Par comparaison avec un vitrage isolant équipé d'un intercalaire traditionnel, Super Spacer® réduit jusqu'à 70 % la formation de condensation à proximité des bords. Sa conception en mousse flexible le rend hautement perméable à l'humidité. La combinaison d'une barrière pare-vapeur multicouche dans l'espaceur et d'un joint d'étanchéité secondaire assure un scellement hermétique contre l'humidité extérieure et la perte de gaz de l'intérieur. Solide et offrant un rendement durable, le Super Spacer® est certifié Cekal. L'espaceur flexible Super Spacer® Premium en mousse silicone offre aux vitrages une isolation thermique maximale. Grâce à un siccatif intégré et un adhésif latéral autocollant, cet intercalaire en mousse structurée s'intègre aisément dans les vitrages isolants, ce qui en facilite la fabrication. Largeurs disponibles, 4,7 mm (Premium) et 6,5 mm (Premium Plus).

Les espaceurs flexibles en mousse silicone Super Spacer® T-Spacer™ Premium / Premium Plus et Super Spacer® TriSeal™ Premium Plus satisferont les demandes les plus exigeantes, y compris le Structural Sealant Glazing (SSG). D'une conception à triple joint, Super Spacer® T-Spacer™ est équipé d'une bande adhésive latérale qui permet une mise en œuvre immédiate. Il est disponible en 6,3 mm (Premium) et 7,3 mm (Premium Plus) de large. Outre les caractéristiques techniques

Certification PassivHaus climat arctique pour le Super Spacer d'Edgetech.



Le Super Spacer TriSeal offre une étanchéité accrue. Edgetech.



Super Spacer d'Edgetech, une référence pour les intercalaires bord chaud.

Initial

Menuiseries Aluminium

L'ÉVIDENCE QUI CHANGE TOUT !

essentiel

MENUISERIES TECHNICO-ÉCONOMIQUES
Habitats collectifs et pavillons

vision

MENUISERIES HAUTES PERFORMANCES
Constructions architecturales

Maître d'œuvre : Tassera M. Gorgne

Maître d'œuvre : Daniel Morice - Architecte DPLG

COULISSANTS • FENÊTRES • PORTES • BRISE-SOLEIL • VOILETS • GARDE-CORPS • PORTAILS... EN ALUMINIUM PRÊTS À POSER

Choisir **INITIAL**, c'est opter pour l'expert de la menuiserie aluminium, maîtrisant les savoir-faire du concepteur et de l'industriel, au service de tous vos projets en neuf comme en rénovation : de la production unitaire à la grande série, la qualité reconnue, les produits à l'esthétique aboutie, l'efficacité économique et la fiabilité des délais de livraison...

Choisir **Essentiel et Vision**, c'est bénéficier de l'offre de menuiseries aluminium et de finitions la plus large du marché.

WWW.INITIAL-FENETRES.COM

STANDARD ET SUR-MESURE DE QUALITÉ



*Site de production de Guérande

du Super Spacer® T-Spacer™, le Super Spacer® TriSeal™ est livré en série avec un joint primaire en polyisobutylène qui améliore l'étanchéité du gaz et à l'humidité. Un scellement silicone stable aux UV est nécessaire pour le Structural Sealant Glazing. En janvier 2016, 3 systèmes d'intercalaires Super Spacer® d'Edgetech ont été certifiés par le Passivhaus Institut de Darmstadt : ils dépassent très largement le minimum requis de 1,50 m K/W pour la résistance spécifique des bords et sont donc certifiés pour climat arctique et toutes zones climatiques aux exigences inférieures. Grâce à une résistance des bords de 6,11 m K/W, le bord chaud Super Spacer® Premium a été classé dans la classe d'efficacité la plus élevée phA+. Ce produit, qui obtient également des valeurs optimales pouvant atteindre 0,028 [W/mK] pour le coefficient de transmission thermique fait aujourd'hui partie des intercalaires les plus performants du marché sur le plan énergétique, assure Edgetech.

Hall 7 A Stand 402

Ayant rejoint la holding italienne Cifin, de Modène, la société **Elumatec AG** qui occupe une position de leader dans la fabrication de machines pour l'usinage des profilés en alu, PVC et acier, constituera désormais, avec le groupe Emmegi, le nouveau poids lourd du secteur. La holding Cifin, à laquelle appartient la société Emmegi, a annoncé en janvier la reprise d'Eumatec AG et de ses filiales (CA 2014, près de 120 M€ avec > 700 collaborateurs). Les termes de la transaction restent confidentiels. L'événement est présenté comme une assurance de continuité dans la croissance. Le CA combiné Elumatec/Emmegi est de l'ordre de 225 M€. **Hall 3A Stand 514**

Gealan annonce le baptême du feu sur Fensterbau de Gealan-Kubus®, système 100 % vitré, présenté sous la devise « Innovation mit System ». Point fort sur le stand, ce nouveau concept assure une surface de vitrage maximum pour fenêtres et portes fenêtres grâce à sa faible largeur de profilé en vue intérieure et extérieure. Ce système de profilé inédit avec ouvrant entièrement caché contribue à une architecture moderne à l'aspect 100% vitré, offrant un clair de jour élevé. Échantillons surdimensionnés et fenêtres d'exposition permettront aux visiteurs d'étudier de près les particularités de ce système caractérisé par une ligne esthétique intemporelle, une isolation thermique



Beaucoup de nouveautés à découvrir sur le stand Gealan.

optimale, des rendus de surfaces innovants et une compatibilité avec la fabrication de châssis colorés de grande hauteur. Ce système a une autre particularité : une solution de battement d'un encombrement de 100 mm conservant une statique de premier ordre. Le battement et les parties latérales du cadre de même largeur soulignent la singularité de la forme de Gealan-Kubus®.

Autre temps fort du salon, la plateforme S9000 désormais consolidée, avec des solutions répondants aux besoins spécifiques des filiales (porte levante coulissante version acrylcolor). En 82,5 mm, à 3 joints, ce système mixte réunit les avantages des joints de frappe et des joints centraux. Il est utilisable en neuf comme en réno. La combinaison de profilés Gealan-Futura®, fer de lance du système S9000, réunit les innovations Gealan STV®, vitrage collé solution adhésive, IKD®, mousse thermique haute densité, et l'acrylcolor. Elle permet de fabriquer des fenêtres aux critères PassivHaus avec des profilés et un renforcement standards, ce même en couleur. Les châssis Gealan-Futura® atteignent la classe de sécurité RC2 et garantissent la fabrication d'éléments de grande hauteur. Une extension du système sera présentée pour la 1^{ère} fois : un nouvel ouvrant et son battement intégré, disponibles à partir de 2016 en blanc, plaxé et acrylcolor. Les nouveaux coloris de l'acrylcolor, noir et métallisé, seront d'ailleurs présentés. Gealan, qui travaille sur le projet de développement d'un seuil plat 0 mm (PMR), révélera des solutions spécifiques aux marchés nationaux, comme les éléments de la famille S8000 IQ d'une section de 74 mm. En association avec la technique STV®, ils constituent la base de la fabrication de fenêtres avec vitrages 46/48mm. Autre offre pour l'Hexagone, un système de seuil « spécial France » répondant à ses normes spécifiques en matière d'étanchéité.

Hall 5 Stand 103

Hoppe expose nouveaux modèles et nouvelles évolutions techniques. Les poignées qui se contentaient d'ouvrir et de fermer la fenêtre appartiennent au passé ! Celles de Hoppe vont au-delà. Les poignées de fenêtre avec émetteur SecuSignal® transmettent un signal radio lorsqu'elles sont actionnées, grâce à l'énergie produite par ce mouvement : ni piles, ni maintenance ! Au sein d'un système domotique Smart Home, ce signal radio peut devenir une information importante, par exemple si le chauffage doit être contrôlé pour économiser l'énergie. Ces poignées de fenêtre avec émetteur sont devenues beaucoup plus compactes. Une carte radio plus petite permet de faire disparaître complètement l'émetteur sous le capot enveloppant de la rosace. Ces nouvelles poignées de fenêtre avec émetteur SecuSignal® sont disponibles sur les lignes Toulon et Atlanta, et en variante condamnable à clé avec la technologie de protection contre l'effraction Secu100® + Secustik®.

Hoppe présentera pour la 1^{ère} fois à un public de spécialistes les poignées pour portes extérieures avec lecteur d'empreintes digitales intégré de la société Idencom. Pour l'instant, ce système de contrôle d'accès sans clé équipe des poignées battantes rondes et rectangulaires et un modèle de bouton. Hoppe se pose ainsi en seul fabricant européen à proposer également un bouton de porte avec lecteur d'empreintes digitales, combinable avec une poignée de sécurité ou une rosace. Les lecteurs employés sont particulièrement fiables et simples d'utilisation, très compacts, faciles à monter pour le fabricant : pas besoin de fraisage, il suffit de faire passer un câble par le bouton ou les supports de la poignée battante jusqu'à la serrure motorisée. Le fabricant peut également continuer d'utiliser le système de fixation Hoppe comme d'habitude.



Les poignées de fenêtre Hoppe avec émetteur SecuSignal.

Revêtement de surface heroal



LA QUALITÉ POUR LES EXIGENCES LES PLUS ÉLEVÉES

La variété de couleurs et la longévité sont des sujets d'importance, même dans les conditions climatiques les plus diverses. Le revêtement de surface heroal ouvre de nouvelles possibilités d'agencement impossibles à réaliser avec d'autres matériaux. heroal propose des variantes de revêtement pour chaque application.

- Le revêtement heroal hwr (hautement résistant aux intempéries) pour profilés extrudés et le traitement de surfaces de qualité supérieure.
- La laque épaisse double couche heroal : des couleurs intenses, résistantes aux UV et faciles d'entretien pour les profilés laminés.
- Outre ces variantes, heroal propose également des surfaces selon le procédé Eloxal et des films décoratifs.
- Les systèmes heroal flexibles et durables et le revêtement de surface correspondant permettent des options complètes pour toutes les exigences et orientations stylistiques.

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

(Service commercial français)
Tél. +33 3 72 88 01 25
Tél. +49 5246 507-273
Fax +49 5246 507-424
info@heroal.fr | www.heroal.fr



Volets roulants | Portes roulantes | Protection solaire |
Fenêtres | Portes | Façades | Service



Sertos®, poignée à clipser intégrant un mécanisme de blocage par bille développé par Hoppe.

Les rosaces plates au design minimaliste synonymes de modernité sont désormais aussi disponibles pour les fenêtres. Avec la ligne Austin, le passage à ce design moderne est simple : certaines applications peuvent être équipées ultérieurement, y compris par l'utilisateur final. Un avantage pour la rénovation ! Avec 4 variantes, avec ou sans technologie Secustik® ou en version verrouillable à clé avec Secu100®, cette nouvelle ligne élégante s'appuie sur des techniques éprouvées en termes de protection contre l'effraction. Par ailleurs, le carré à longueur variable développé par Hoppe est disponible pour les modèles Secustik®. Autre nouveauté, Sertos®, poignée à clipser intégrant un mécanisme de blocage par bille développé par Hoppe. Son montage est aussi simple que son démontage. Il ne nécessite pas d'outil autre qu'un tournevis ordinaire. Ce nouveau système peut être utilisé dans les ERP ; il est extrêmement résistant : il a passé avec succès le test d'endurance d'un million de cycles d'utilisation. Les poignées Sertos® dépassent 5 fois les exigences de la norme DIN EN 1906 – catégorie d'utilisation grade 4. **Hall 4 Stand 115**

Oknoplast mettra l'accent sur la performance d'isolation de ses gammes et la mixité des matériaux mis en œuvre, alu, PVC et autres... suggère Grégoire Cauvin, PDG d'Oknoplast France.

Hall 6 Stand 102

Fenêtre Oknoplast Winergetic à quadruple vitrage.



L'Info Server imaginé par Orgadata : une innovation de rupture.

Orgadata, concepteur du logiciel de menuiserie métallique LogiKal présente des nouveautés marquantes. Fort de l'European Business Award qui l'a distingué comme Champion national d'Allemagne dans la catégorie Innovation, il a mis au point une innovation de rupture en moins d'1 an. Complément idéal de LogiKal pour optimiser les processus dans les ateliers, l'Info-Server est une nouvelle solution logicielle qui donnera au secteur de la menuiserie et de la façade métallique d'importantes impulsions lui permettant de faire un saut en avant. Avant sa commercialisation, les clients ayant travaillé sur une installation test ont été conquis. Cette nouvelle aide à la production est la tour de contrôle d'une production sans papier dans les entreprises de menuiserie et façade métalliques. Elle reflète l'atelier et les postes de travail au travers duquel passe un élément à produire. L'Info-Server reçoit de LogiKal les informations de production des ouvrages individuels, affaires entières et/ou ordres de production et les fournit aux zones de travail prédéfinies. La production est pilotée depuis un poste de pilotage. Le chef d'atelier dispose d'un outil de planification qui lui permet d'assurer l'ordonnancement des unités de production. Les informations reçues sont envoyées de façon ciblée aux différents postes de travail afin que le collaborateur y trouve exactement ce dont il a besoin pour réaliser ses opérations, sans être surchargé d'informations inutiles à sa mission. L'aiguillage depuis le poste de pilotage vers les postes de travail se fait en mode push : les documents de production sont envoyés au collaborateur qui n'a pas besoin de les chercher. Dans la séquence de production, les étapes sont activées et envoyées aux postes de travail dans l'ordre logique de leur déroulement. Le collaborateur indique l'état d'avancement de son travail en appuyant sur le terminal ou par code-barres.

Les machines peuvent aussi automatiquement renvoyer des informations d'avancement. Le contrôle de production en usine (CPU) s'intègre directement au processus de fabrication. Si le collaborateur détecte un dysfonctionnement (profilé rayé par exemple), il peut le signaler sur son poste de travail d'une simple pression, le décrire par sélection dans une liste ou texte libre et proposer une solution de contournement. Sur son écran de contrôle, le chef d'atelier voit immédiatement message et proposition de solution et décide s'il doit intervenir ou non. Si le dysfonctionnement ne peut être résolu et que le profilé doit par exemple être re commandé, l'Info-Server ré ordonnance les étapes de production pour les reprendre du début. D'autres systèmes peuvent se connecter à l'Info-Server et en utiliser les informations pour la planification des ressources et faire une analyse prévu/réalisé. Grâce à l'Info-Server, le collaborateur dans l'atelier ne reçoit que les informations qui lui sont utiles. Elles sont pré-triées. La bonne information arrive au bon moment au bon poste de travail, simplifiant le travail dans l'atelier dont le chef bénéficie d'un suivi instantané et précis sur l'avancement des dossiers. La production gagne en sécurité. Les informations venant directement de LogiKal, il n'y a ni inversion de chiffres, ni fautes de frappe, ni information perdue. Le CPU, complètement intégré, se fait de lui-même, sans effort supplémentaire. Les entreprises de menuiserie et façade métalliques remplissent leurs obligations en termes de documentation automatiquement.

Autre avancée importante pour la menuiserie métallique présentée, l'interaction de solutions logicielles différentes et indépendantes entre elles : un référentiel de données commun. Lorsqu'une affaire est créée dans LogiKal, les données peuvent être insérées dans différents outils de DAO ou de gestion (ERP/PGI), comme par exemple E-R-Plus.



Orgadata présente des innovations logicielles marquantes pour la menuiserie métallique.

Super Spacer®

DES SUPER POUVOIRS CONTRE LES PONTS THERMIQUES

DES SUPER VALEURS POUR UNE ARCHITECTURE DURABLE

Facilement mis en forme, d'une esthétique convaincante et adapté aussi bien aux processus manuels qu'automatisés, aucun autre espaceur assurant un bord chaud n'offre davantage de possibilités d'utilisation que le Super Spacer®. En effet plus de 25 années d'expérience ont fait de nous les leaders de l'innovation !

Valeurs Ψ jusqu'à 0,028*

Super Spacer® bord chaud

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



* Super Spacer® Premium en mousse structurelle pour triple vitrage isolant avec scellement colle thermofusible ; source : Bundesverband Flachglas e.V. (Fédération Allemande des fabricants de verre plat)

Edgetech

A **Quanex** Building Products Company

www.superspacer.com
info@edgetech-europe.com

Et chaque modification d'affaire dans un des logiciels participants se reporte automatiquement et immédiatement dans les autres logiciels. Les travaux en cours sur l'affaire sont tenus à jour dans le dessin, l'ERP et LogiKal. Le niveau de sécurité du travail augmente nettement puisque tous les intervenants d'une affaire travaillent toujours sur l'état actuel. Chacun intègre les modifications dans son travail, ce qui favorise le décloisonnement. Autre domaine d'innovation, le BIM (Building Information Modeling). Orgadata fournit de nouvelles solutions pour la modélisation des données du bâtiment. L'idée est d'avoir un modèle en 3D du bâtiment contenant toutes les dimensions et informations, synthèse des différents corps d'état. À partir de la modélisation Revit faite par l'architecte, les dimensions des fenêtres, portes et façades peuvent être intégrées dans LogiKal pour y devenir des ouvrages à produire. Logikal fournit en retour les données détaillées au modèle BIM.

Hall 7A Stand 323



Geneo de Rehau en maison individuelle. Technologie RAU FIPRO®.

Rehau présentera Geneo et Synego. Profilé à haute performance énergétique pour fenêtre renforcé dans la masse, Geneo est fabriqué en matériau haute technologie Rau-Fipro®, composite chargé en fibres de verre, avec enveloppe extérieure circulaire co-extrudée en RAU-PVC pour une qualité de surface optimale. Ce matériau confère à Geneo une stabilité rendant les renforts acier inutiles dans 90 % des cas. En 86 mm, à 6 chambres et joint central, il affiche ainsi les meilleures valeurs d'isolation thermique : Uf jusqu'à 0.86. Ce système pour fenêtres optimise l'esthétique et le confort, sans compromis sur l'isolation thermique. Il convient parfaitement pour BBC et Maisons Passives. Perméabilité à l'air 4 (EN 12207), étanchéité à la pluie battante 9A (EN 12208).

Synego est un système PVC en 80 mm, à 7 chambres dans le dormant, 6 dans l'ouvrant, Uf < 1.0. Flexible, il se décline en 2 versions, avec joint central et à frappe. La largeur 80 mm permet la mise en œuvre d'un triple vitrage. Large gamme de profilés, grand choix de couleurs et de formes et options de montage polyvalentes, le système répond aux exigences en neuf comme en réno. Isolation acoustique jusqu'à Rw,p 46 dB, anti-effraction jusqu'à RC3, technologie HDF pour des surfaces plus lisses.

Hall 4A Stand 123



Marc Phlippoteau, Directeur Général France de Roto Frank Ferrures S.A.S, invite ses clients sur le Pavillon français du stand Roto.

Fensterbau devient une manifestation incontournable pour les acteurs de la menuiserie d'année en année, constate Marc Phlippoteau, Directeur Général France de **Roto Frank Ferrures S.A.S.** Roto Frank y disposera d'un stand de plus 1 000 m² et a décidé pour cette édition 2016 de présenter l'ensemble de sa gamme de produits et, plus particulièrement, de mettre à l'honneur les produits Français : un espace sera réservé aux clients et acteurs hexagonaux de la profession. Ce Pavillon Français permettra de découvrir les nouveautés et produits phares, reconnus sur le marché. 85 % des clients professionnels interrogés par Roto durant l'édition 2014 ont apprécié leur visite. Roto invite donc ses clients français à découvrir ce stand tout au long de la durée du salon. **Hall 1 Stand 303**





Nouvelle gamme 88 mm pour maison passive du groupe Profine.

Le groupe profine exposera à Fensterbau la nouvelle gamme 88 mm (pour KBE, Kömmerling et Trocal), adaptée aux maisons passives. Au programme également, le système 76 avec ses différentes variantes internationales dont la gamme 76 Advanced française, le nouveau PremiDoor 76, porte levante-coulissante, et AluClip Zero Aluminium. Sur le registre des finitions, couleurs et proCoverTec au menu. Le stand profine est un des centres d'attraction majeurs de Fensterbau : d'une dimension impressionnante, il accueille avec brio ses clients à qui il propose innovations et animations marquantes. **Hall 7 Stand 453**

Grâce au nouvel intercalaire **Swisspacer Air**, les tensions générées par les conditions climatiques sont oubliées. L'altitude ne génère plus de contraintes mécaniques pour le vitrage dans la fabrication, le transport ni l'installation. Pour relever ce défi, Swisspacer a mis au point une solution pratique : Swisspacer Air, un petit composant ajouté à l'intercalaire Swisspacer. Intégré de manière invisible dans



L'intercalaire Swisspacer Air permet d'équilibrer facilement la pression dans un vitrage isolant.

le mastic d'étanchéité, il compense les différences de pression dans l'espace entre les verres et l'atmosphère ambiante. Les premiers bénéficiaires de cette innovation seront les fabricants qui assurent des livraisons à différentes altitudes ou franchissent des cols de montagne pour accéder à leurs clients. Un autre avantage de Swisspacer Air est la réduction importante de la durée des opérations de fabrication par rapport à l'utilisation de tubes capillaires. Enfin, il est possible d'installer Swisspacer Air sur des vitrages isolants déjà équipés d'intercalaires Swisspacer. À découvrir **Hall 7A Stand 316**



RENDEZ-VOUS à Nuremberg
du 16 au 19 mars
Hall 3, stand 356

FENSTERBAU
FRONTALE

TEC'UP
AUTOMATISEZ VOTRE
STOCK DE PROFILÉS

TECAUMA ● PA La Belle Entrée ● 85140 LES ESSARTS
Tél. : +33 (0)2 51 48 45 45 ● standard@tecauma.fr
www.tecauma.fr

PENSEZ
« USINE DU FUTUR »

ROBOT DE VITRAGE
EN DÉMONSTRATION
SUR FENSTERBAU

La société **Vetrex**, du groupe Liébot, exposera à Fensterbau. **Hall 6 Stand 255**

Sunflex annonce des innovations et développements. Il présentera à nouveau ses systèmes coulissants, coulissants-pivotants et baies vitrées pliantes, à l'occasion de son 30^e anniversaire. L'entreprise développe des solutions pour terrasses, jardins d'hivers, entrées de magasins et balcons, mais aussi entrées commerciales, sans oublier les systèmes de cloisons mobiles et de parois de séparation. Adaptées aux besoins spécifiques des clients, ses solutions s'intègrent harmonieusement à leur environnement, offrent une utilisation aisée et intuitive, un niveau élevé de qualité et une longue durée de vie. En 2015, Sunflex a lancé le SF30 : le 1^{er} système coulissant-pivotant dont le poids total est transféré sur les rails au sol. Le fabricant en présente la version finalisée. Sur un nouveau concept de stand, seront regroupées ses 4 gammes de produits que le visiteur pourra regarder, toucher et essayer, se félicite Malte Schneider, qui assume depuis janvier 2016 la gestion de l'entreprise Sunflex Aluminiumsysteme GmbH de son père, Ernst Josef Schneider. « De plus, les visiteurs pourront voir sur notre stand de nombreux développements de détail de nos produits existants », promet-il.

Hall 7A Stand 412



1 - 2 Détails du système coulissant pivotant de Sunflex, SF30.



SF30, 1^{er} système coulissant-pivotant dont le poids est transféré sur les rails au sol. Sunflex.



Robot de vitrage sur ouvrant de menuiserie. Tecauma (pour FenêtréA en 2010).

Après avoir montré le robot de parcloage en démonstration sur Fensterbau 2014, **Tecauma** présente une nouvelle application robotisée : un robot de vitrage sur menuiserie complète. Il répond à un besoin identifié chez ses clients de régler les problèmes de pénétration liés à la maintenance des vitrages. En 2008, Tecauma avait réalisé une cellule robotisée de collage et vitrage d'ouvrants. En 2010, il mettait en place un robot de vitrage sur ouvrant de menuiserie pour le fabricant FenêtréA. Il poursuit sa démarche de développement en proposant ce robot de vitrage sur menuiserie complète : ouvrant dans dormant. Un besoin particulièrement identifié chez les menuisiers allemands, avec lesquels il est en discussion depuis Fensterbau 2014. Ce nouveau développement introduit l'utilisation de la technologie de vision 3D, dont Tecauma a déjà fait l'expérience dans d'autres domaines. La vision 3D permet de repérer précisément la position de l'ouvrant dans le dormant pour déposer le vitrage correctement. L'ensemble de ces applications robotisées permet



Le nouveau souffle de la menuiserie aluminium

Audacieux et innovant depuis près de 50 ans

Profitez de 3 services sur-mesure pour votre développement

i-process

Service d'accompagnement
à l'industrialisation de fabrication
de menuiseries

Project

Service d'accompagnement des
prescripteurs du bâtiment et du
développement spécifique client



**GRANDEUR
NATURE**
VÉRANDA | HABITAT

Le premier réseau de fabricants
français de vérandas

SEPALUMIC
INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

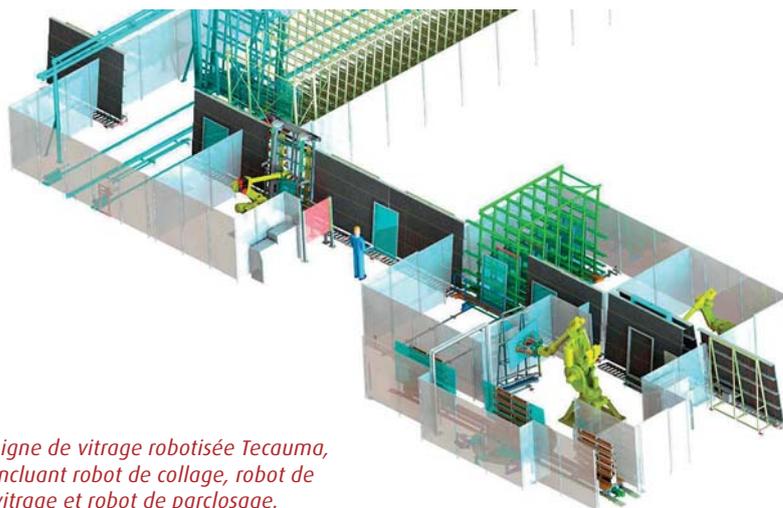
www.sepalumic.com



Transstockeur TEC'UP de profilés. Tecauma.

de proposer une « ligne du futur » en menuiserie industrielle, où le vitrage, le collage et le parclochage des ouvrants de menuiserie sont réalisés par des robots. Tecauma a mis au point un démonstrateur du robot de vitrage sur menuiserie complète, qui sera présenté sur son stand. Il y mettra également en avant sa gamme de transstockeurs TEC'UP pour le stockage automatique de profilés. Il vient d'ailleurs de réaliser son premier TEC'UP à l'export, pour l'entreprise polonaise CKM à Łódź. 2 TEC'UP sont aussi en cours de réalisation pour le groupe CETIH. En parallèle, Tecauma installera ce début d'année un TEC'UP pour profilés dans le secteur de la métallerie, pour l'entreprise SFCMM, spécialiste du façonnage et de la découpe de tubes et profilés. **Hall 3 Stand 356**

Bienvenue dans le Monde de **Veka** ! Sous cette bannière et sur un stand de 1 000 m² à 2 niveaux cette année (le niveau supérieur étant dédié à sa plate-forme d'innovation), Veka s'adressera à chacun de ses clients selon ses attentes. « Le monde de Veka : le futur exige la sécurité », ce thème en forme de devise assure à ses clients des solutions pour demain. Une promesse de partenariat qui inclut l'offre de technologies de demain, d'expertise et de services dédiés à accroître le succès. Veka s'adresse à tous les marchés avec des solutions adaptées aux exigences régionales, comme Softline 82 pour les Pays-Bas. À l'étage dédié à l'innovation pour le succès au futur, seront dévoilées les solutions de qualité, de recyclage et de services au quotidien. En termes de propositions d'avenir, Softline 70 MB s'inscrit sur le registre de la maison intelligente : un concept multi-box, avec dormant à 2 feuillures pour accueillir un double ouvrant, ventilation intégrée favorisant la performance énergétique (Uw jusqu'à 0.475) et domotique également intégrable. Ce système trouve déjà des applications à Dortmund par



Ligne de vitrage robotisée Tecauma, incluant robot de collage, robot de vitrage et robot de parclochage.



1 - Softline 70 MB a déjà trouvé des applications en Allemagne.
2 - 3 - Stand Veka à Fensterbau sur 1000 m² et 2 étages cette année.

exemple. Le nouveau think tank VTS est dédié à la R&D et à l'expérimentation de nouveaux services. Veka lancera sa nouvelle technologie de coloration Spectral. Ce procédé permet au gammiste de proposer un film exclusif, innovant sur le registre de l'aspect, du toucher et de la résistance aux UV, entre autres. **Hall 6 Stand 253 ■■**



Spectral, nouvelle technologie de finition développée par Veka.



Softline 70 MB, l'une des innovations présentées par Veka.



ARTISAN
DANS L'ÂME.
ET DANS LA FENÊTRE
DEPUIS 1973

Chez Janneau, nous aimons les fenêtres.

Depuis plus de 40 ans, nous concevons des menuiseries haut de gamme faciles à poser. Industriel reconnu sur le marché, nous avons su conserver notre âme d'artisan et rester à votre écoute.

Rejoignez notre réseau Partenaire Certifié Janneau, riche de 20 ans d'existence et bénéficiez de la notoriété Janneau. EXPÉRIENCE, INDÉPENDANCE, ACCOMPAGNEMENT, CONVIVIALITÉ, AVANTAGES, nous vous offrons tous les atouts pour réussir !

Contactez-nous pour plus d'informations: pcj@janneau.com

BOIS - PVC - ALUMINIUM - PORTES D'ENTRÉE

janneau.com



Nouvelle gamme aluminium de Tryba, la TA84 OC (ouvrant caché).

La reconduction du CITE inchangé en 2016 va permettre au marché de la rénovation de se maintenir ou de progresser. Pour la construction neuve, le plan de soutien au logement (élargissement de l'accès au PTZ, dispositif Loi Pinel, abattement de 30 % sur les plus-values de cessions de terrains) commence à porter ses fruits et laisse envisager une légère progression. 2016 se présente donc sous de meilleurs auspices que 2015. Cette analyse de Léopold Franken, Responsable Marketing et Produits d'AMCC, résume l'opinion de la majorité des responsables d'entreprises que nous avons consultés pour ce dossier. Revue de détail des dernières statistiques et nouveautés produits, placées sous le signe de la différenciation et de la personnalisation.

ETUDE TBC, LES DERNIERS CHIFFRES DU MARCHÉ

Ces chiffres sont commentés par Anne-Séverine Saboret-Consalès, Présidente et Directrice Études & Conseils, et Justine Trébulle, Chargée d'études marketing qui a réalisé celle, tout juste publiée, sur le marché de la fenêtre en France en 2015. Les données quantitatives ont été recueillies auprès de 250 professionnels, et l'enquête a été menée en décembre 2015 auprès de 300 acteurs opérationnels : 200 entreprises de pose et 100 distributeurs : négoce, GSB... L'étude bénéficie de l'éclairage apporté par les enquêtes menées depuis 2006. La dernière concernait 2014. Celle-ci est donc une actualisation un an après, contre 2 années auparavant. Un rythme annuel de publication souhaité par les acteurs d'un marché qui soulève de nombreuses questions ; ils attendent des informations réactives indispensables pour adapter leur stratégie. Impossible de préciser le riche sommaire des 140 pages d'une enquête qui évalue le volume de ventes en France, analyse leur répartition par segment de marché et détermine le profil des entreprises de pose et distributeurs de fenêtre. En voici quelques éléments, que conclut une anticipation des tendances du marché pour 2016.

Parmi les chiffres clés, celui d'un ralentissement de la baisse du marché : 9 millions de fenêtres vendues, soit - à 0,8 % par rapport à 2014, signe de reprise, aux yeux des responsables de TBC. La seconde partie de 2015 s'est mieux passée que la première, délivrant déjà un signal positif permettant d'imaginer une stagnation ou une légère croissance pour 2016. Même si le marché de ce début d'année fonctionne quelque peu au ralenti, ce ne devrait pas être le cas pour l'ensemble de l'année.

Ce marché se répartit pour 1/3 sur le neuf, 2/3 sur la rénovation. Cette activité est donc toujours essentielle, poussé par le CITE : « La rénovation de fenêtres en résidentiel progresse en 2015. Elle demeure le 1^{er} débouché du marché » ; les ventes se redressant pour la 1^{ère} fois depuis

FENSTERBAU FRONTALE

NUREMBERG,
16-19.3.2016

THE TRADE SHOW.
WINDOW.
DOOR.
FAÇADE.

THE FAST LANE



MER.-VEN. 10-19 HEURES
SAM. 10-17 HEURES

ACCÈS PLUS
RAPIDE AU SALON
AVEC VOTRE
E-TICKET :

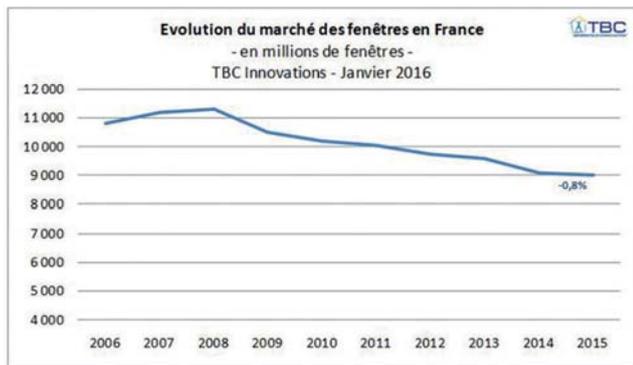
[FRONTALE.DE/
TICKETSHOP](http://FRONTALE.DE/TICKETSHOP)

Informations
BCFA Fleury Sàrl
Tel +33 (0) 9.77 19 77 52
bcfafleury@gmail.com

En parallèle

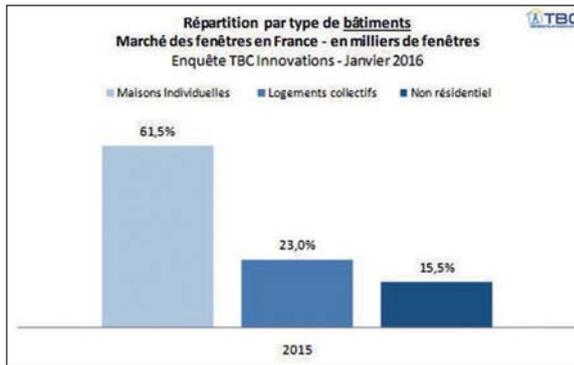
 HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE 

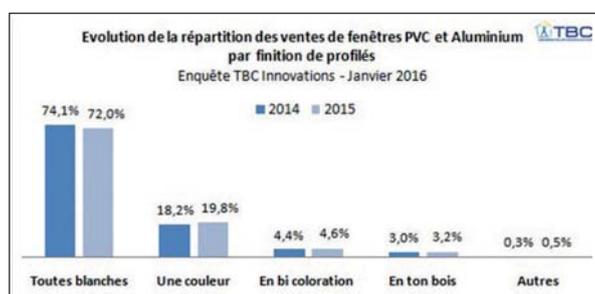


* études quantitatives réalisées par TBC en 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 et 2015.

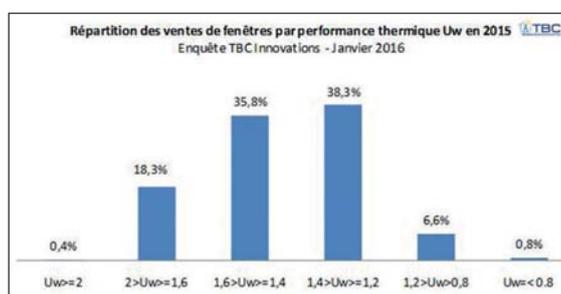
Évolution du marché des fenêtres en France en millions de fenêtres.



Répartition par type de bâtiments.

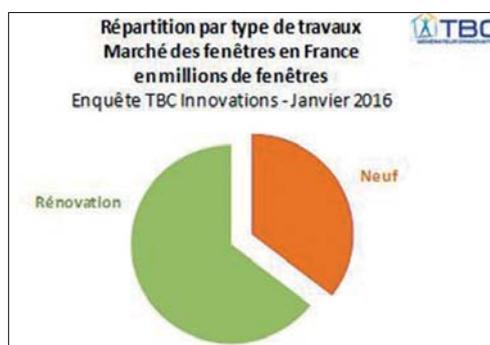


Répartition des ventes de fenêtres PVC et Alu par type de finition.



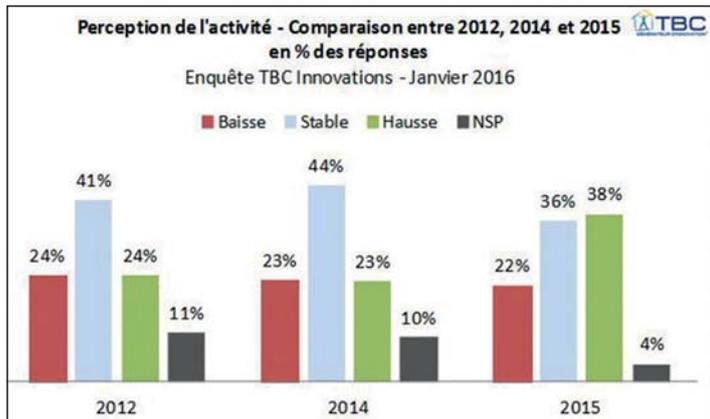
Répartition des ventes par performance thermique Uw.

2012. En parallèle, les 1^{ers} signaux de reprise de la construction de logement neuf apparaissent et une embellie semble se profiler pour 2016. La répartition par segment de marché révèle la large prédominance de la maison individuelle (61,5 %), devant les logements collectifs (23 %) et le non résidentiel (15,5 %). La répartition du marché par matériaux confirme la baisse du PVC, qui reste cependant dominant (<60 %), et celle du bois (environ 11 %). L'aluminium, lui, consolide ses positions. Les fenêtres alu représentent désormais > 25 % du marché en termes de ventes. En valeur, l'alu joue presque à part égale avec le PVC. Un constat optimiste qu'il faut peut-être modérer par la légère croissance des importations, même si, à <5 %, elles restent anecdotiques, précisent les responsables de TBC. Des chiffres moindres que pour les fenêtres PVC dont les importations continuent à augmenter, mais qui peuvent alerter. La fenêtre bois serait la plus touchée par le phénomène. L'alu n'est pas impacté par le recul des ventes globales, comme le mixte alu/bois (2 %, les autres mixtes restant à <1 %) : « En légère croissance, le mixte est toujours un produit qui a du mal à décoller ». À notre question sur l'impact de la fenêtre « multi-matériau », TBC confirme que ce terme est de plus en plus employé par les industriels qui s'y reconnaissent. Mais est pris en compte dans ses statistiques « le matériau visible de la fenêtre, tel qu'il est perçu par le consommateur



Répartition par type de travaux.

final », donc pas son cœur PVC par exemple pour la fenêtre alu. Les nouvelles gammes conjuguant les matières pousseront peut-être la société de Conseil et d'Études à se pencher sur le parcours d'achat du consommateur et l'interroger sur sa perception de ces nouvelles générations de menuiseries... Côté couleur, la progression se confirme avec un taux de fenêtres blanches passé de 74,1 % en 2014 à 71,7 % en 2015 (dont 19,8 % de monocoloration, 4,6 % de bicoloration et 3,2 % de tons bois (autres, 0,5 %)). Les chiffres publiés considèrent la coloration globalement, mais en alu, moins d'1 fenêtre sur 2 est blanche et en PVC, plus de 80 % des menuiseries sont encore blanches. La montée de la couleur est nette en PVC, avec une hausse à 2 chiffres et 2/3 de laquage contre 1/3 de plaxage : « La maturité du PVC couleur n'est pas au même niveau que pour l'alu, mais le PVC a multiplié les solutions couleur compétitives et esthétiques ».



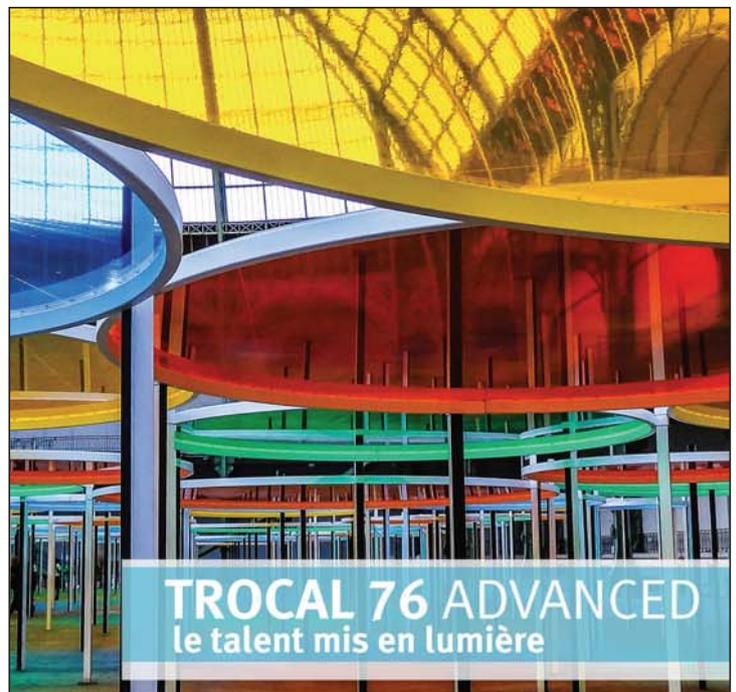
Perception de l'activité comparée entre 2012 et 2015.

Comment envisagez-vous l'évolution des ventes en 2016 pour les fenêtres en...	En hausse	Stable	En baisse	NSP	Total
PVC	23%	42%	12%	22%	100%
Aluminium	36%	39%	6%	19%	100%

Etude TBC - Janvier 2016

Anticipation des ventes 2016.

La performance thermique est, elle, en faveur du PVC. Les fenêtres dans ce matériau sont à 80 % à $U_w < 1.4$, contre 20 % des fenêtres alu à ce niveau. Globalement, en 2015, plus de 45,7% des ventes concernaient des produits à performance thermique $U_w > 1.4$, contre 22 % en 2012. Si les produits les moins performants ($U_w > 2$) ont disparu du marché (< 1% des ventes), les produits les plus performants ($U_w < 0,8$) représentent cette année 0,8 % du marché. Pour TBC, l'important est qu'une fenêtre satisfasse aux exigences du CITE et de l'éco PTZ, la différence de centièmes de U_w ayant peu d'impact sur la performance globale du bâtiment. Interrogés sur la manière dont ils ont vécu 2015, les professionnels ont perçu une augmentation des ventes, à 38 % contre 23% en 2014, seuls 22 % d'entre eux concédant une baisse d'activité. Pour 2016, ils se montrent plutôt optimistes : 42 % tablent sur une stagnation des ventes de fenêtres PVC et 23 % sur leur hausse, contre 39 % misant sur une stagnation des ventes de menuiseries alu et 36 % sur leur possible progression. Dans un contexte de concentrations de la fabrication et de la distribution, vu le niveau d'investissement dans les outils de production et le lien essentiel du marché de la fenêtre avec la santé globale du marché de la construction, il est possible de cultiver « un optimisme raisonnable pour 2016 », conclut Anne-Séverine Saboret-Consalès. Rendez-vous pour la prochaine étude programmée en fin d'année.



Une nouvelle gamme lumineuse 76 ADVANCED

- ▶ un système unique à 3 joints dont un joint central pour une étanchéité optimale
- ▶ conçu et fabriqué en France avec une technologie allemande

Un profilé unique pour accueillir toutes les architectures

- ▶ un système unique et complet pour offrir un large choix de designs
- ▶ l'offre couleur la plus complète du marché français : 2 couleurs teintées dans la masse, 30 coloris filmés, technologie AluClip et AluClip Pro avec toutes les couleurs RAL, système proCoverTec
- ▶ système proEnergyTec pour renforcer la performance thermique
- ▶ système Add On, le store vénitien intégré dans la feuillure du vitrage

Des performances que seul TROCAL peut mettre en lumière

- ▶ un profilé fin et performant pouvant accueillir un triple vitrage
- ▶ performance thermique U_w jusqu'à $0,73 \text{ W} / \text{m}^2\text{K}$
- ▶ performance acoustique jusqu'à 42 dB
- ▶ classement AEV : A*4, E*9A, V*A3



TROCAL

Tél. : 03 88 71 50 50 | Fax : 03 88 71 40 50
 service.commercial@profine-group.com

www.trocal.fr



INTERVIEW

APRÈS RÉORGANISATION INDUSTRIELLE, UN GAMMISTE 100 % FRANÇAIS

Philippe Guerder, Directeur Général de Profialis SAS depuis 2012.

2015 a été une année cruciale pour Profialis. Profitant du contexte de faible activité prévalant en début d'année, Philippe Guerder a lancé et mené à terme un ambitieux plan de réorganisation industrielle. Aujourd'hui, tous les profilés PVC Profialis sont fabriqués en France. Le site de Clerval dans le Doubs centralise toutes les activités de formulation, d'extrusion, de finition, de stockage, d'expédition et l'intégralité du suivi commercial et opérationnel. Le Directeur Général de Profialis SAS nous explique sa démarche et ses objectifs, et analyse le marché de la fenêtre en France.

L'Echo de la Baie : *Quelles raisons vous ont poussé à mener cette réorganisation industrielle ?*

Philippe Guerder : La régression confirmée du marché en 2014 et les prévisions pessimistes pour 2015 nous conduisaient à prendre une décision cruciale pour l'avenir de la société : faire en sorte que l'activité se poursuive avec 2 sites tournant à 50 % de leurs capacités. Malgré notre progression en termes de PDM, l'activité durablement ralentie menaçait l'existence même de la société. Nous avons donc décidé de nous recentrer sur le marché français et fermer notre site belge d'Oeselgem, qui produisait alors 10 000 T de profilés dont 60 % pour la France. L'activité a été centralisée sur le site de Clerval pour pérenniser cette entité.

EDLB : *Comment avez-vous procédé ?*

L'activité d'extrusion a cessé définitivement fin juin sur le site belge. Pendant 3 mois, 138 outils (filières gamme 60 et coulissants) et une douzaine d'extrudeuses ont été transférés puis sont entrés en production à Clerval. Un stock tampon avait été prévu pour assurer la continuité de service à nos clients. La phase purement industrielle s'est très bien déroulée : sur les 138 outils transférés, 133 sont aujourd'hui en production sans souci majeur. En parallèle à ce transfert, nous avons fait face à une augmentation de la couleur (+ 20 % sur les couleurs sur stock, volumes multipliés par 4 sur les couleurs à la demande) et à un redémarrage marqué du marché (+15 % en volume sur le dernier trimestre 2015). Ces évolutions nous ont conduits à fortement étoffer nos équipes : en l'espace de quelques mois, 60 postes ont été créés, le site passant de 150 à plus de 210 salariés ou équivalents, essentiellement en production, finition et logistique. Après une 2e partie de l'année consacrée à former les équipes et adapter nos structures aux évolutions de la production et de la demande client, nous pouvons être satisfaits du travail accompli : notre taux de service est en passe de retrouver le niveau qui a construit notre réputation.



Vue aérienne du site de Clerval. © M. Laurent

EDLB : Quels facteurs ont favorisé la réussite de cette réorganisation lourde ?

2 facteurs ont été primordiaux dans la réussite de ce projet : la confiance et la patience de nos clients que je tiens à remercier ici, et la mobilisation générale de nos équipes. La réception de nos clients en novembre dernier pour une soirée conviviale au Barrio Latino en marge de Batimat, au cœur de notre projet de réorganisation, illustre la relation client particulière et la proximité qui nous caractérisent : une centaine de clients étaient présents !

EDLB : Quid des 146 salariés de l'usine belge ?

Leur très grande majorité a rapidement retrouvé un emploi grâce à leur technicité et à une expertise certaines : le contexte de l'emploi dans les Flandres Belges, région dynamique, est très différent de celui de la France.

EDLB : Comment avez-vous terminé 2015 et comment abordez-vous 2016 ?

Les résultats obtenus fin 2015 sont en totale concordance avec les projections faites fin 2014, qui avaient motivé notre projet de réorganisation. Cette cohérence et la satisfaction d'avoir fait ce qui devait l'être sont un avantage : nous parlons d'un projet mené à terme, pas de quelque chose d'hypothétique. Cette décision était essentielle et l'adaptation de notre structure, finalisée en ce début d'année, nous distingue de nos concurrents. Nous abordons cette année avec un site correctement chargé, doté d'une marge de progression suffisante et qui renoue avec les impératifs de rentabilité essentiels à toute structure commerciale : notre EBITDA a été multiplié par 4. Le site (production annuelle de 16 000 T) travaille à 80 % pour la menuiserie, 10 % pour la fermeture, le reste de la production étant consacré aux



insulbar®

Ensinger 

insulbar® Finder.
Ne cherchez plus !

Trouvez la barrette d'isolation thermique parfaitement adaptée à vos exigences ! Avec insulbar® Finder, le nouveau sélecteur de produits en ligne pour les barrettes de notre vaste gamme standard.

Saisissez tout simplement les propriétés spécifiques des barrettes, la géométrie souhaitée ou le numéro de l'article et le produit optimal s'affiche déjà à votre écran. Jamais la conception de systèmes n'a été aussi rapide !

**N'attendez plus pour l'essayer :
sur www.insulbar-finder.fr**

Ensinger GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 8
71154 Nufringen
Allemagne
Tél. +49 (0) 7032 819 0
E-mail insulbar@ensinger-online.com



portails & clôtures et aux finitions du bâtiment (finitions de toiture, bardage et lambris). Prêts en termes opérationnels, nous sommes désormais aussi en mesure de réinvestir sur l'innovation. Malgré notre réorganisation et un marché de la fenêtre PVC qui poursuit sa baisse (-2.2%), nous finissons 2015 avec un résultat positif, un volume en croissance de plus de 5 % et la satisfaction de voir, cette année encore, la PDM de Profialis augmenter : plus de 11 % des menuiseries fabriquées en France, plus d'un demi-million de fenêtres ! Nous renouons aujourd'hui avec notre ADN : une PME française, avec le marché français comme attache et comme priorité.

EDLB : Quels sont les bénéfices de cette réorganisation pour vos clients ?

Nous sommes en passe de retrouver ce qui a toujours fait notre force : qualité, taux de service, souplesse et des produits pertinents et cohérents par rapport à nos marchés. L'assainissement de nos fondamentaux financiers nous permet de nous projeter vers l'avenir avec des capacités d'investissement retrouvées tant sur le plan de l'outil de production qu'au niveau des produits. Sur le plan de l'outil industriel, notre atelier d'extrusion, partiellement renouvelé, dispose des capacités suffisantes pour amortir un surcroît d'activité ; nous travaillons à faire en sorte que l'intégralité de nos parachèvements (plaxage en particulier) soit faite au plus près de la chaîne logistique. Nos clients sont donc rassurés et confortés dans leur confiance en un gammiste qui a mené à bien la mutation de son outil de production, a retrouvé sa flexibilité et favorise l'échange avec ses clients sur le développement produits.

EDLB : Sur quels types de nouveaux produits travaillez-vous ?

Nous menons de front plusieurs développements avec de vraies innovations sur nos cœurs de gamme, dans le domaine du coffre de volet roulant ou du renforcement des menuiseries par exemple, sans nous interdire d'explorer des domaines connexes, plus originaux.

EDLB : L'argument du 100 % français est-il une réelle force ?

Aujourd'hui toutes nos opérations sont centralisées depuis Clerval et, oui, nous brandissons haut l'étendard du made in France, qui parle au client final. Au-delà de l'argument du maintien de l'activité en France et de son importance économique, c'est la spécificité du marché français que nous défendons, l'intégralité de ses réponses architecturales et régionales pour lesquelles nos gammes sont conçues dès l'origine. Cette défense passe bien sûr par celle de nos produits mais aussi celle de nos clients, en dénonçant une concurrence faussée de la part des menuisiers industriels étrangers. Nous serions très heureux (et confiants) de nous battre sur le terrain des produits mais les aides à l'exportation, les subventions à l'outil industriel et les écarts de coûts de main d'œuvre sont de nature à créer un décalage insupportable pour nos clients.

EDLB : Vous défendez le PVC français, blanc en particulier... Est-ce cohérent avec l'évolution du marché ?

Défendre le PVC français, c'est aussi pour nous 2 axes majeurs : remettre l'alu à sa place et, effectivement, affirmer la pertinence du PVC blanc. Les résultats de la toute récente étude TBC sont criants par rapport au 1^{er} sujet : 2015 a confirmé les tendances identifiées en 2014 et que nous relevions déjà dans vos colonnes. Aujourd'hui, la majorité des menuiseries PVC ont un Uw compris entre 1.2 et 1.4 W/(m².K) alors que plus de 85 % des menuiseries alu présentent un Uw supérieur à 1.4. Les applications thermiques extrêmes sont encore plus parlantes : les menuiseries à Uw inférieur à 1.2 représentent 9,2 % des menuiseries PVC alors qu'elles ne pèsent que 2,5 % des menuiseries alu (chiffre en baisse de plus de 26 % par rapport à 2014). Pour autant l'écart de prix constaté en 2014 reste toujours aussi significatif et déconnecté de la réalité technique. À partir de ces constatations, nous espérons que le marché redonne sa vraie place à l'alu : celle de l'excellence esthétique, des

SWAO[®]

PORTES & FENÊTRES

**PARTOUT EN FRANCE,
LE CHOIX DE L'EFFICACITÉ
POUR TOUTS VOS CHANTIERS
PORTES ET FENÊTRES.**

**SIGNONS
LES PLUS
BELLES
RÉNOVATIONS**



**PRIMOALU
RÉNOVATION**

Uw: 1,5 W/(m².K)*
A*3 E*7A V*A2

Une réponse à la RT 2012

PRIMOALU PAR SWAO. ENFIN DU NEUF DANS LA RÉNOVATION

Parmi sa large gamme de solutions fenêtres, portes d'entrée, portes de garage et portails, SWAO vous présente **PRIMOALU RÉNOVATION**, les profils visibles les plus fins du marché.



DÉCOUVREZ
TOUTES NOS SOLUTIONS
ALU, BOIS, PVC ET ACIER
DANS NOTRE CATALOGUE.
**POUR LE RECEVOIR
GRATUITEMENT,
RENDEZ-VOUS
SUR SWAO.FR**

 **FABRICATION
100% FRANÇAISE**

*Pour une fenêtre 1 vantail H 1480 x L 1250 mm équipée d'un vitrage isolant 4 vitres (3A+2E) et d'une barrière anti-flux - SWAO - IN YER 2016.



Les clients Profialis réunis au Barrio Latino en novembre dernier.

baies de grandes dimensions, des chantiers d'exception où la performance thermique est un critère encore moins déterminant que le réalisme économique. Mais la justesse technique, économique et écologique est du côté du PVC. L'avenir de l'alu se trouve dans des applications mixtes qui tireraient avantage de ses qualités : sa robustesse et sa capacité à gérer la couleur. Concernant le PVC blanc que nous défendons ardemment, notre position n'est pas de dénigrer la couleur : la demande est réelle et d'autant plus importante que nous traversons une période de marché en berne où toutes les réponses, même les plus originales, doivent être apportées à nos clients. La demande en couleur progresse, mais elle ne doit pas faire oublier ce qui fait la force du PVC : sa performance technique, industrielle et économique. Les 83 % de fenêtres PVC blanches en 2015 en sont la preuve et nous le mesurons au niveau de Profialis : la reprise esquissée à partir des congés d'été a engendré une hausse globale des volumes, le blanc accompagnant la couleur. Nous espérons qu'un redémarrage du marché du neuf (en collectif notamment) renforce la présence du PVC sur sa composante essentielle : la menuiserie accessible et néanmoins performante. Nous croyons beaucoup à une segmentation de l'offre autour de gammes efficaces et accessibles, qui combinent pertinence technique et confort de transformation avec une composante plus haut de gamme donc mieux valorisée, mettant l'accent sur le design et la performance technique.

EDLB : Il faut donc compter avec Profialis pour l'avenir...

Oui, Profialis est toujours aussi déterminé à faire entendre sa voix et nous entamons cette nouvelle année avec la certitude d'être plus forts que l'an passé : bases solides, capacités d'investissement retrouvées, structure adaptée et enthousiasme constant pour faire en sorte que la réussite inscrite dans nos chiffres s'accélère encore dans les années qui viennent. Nous avons aujourd'hui toutes les cartes pour nous montrer dignes de la confiance que nous a témoignée notre clientèle, qui reste la première satisfaite de notre récente évolution.

NOUVEAUTES DES ACTEURS MULTI MATERIAUX ET FENETRES COMPOSITES

Résultat d'un procédé industriel innovant, Alya d'AMCC est conçue pour offrir une grande durabilité à la fenêtre, en toute sécurité. Le secret de sa fabrication réside dans un collage du vitrage de cette menuiserie dernière génération et dans la mousse du profilé qui lui confère grande résistance et étanchéité optimale, et supprime toute déformation de l'ouvrant dans le temps. Alliant les atouts de l'alu et du PVC, Alya bénéficie d'un dormant PVC de la gamme A80, reconnu pour ses performances thermiques. Revêtu d'un capotage alu, il offre une fiabilité dans le temps et une esthétique moderne (laquage disponible dans tous les RAL). L'ouvrant caché est en PVC dont le cœur du profil reçoit une mousse co-extrudée. Isolante et recyclable, elle

renforce les performances thermiques de l'ouvrant en assurant une isolation optimale tout en consolidant sa résistance mécanique à la torsion et évite le renforcement en acier. 3 joints d'étanchéité -2 sur l'ouvrant et 1 sur le dormant- un bouclier thermique central en option, ainsi qu'1 ou 2 doubles vitrages 4/20/4 de 28 mm à bord chaud favorisent performance exceptionnelle et étanchéité à l'air & à l'eau dans le temps. Pour une personnalisation plus classique mais toujours aussi design de la fenêtre Alya, AMCC propose également une finition différente pour l'extérieur (laquage Dékolak disponible dans un large choix de coloris, en finition lisse ou granité) et pour l'intérieur (blanc, finition Dékoline ou rendu Dékoplak avec possibilité de



Alya d'AMCC, dotée d'un ferrage symétrique.



Angle de la fenêtre Alya d'AMCC.



Alya, d'AMCC, conjugue les atouts de l'aluminium et du PVC.

placage bois). Avec son style unique alliant les performances du PVC à l'élégance esthétique et colorée de l'alu, la fenêtre Alya répond aux tendances architecturales actuelles, résume Léopold Franken, Responsable Marketing et Produits d'AMCC.

Atlantem démarre 2016 sous de meilleurs auspices que 2015.

« Tous ceux qui devaient être RGE le sont désormais », constate Bruno Cadudal, son Directeur Général, ce qui met un terme au frein technique connu l'an passé pour les travaux de rénovation. En neuf, la capacité de rebond de la maison individuelle est plus aidée que celle du collectif. Dans ce contexte, et au vu de la demande du marché pour la personnalisation et la couleur, le lancement de la fenêtre AM-X est prometteur. Programmé pour ce printemps, il mettra en avant une fenêtre multi matériau, simple à expliquer et à poser, qui offre une performance thermique « cœur de marché » et de nombreuses possibilités de choix esthétiques. Mention Spéciale du Jury au Concours de l'Innovation du Mondial du Bâtiment, cette fenêtre nouvelle génération conjugue les performances techniques et esthétiques du PVC (qualités naturelles d'isolation, assemblage soudé gage d'étanchéité et approche économique contrôlée), de l'alu (résistance aux conditions climatiques extrêmes, diversité de teintes et mise



La poignée de fenêtre sans embase FSB : le design puriste par excellence.

Nouveauté : Minimalisme et montage rapide sont les 2 qualités principales de notre nouveau concept pour les profils en Aluminium. Comme pour la génération précédente, cette nouvelle gamme se décline en plusieurs matériaux et finitions. FSB propose donc de l'Aluminium, de l'Acier inoxydable et du Bronze. Ce concept s'adapte aussi parfaitement aux mécanismes équipant les portes-fenêtres, portes coulissantes et portes de façades. 1 seule poignée pour 4 applications différentes. Venez découvrir ce tout nouveau concept du 16 au 19 mars 2016 sur le salon FENSTERBAU FRONTALE à Nürnberg – FSB, Stand 4-145, Hall 4.

www.fsb.de/fr

FSB

en œuvre d'un ouvrant masqué pour optimiser la finesse des lignes et le clair de vitrage) et du bois (ambiance intérieure chaleureuse). Le concept AM-X permet de conjuguer un univers extérieur immuable en alu dont les couleurs permettent d'homogénéiser les façades quelque soit le choix d'ambiance intérieure, et un concept technique de dormant unique qui facilite et standardise la pose de la menuiserie et de tous ses accessoires ou composants, avec un ouvrant masqué qui renforce esthétique et clair de vitrage. Il offre un choix élargi d'ambiances intérieures en blanc, couleur ou tons bois, respectivement réalisées en s'appuyant sur des ouvrants en PVC, alu ou bois, sans incidence sur les performances, avec les mêmes masses et clair de vitrage. Ses performances ? Uw 1.2 (+/- 0,1); TLw 59 %; Scw 0.47 (+/- 0,02) pour une fenêtre 2 vantaux avec double vitrage Ug 1.1 + intercalaire composite ; AEV A*4 E*7-9A V*A2-3, acoustique 28 à 36 dB (RA,tr). Son industrialisation avance. Le centre d'usinage Dubus qui traite de manière similaire les profils PVC, alu ou bois sans rupture de flux a été livré. Un nouvel équipement permet le soudage sans ébavurage d'un profil hybride alu-PVC-bois serti. « La présentation d'AM-X sur Batimat a reçu un très bon accueil, nous confortant dans notre idée de départ, élaborée après enquête de marché... À nous de transformer ce succès de notoriété en chiffre d'affaires ! » Les formations des forces commerciales et des clients ont débuté. Notons qu'Atlantem est labellisé Origine France Garantie pour ses menuiseries et portes d'entrée. En attendant ce lancement décisif, la fenêtre Composium en PVC renforcé en fibre de verre « tourne bien car elle permet aux clients, en particulier les Solabaie, de se distinguer : pas de renfort métallique, support éprouvé pour la couleur extérieure... Elle continue à creuser son chemin et constitue un bon argument de vente pour les clients ». La demande de couleur progresse. « C'est une tendance de fond sur tous les matériaux, y compris le bois ». Si le 7016 est très présent, d'autres gris et des bleus commencent à apparaître, mais le chêne doré n'est toujours pas délogé par le chêne irlandais ! Bruno Cadudal se projette déjà sur le prochain EquipBaie, dont il fut l'un des artisans du renouveau : « Un bon indicateur du marché sera EquipBaie. Les choses sont très bien parties. Le salon est en avance sur la commercialisation et enregistre de nouveaux exposants et des demandes de grands stands. La

Profession s'est prise en mains. Ce salon donne aussi un élan... »

Bouvet développe et enrichit depuis plusieurs années une offre multi-matériaux particulièrement innovante. Modérément optimiste pour 2016, il s'appuie sur ses qualités d'extrudeur pour concevoir des gammes originales. « Chaque matériau (bois, PVC, alu) possède ses propres qualités et ses propres défauts. C'est donc en les combinant qu'on obtient les meilleurs fenêtres ou coulissants » : Laurent Ternon, Responsable Marketing/Communication, cite ses gammes mixtes Coloriance et Coloriance +, alliances réussies de l'aluminium pour la couleur et du PVC pour la performance thermique, ce à un coût bien plus compétitif que le tout alu. Twinéa, son coulissant mixte PVC/fibre de verre répond à la même ambition : finesse de l'aluminium grâce à la fibre de verre, performance thermique du PVC, à un coût lui aussi plus compétitif que le tout alu. Novaltuce, sa nouvelle gamme alu pour neuf et réno, éligible au crédit d'impôts, à la TVA 5,5 %, et à l'éco PTZ, répond quant à elle au besoin de couleur intérieure et/ou de grandes surfaces vitrées : ouvrant 80 mm, dormant 70 mm et battement central 72 mm pour cette gamme qui intègre un bouclier thermique haute performance en PVC. Ces noyaux en PVC expansés garantissent une meilleure étanchéité à l'eau des assemblages. Côté sécurité, Novaltuce offre 3 points de fermeture sur une fenêtre, 5 pour une porte hauteur 2,15 m, une cale anti dégonflage et une gâche de sécurité. Performances : A*4 E*7b V*A3, Uw 1.3 en double vitrage et 1.1 en triple, Sw > 0.40 et TLw > 0.58. Le coulissant est doté d'un profil PVC avec joint d'étanchéité en partie haute et basse qui garantit une étanchéité à l'air A*4, et d'un bouclier thermique haute performance en PVC. Un vitrage Stadip 44.2 renforce sécurité et acoustique, filtre les UV à 100 % et optimise la performance thermique : A*4 E*7b V*A3, Uw 1.3, Sw > 0.42 et TLw > 0.60.



L'AM-X d'Atlantem, version ambiance intérieure PVC.



L'AM-X d'Atlantem version ambiance intérieure bois.



L'AM-X d'Atlantem version ambiance intérieure aluminium.



Coulissant Novaltuce, nouvelle gamme aluminium de Bouvet.

Découvrez en plus en nous rendant
visite sur la FENSTERBAU
FRONTALE de Nuremberg!

16.03 - 19.03.2016
Hall 5 / stand 103

**FENSTERBAU
FRONTALE**

KUBUS

acrycolor

STV®

IKD®

INNOVATION AVEC SYSTÈME

GEALAN-KUBUS®

- + Moins de profilé ; plus de lumière
- + Système sans pareclose
- + Battement de 100mm
- + Lignes tendues et épurées

 **GEALAN**



www.gealan.fr



Coloriance, gamme de Bouvet alliant alu et PVC, couleur et performance thermique. Ici en logement collectif à Tours.



Avec Twinéa, Bouvet innovait déjà sur le registre du mix matériau (PVC/fibre de verre).

Pour la couleur intérieure et extérieure, les standards Bouvet et les teintes de la collection Futura ou tous RAL en option. Fort de cette gamme complète, il propose « le bon produit au bon endroit » : de l'alu sur les grandes surfaces vitrées au Sud, mais de la Coloriance + pour les petites baies exposées Est ou Nord. En témoigne cette réalisation de logement collectif près de Tours en Coloriance, pour répondre à la double attente de couleur extérieure et de performance thermique. Un configurateur produit est proposé sur le site www.menuiseries-bouvet.com.

Deceuninck s'appuie sur une nouvelle conception de profilés, Zendow#neo, pour prôner la différenciation (cf portrait d'entreprise dans cette édition). Les Avantages de #neo : alignement des faces extérieures plus équilibrées avec design semi-affleurant, clair de vitrage optimal, technologie linktrusion (PVC/fibre de verre, matières séparables et recyclables) qui supprime les renforts acier et pièces d'angles soudables, optimise le flux de fabrication, améliore la performance thermique (jusqu'à Uw 0.7), offre applications couleur plus stables et dimensions exceptionnelles en coloris foncés. Le process est compatible avec la plate-forme 70 mm Zendow. Le nouveau coulissant iSlide#neo offre un clair de



Nouveau coulissant iSlide#neo de Deceuninck.

vitrage optimal avec battement central 35 mm. La technologie linktrusion assure Uw 1.2 et favorise les applications couleur. Compatible avec la plate-forme 70 mm Zendow, il est présenté en tant qu'alternative à l'alu : couleur, esthétique fine et assemblages similaires.

Franciaflex répond aux grandes tendances de la demande.

Couleur, avec ses fenêtres Excéo en PVC ou sa gamme alu : 30 coloris en alu et, en PVC, du laquage (16 coloris) et du plaxage (5 couleurs). En 2016, il offrira à la gamme PVC encore plus de solutions de couleur et personnalisation, plus haut de gamme. Rendez-vous est donné sur EquipBaie pour les découvrir. La tendance est aussi à la praticité : Franciaflex propose des stores intégrés aux menuiseries, qui permettent une manœuvre sans cordon disgracieux, en version vénitien alu ou plissés. L'exigence de lumière et d'apports solaires est satisfaite par la gamme de fenêtres à frappe à ouvrant caché, qui offre + 20 % de clair de jour par rapport à un ouvrant visible. Enfin, l'attente de crédit d'impôt est satisfaite : les produits Franciaflex y sont éligibles ! Avec des profils favorisant le clair de jour, Excéo® Design et Excéo® Héritage assurent des performances énergétiques Uw 1.4, Sw 0.42. Seuil à RPT, profil d'ouvrant 80 mm 6 chambres, ouvrant affleurant au dormant, 3 coloris teintés masse, 5 coloris tons bois 2 faces, 4 coloris bicolores blanc intérieur et ton bois extérieur, 23 coloris laqués RAL extérieur et blanc intérieur.

Les coulissants AluSlide et AluSlide+ décliné en galandage, font l'objet d'un contrôle qualité strict qui les garantit 10 ans. La tenue du laquage des profils alu est garantie 25 ans.



Détail de la frappe Novaltuce, nouvelle gamme alu de Bouvet.



La solution de store intégré de Franciaflex.



Excéo, la fenêtre PVC de Franciflex, avec store intégré.



Le coulissant alu de Franciflex, AluSlide.

Ils peuvent s'équiper de vitrages thermiques renforcés : 4/16/4 FE avec argon et warm edge ou vitrage 4/16/4 quatre saisons avec argon. Pour une sécurité renforcée d'AluSlide+, Franciflex propose 3 options de vitrages sécurité-feuilleté : le 44.2/12/4 protection classe 2 et le vitrage sécurité type SP5 10/10/4 protection classe 5. Pour l'isolation phonique, AluSlide+ peut adopter le vitrage 10/10/4 FE avec argon. Malgré ces réponses adaptées au marché, Franciflex reste peu optimiste pour 2016.

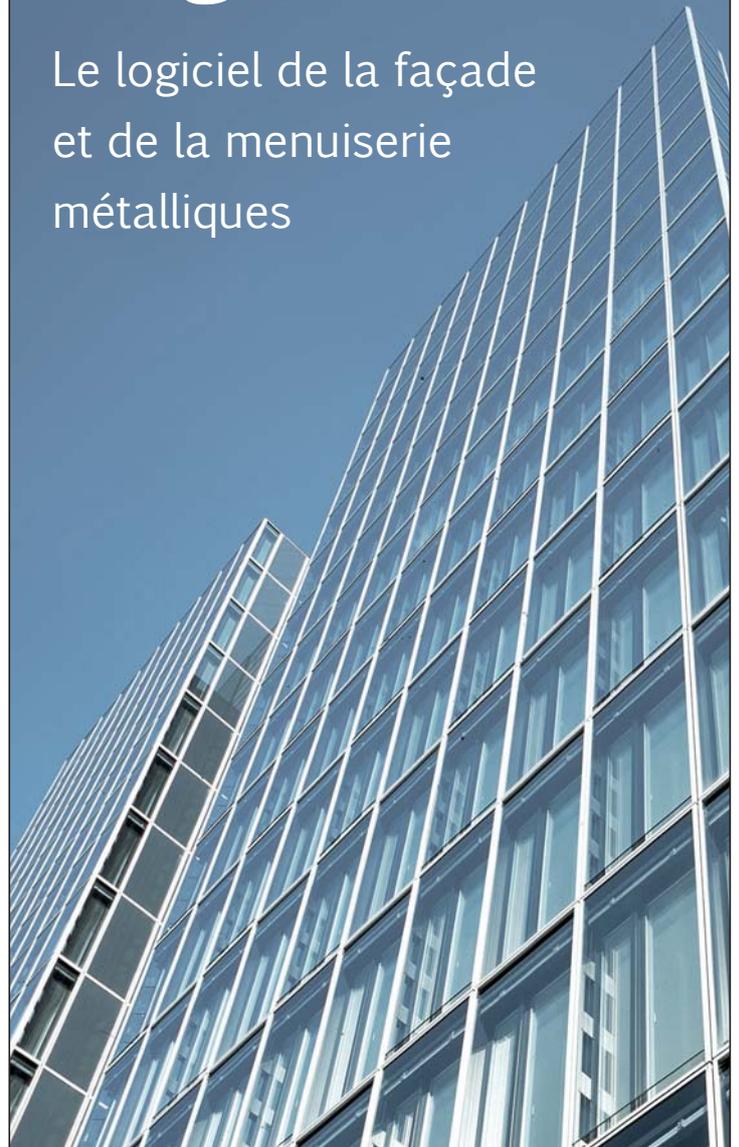
Goplast table sur un marché porté par la rénovation thermique principalement pour les particuliers grâce au CITE et un frémissement du marché de la maison individuelle en



Goplast lancera la gamme Satin Moon à ouvrant visible courant 2016.

LogiKal®

Le logiciel de la façade
et de la menuiserie
métalliques



Gagnez du temps, réduisez vos coûts !
Simplifiez votre production !
Chiffrez plus sûrement !



www.orgadata.fr

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Retrouvez-nous sur
le stand 323, Hall 7.



Goplast fabrique des fenêtres alu Solis Factory Spirit (Profils Systèmes).



En PVC, Goplast mise sur Kietisline (profils Veka).

primo accédant au 2^e semestre. Les collectivités n'investiront pas, faute de moyens, redoute son Président, Jean-Marc Gonnord, qui continue à développer son offre PVC et Alu. Il s'appuie sur Kietisline, ligne semi-affleurante (profils PVC Veka) choisie pour son style contemporain et ses performances : ouvrant 6 chambres, Uw de 1.3 à 0.9 et classement AEV A*4 E*7B V*A3. Pour l'alu, en partenariat avec Profils Systèmes, 2 lignes sont à l'honneur : le coulissant Touareg, y compris en galandage (Uw 1.6, AEV A*3 E*5B V*C2), et Solis Factory Spirit (Uw 1.5, AEV A*4 E*9A V*A3). La gamme Satin Moon, menuiserie à ouvrant visible, sera commercialisée courant 2016. Pour la MOB, Goplast a développé sa solution de précadre Twin en PVC, avec habillage aluminium pour s'assortir aux menuiseries alu. En 2016, il propose un nouveau coffre demi-linteau Orion 2 très performant et facile à poser sur la menuiserie.

Internorm a célébré en février ses 85 ans dans la Salle dorée du Musikverein de Vienne. À cette occasion, Thierry Geissler directeur d'Internorm France, a décerné 3 Awards d'argent qui récompensent l'implication de ses distributeurs. Un Award d'or a été remis sur la scène de cette mythique salle de concert à Accès Création Fermeture situé à Massieux -01. Sur la photo (de G à Dte) : Johann Pichler et Anette Klinger (Direction Internorm International), Sébastien Dujardin et



Thierry Geissler a remis l'Internorm Golden Award 2015 à Accès Création Fermeture (Massieux-01).



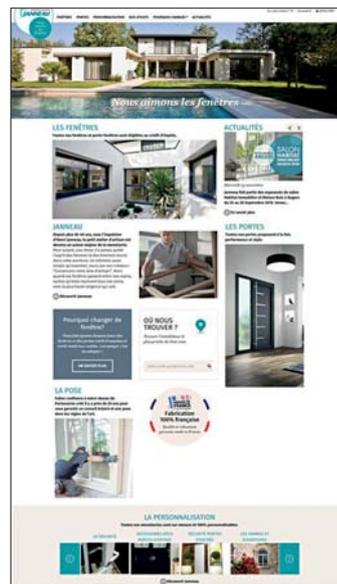
1400 personnes ont fêté les 85 ans d'Internorm, dans la Salle dorée du Musikverein de Vienne.

Pascal Florent (Accès Création Fermeture), Thomas Tavernier, Thierry Geissler et Rudolf Temmel (Internorm France). Dans la traditionnelle salle Brahms, les invités ont redécouvert la success story d'Internorm. Une mise en scène toute particulière a été imaginée pour dévoiler en avant-première une nouvelle fenêtre mixte bois/alu qualifiée de révolutionnaire : la HF410. Une combinaison de matériaux innovante avec un corps totalement stabilisé et des finitions intérieures en mélèze, chêne, frêne blanchi, naturel ou brossé.

Janneau s'inscrit dans la tendance à la personnalisation sur les 3 matériaux : plus de fenêtres peintes en bois, plus de couleurs en PVC et alu. Dans un marché de la réno dont la légère progression en 2015 doit se maintenir en 2016 avec une forte accélération attendue à partir de septembre (effet CITE), sa nouvelle gamme Alu Frappe répond aux attentes : avec de hautes performances parmi les meilleures du marché grâce à 3 joints et un bouclier thermique, elle propose un nouveau style design de finition intérieure et une palette étendue à 36 coloris. Avec ouvrants et dormant 65 mm, 3 joints, barrières successives assurant étanchéité à l'air et à l'eau (A*4 E*6B V*C2 pour fenêtres et portes fenêtres), dont le joint central qui renforce l'isolation et protège la quincaillerie de la corrosion, cette gamme bénéficie en standard d'un double vitrage 28 mm ITR



La Saga Internorm dans la Salle Brahms, à l'occasion de son 85^e anniversaire à Vienne.



Janneau aime les fenêtres... proclame son nouveau site Web.



re a sembler...

L'EXPERT FENÊTRE rassemble ceux qui se ressemblent !



Un programme à la fois efficace, dynamique et convivial, basé sur les échanges et le partage d'expériences qui propose à ses adhérents des services et des outils clef en main pour accompagner leur quotidien et développer leur activité !



COMMUNICATION



CONDITIONS
FOURNISSEURS
NÉGOCIÉES



RETOUR SUR
INVESTISSEMENT



ACCOMPAGNEMENT



INDÉPENDANCE



EXCLUSIVITÉ

Pour en savoir **+**

Contactez rapidement Mikaël : ☎ **06 14 12 41 85**

► **Découvrez la multitude d'atouts** qui font de L'EXPERT FENÊTRE le groupement de professionnels indépendants avec lequel vous développerez votre entreprise.

► **Profitez d'une opportunité géographique** et devenez ainsi **le seul sur votre secteur** à bénéficier de la force de notre enseigne.



Et tellement **+** encore...

www.lexpertifenetre.fr



Option ferrage invisible pour la gamme alu de Janneau.



Nouvelle gamme alu performante et personnalisable chez Janneau.



Gamme PVC 3 joints de Janneau, certifiée A2PR2.

Low E avec argon et Warm Edge, trois fois plus performant l'hiver qu'un double vitrage traditionnel. La couche neutre peu émissive évite en grande partie la déperdition de chaleur et l'effet zone froide près de la fenêtre disparaît. En été, le VITR transmet deux fois moins la chaleur directe qu'un vitrage classique grâce au film neutre FE. Uw jusqu'à 1.3 en double vitrage (selon configuration ou type de vitrage), Sw jusqu'à 0.53 et Tlw jusqu'à 66 %. La visserie 100 % inox évite toute réaction physique avec le profil alu (corrosion, effet d'électrolyse). Pour la sécurité, poignée incrochetable de série, galet tête champignon logée dans une ferrure acier et options telles que plaques de protections anti-perçage, double vitrage feuilleté retardateur d'effraction, ou poignée à clé... Le choix de 3 styles intérieurs -Tradition (mouluré), Moderne (épuré, galbé) et Design (droit)-, la palette de mono et bicoloration et de nouvelles finitions, l'option paumelles invisibles et le choix de petits bois, poignées, vitrages imprimés, moulure de finition décorative favorisent la personnalisation voulue par le consommateur. Le nouveau site Web joue sur la carte de la séduction et se démarque par son graphisme, son interactivité et de nombreux visuels chantiers générateurs d'inspiration. « La mise en ligne de ce site est la 1^{ère} pierre d'une nouvelle campagne nationale de communication dont les héros sont les collaborateurs Janneau eux mêmes », commente Marc Fauchreau, Responsable Marketing. Depuis 2014, Janneau se revendique 1^{er} et seul fabricant à avoir obtenu la certification A2PR2 pour la sécurité de sa gamme PVC 3 joints, certification suivie par des contrôles périodiques.

Les Zelles enregistre 25% de croissance en Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées !

Son expertise chantier (à 50/50 en neuf et réno), l'une des sources de ce dynamisme, se révèle dans quelques projets d'envergure à Montpellier et Toulouse. L'agence Centre-sud voit aussi croître son activité fourniture seule (CA + 50 % en juillet 2015). Y contribuent l'arrivée d'un nouveau directeur d'agence, Stéphane Fray, et une équipe commerciale partiellement renouvelée. À Montpellier, Les Folies du Parc, projet à très haute isolation acoustique réalisé en collaboration avec Icade, a nécessité la gestion de volumes importants : 472 menuiseries posées par Les Zelles qui a dû répondre à une problématique acoustique (RW+Ctr 30, 33 et 36 dB). À Toulouse, Les Allées de Roquemaurel, 8 bâtiments équipés de menuiseries atypiques, s'alignent sur une rue entière. Des immeubles dotés de bow-windows, fenêtres à 5 faces, avec problématiques d'étanchéité et de feu à prendre en compte. À Ventenac Cabardes, le lotissement Canto Aoussel, compte 40 MOB. Une nouveauté pour la société plus habituée à travailler sur des chantiers verticaux qu'horizontaux. La forte présence du bois a exigé de poser de 2 manières selon les types de fenêtres : en applique intérieure et en tunnel. Les Zelles a d'ailleurs signé un Partenariat exclusif avec un fabricant de maisons OSB en Languedoc-Roussillon, Diamant Construction, constructeur de maisons individuelles à ossature bois préfabriquées en usine et assemblées sur place, le tout en 3 mois ! Pour Panomur®, ce système constructif breveté fondé sur des raisonnements industriels, le rôle des menuiseries est une des clefs de réussite : elles sont essentielles à la fermeture totale des



À Toulouse, Les allées de Roquemaurel, 8 bâtiments équipés de menuiseries atypiques Les Zelles.



Visual, le choix des **pros**

Les Menuiseries Françaises créent l'ouvrant caché nouvelle génération. Un **concept novateur** réservé aux professionnels, menuisiers et constructeurs de maisons individuelles.

- Isolation thermique haute performance **Uw : 1,2W/m².k***
- Clair de vitre optimisé **Sw : 0,48**
- Des profils aluminium réduits pour plus de lumière naturelle **Tlw : 0,66**
- Design épuré
- Large panel de coloris en mono et bicoloration
- Innovation brevetée
- Fabrication française Made in Pro

*Fenêtre 1 vantail 148 x 125 cm équipée d'un vitrage DUAL+ 4/16 argon/4 SWU.



panneaux. Diamant Construction travaille en flux tendus et ne peut subir de retard de livraison, de problème de qualité des menuiseries ou de rupture de stock. Pour répondre à ces exigences, les deux acteurs ont mis en place un système de stock tampon : 1 mois en usine Panomur® et 15 jours pour Les Zelles. 70 chantiers sont déjà prévus en 2016 et 140 pourraient voir le jour en 2017 (soit + 75 % de 2015 à 2017) : « Pour répondre à cette forte croissance, des fenêtres types ont été définies et seront dupliquées rapidement et facilement pour augmenter la productivité et satisfaire la demande florissante », explique Jean-Luc Chabalier, Directeur de Diamant Construction. Également engagé dans le secteur du logement social, Les Zelles participe à l'USH et à l'H'Expo. Depuis 2 ans, la société a constaté une augmentation de 23 % de ses ventes de fenêtres couleurs. Face à cette demande croissante, le leader de la rénovation du logement collectif a étoffé sa gamme de 40 nouveaux coloris et ouvre accès à toute la palette RAL pour ses gammes alu.

Multi matériaux dans sa production, le groupe Lorillard est convaincu que le marché va reprendre des couleurs ! Thierry Luce, son Directeur Général, fait le point sur les segments du marché, bois, PVC, alu et mixte bois/alu. Pour le bois, 2015 a été une année de croissance en termes de volume et CA sur les 2 sites de production (Chartres et Molenat à Decazeville) : demande régulière et plus importante sur les appels d'offres, avec des produits moyen et haut de gamme comme la menuiserie Prestige en chêne, à battement central mouton et gueule de loup. Les contraintes



Fenêtres mixtes bois/alu signées Lorillard pour la réhabilitation de la Faisanderie à Fontainebleau.



Les Zelles est partenaire de Panomur®, système constructif breveté pour la MOB.



À Ventenac Cabardes, lotissement de 40 MOB dotées de menuiseries Les Zelles.



Les Folies du Parc à Montpellier pour Icade, 472 menuiseries Les Zelles.



Les Zelles a étoffé sa gamme PVC de 40 nouveaux coloris, teintés masse ou plaxés.

environnementales imposent un % de bois dans les constructions : « Nous sommes convaincus que les ventes de menuiseries bois se développeront dans les années à venir. Notre objectif à court terme est de continuer à investir dans la production de ce matériau par des investissements en interne mais aussi de la croissance externe ». Croissance également sur l'alu : « Le marché de la menuiserie alu est aussi en croissance en France. En évolution depuis plusieurs années, il a repris des PDM aux autres matériaux ». 2 ateliers (Chartres et Decazeville) vont bénéficier de transformations en août 2016 et permettre au groupe d'être plus productif et d'accroître ses capacités de production : « Nous sommes aussi convaincus que le marché de la menuiserie alu continuera sa croissance en volume sur 2016 et les années suivantes ». 4 outils de production en France sont dédiés au PVC, avec possibilités d'accroître les capacités de production journalière : « Même si en 2015 nous avons produit plus de menuiseries PVC qu'en 2014, le marché reste compliqué et tendu... La reprise passera certainement en 2016 par la croissance des marchés du neuf sur lesquels notre Société Molenat est bien positionnée ; le marché de la réno se maintiendra avec la poursuite du crédit d'impôt... L'évolution de la menuiserie PVC passera par la couleur et un design haut de gamme comme pour notre nouveau produit Maestria... menuiserie intelligente car c'est la seule menuiserie PVC qui rassemble toute les technologies existantes sur ce matériau » analyse Thierry Luce : mousse isolante à l'intérieur



Thierry Luce, Directeur Général de Lorillard, intervient à la convention Lorenove de janvier dernier.

Twin-line Cristal: la fenêtre tout en verre



La fenêtre Cristal présente un design exceptionnel avec une surface intégralement vitrée à l'intérieur comme à l'extérieur (ouvrant dissimulé derrière le vitrage).

Mixte d'aluminium, verre et PVC, elle offre une isolation optimale.

**Clairement différent :
contactez-nous pour un
partenariat.
T 03 89717100 ou
finstralfrance@finstral.fr**



La fenêtre Maestria, photographiée par Harcourt, lancée par Lorillard pour Lorenove.

des profils, PVC sans plomb, barrettes renforcées en fibre de verre, vitrage collé, triple vitrage possible, Uw 1.2 avec double vitrage Ug 1.1 et intercalaire TGI, AEV A*4 E*7B V*A3 (3 niveaux de joints), finesse de battement central 102 mm et capotage alu, multitude de personnalisations possibles (intérieur/extérieur), poignée à double finition alu argent et inox mat (en option), classement A+ pour les émissions de COV. Production opérationnelle depuis décembre dernier sur ce produit haut de gamme, au prix proche de l'aluminium et destiné au particulier, marché calme depuis les attentats de Paris et les fêtes de fin d'année. Action commerciale et communication sont prévues sur cette innovation. Le mixte bois/aluminium reste une niche de marché. Lorillard n'y perçoit pas une forte demande et n'a pas de visibilité sur son évolution. Les derniers indicateurs d'activité (volumes de menuiseries) de l'UFME pour le mois de décembre et la période de janvier à décembre 2015 confirment la baisse du PVC, dans une moindre mesure par rapport aux années 2009/2014, comme d'ailleurs celle du bois, une hausse de l'aluminium moindre que l'année précédente et une hausse légère du mixte en cumul 12 mois. Ces 2 derniers matériaux s'affichent en baisse sur décembre, comparé au même mois 2014. Lorillard a fourni les menuiseries bois/aluminium choisies pour remplacer les anciennes fenêtres bois ou PVC à La Faisanderie à Fontainebleau. Une réhabilitation de 280 logements (4 bâtiments), récompensée par une Équerre d'Argent. La Convention annuelle Fenêtres Lorenove regroupant 70 membres du réseau de concessions et d'agences intégrées mi-janvier au Sofitel de Lyon a mis en avant 3 axes directeurs forts : doublement du nombre de points de vente durant les 3 prochaines années, nouveau concept de showroom et intensification de la communication digitale (budget triplé pour 2016, recrutement d'un Community Manager) et radio : 4 campagnes nationales sur RTL et Nostalgie capitaliseront sur le totem de marque « I Love Lorenove ».



Les Échos du 27 01 16 signalent, nous citons l'article, « l'ouverture du capital de Lorillard à deux groupes bancaires CM-CIC Investissements et le Crédit Agricole Régions Investissement. Ils engagent 17 M€, tandis que le management et les salariés confortent leur position au capital autour du P-DG Loïc Bréhu avec plus de 70% du total : 'Cette opération vise à renforcer notre position dans le top 5 des industriels de la menuiserie, avec pour objectif de passer de 140 à 200 M€ de CA d'ici 5 ans' ».

Maugin mise sur l'innovation et l'investissement dans le laquage pour affronter un marché de la fenêtre qui semble repartir (la construction individuelle se relance doucement), mais « est arrivé à une certaine maturité », diagnostique Ludovic Guillou, Directeur Commercial. Made by Maugin prépare la sortie d'une toute nouvelle gamme Alu qui sera disponible en septembre. Il la présentera à Equipbaie, sur le stand Maugin/Terres de Fenêtre. « L'objectif pour Maugin est de proposer une gamme bien placée, tant au niveau esthétique qu'économique et thermique ». Le groupe finalise également son investissement sur une nouvelle unité de laquage, opérationnelle ce printemps. En intégrant une unité de laquage de 2 200 m² au sein de son usine de St-Brévin (44), il est désormais « en mesure de proposer un produit intermédiaire entre le PVC et l'aluminium, un produit ultra performant avec un choix de couleurs qui répond parfaitement aux besoins, envies et désirs du consommateur ».



1 - 2 - Fenêtres bois Prestige de Lorillard. En situation et en détail.



3 - 4 - Lorillard va investir pour augmenter sa productivité et sa capacité de production alu. Ici, fenêtre Khelio 2 et coulissant Lumys.



Maugin prépare une nouvelle gamme alu, à découvrir sur EquipBaie. © Site internet Maugin

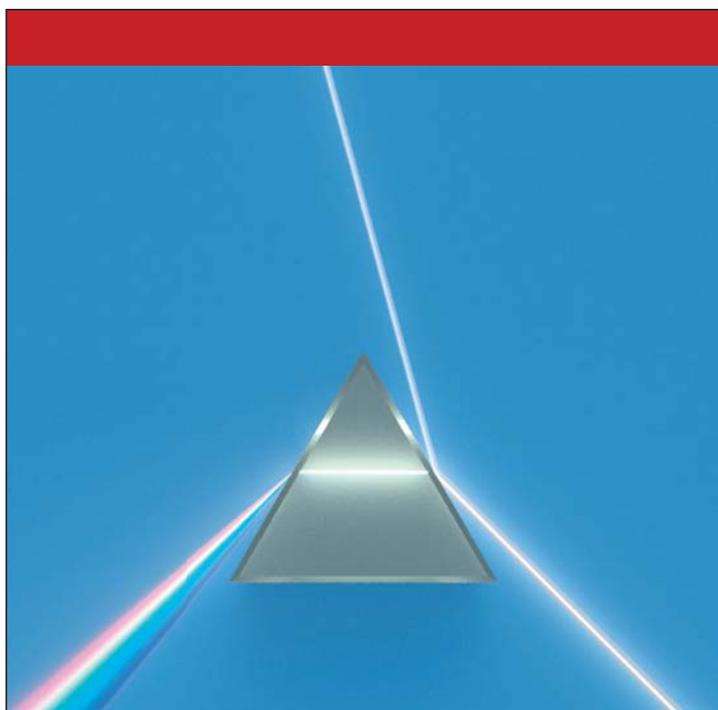
Le Groupe Millet Industrie s'appuie en 2016 sur les nouveautés et la forte dynamique révélées sur Batimat : nouvelle identité, développement des gammes, en particulier la M3D enrichie aujourd'hui de sa version PVC et du coulissant mural. Au-delà des produits, le groupe communique avec ses clients et le consommateur (cible B2B2C) dans un esprit de proximité grâce au Hub GMI, vecteur d'informations, de conseils et d'idées nouvelles sur les registre technique, architectural ou du confort au quotidien. Parmi les sujets abordés, dépose totale (équerre de rénovation spécifique aidant), gain de lumière dans l'habitat, maquette numérique... E-mailings et flash-infos renforcent l'impact de cet outil auprès des différentes cibles du groupe, qui y trouveront matière à enrichir leur expertise et nourrir leur curiosité. « L'idée est de tout concentrer sur ce carrefour de l'information pour adresser une communication transversale du prescripteur au consommateur final via l'artisan. Le Hub, site de contenu éditorial, permet aussi de faciliter le référencement de Millet dans les moteurs de recherche », suggère Florent Arduin, Directeur marketing et communication. Il concrétise la volonté du groupe de « créer un espace unique et novateur pour informer professionnels du bâtiment, clients utilisateurs et journalistes ». GMI souhaite apporter, avant tout, du concret à travers des reportages terrain, des rencontres de professionnels qui partagent leurs expériences et leur métier. 5 rubriques se déploient en responsive design (visible sur smartphone) : innovations



M3D alu/bois, la 2^e version de cette gamme mutimatériel de Millet.



M3D alu/PVC, la famille M3D de Millet est au complet.



KBE 76 ADVANCED une performance très claire

Nouvelle gamme 76 ADVANCED

- ▶ un système à 3 joints dont un joint central pour une étanchéité optimale : meilleur système à joint central pour fenêtres et portes de sa catégorie
- ▶ conçue et fabriquée en France avec une technologie allemande

Un profilé pour satisfaire toutes les demandes

- ▶ un profilé fin pour laisser entrer plus de lumière
- ▶ un profilé performant pouvant accueillir un triple vitrage
- ▶ un même profilé pour fenêtres, portes-fenêtres, portes-fenêtres coulissantes, fenêtres inclinables, portes d'entrée, ...

Des performances clairement supérieures à la RT 2012

- ▶ performance thermique U_w jusqu'à $0,73 \text{ W} / \text{m}^2\text{K}$
- ▶ performance acoustique jusqu'à 42 dB
- ▶ classement AEV : A*4, E*9A, V*A3



ecnuovvupw-1ab1.t.c.t./Piere de Larmiliet Comest 09/2015

Tél. : 03 88 71 50 50 | Fax : 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com

www.kbe-fenetre.fr

chantiers, en ce moment, rencontres et vu pour vous. Le Hub mise beaucoup sur la vidéo, en particulier avec « Vu de la Fenêtre », magazine vidéo qui cultivera la même proximité avec l'environnement du groupe, proposant de découvrir son activité en live : du reportage sur chantier réel au parcours d'une menuiserie du stock à sa livraison en passant par son transport. L'épisode 1 de la saison 1 (février) présente un cas pratique de rénovation d'une maison à La Baule avec des fenêtres M3D et la pose d'un couissant mural par François Villard (ID Travaux). Le Hub, nouvel outil de communication, véhicule une philosophie d'échanges en continu et permet de fédérer les différents métiers qui gravitent autour du groupe.

Millet a terminé 2015 au-dessus d'un marché lui en baisse, et annonce une très belle année. Il se félicite de voir que sa gamme multi matériaux M3D « devient un standard du marché. On nous copie, preuve que cela marche ». La M3D a équipé 100 000 logements en France depuis son lancement en 2009, convainquant de plus en plus au fil de l'apport de nouvelles versions, étape par étape : alu/alu avec noyau polymère, puis alu/bois intérieur et, depuis mai 2015, alu/PVC intérieur, sans oublier la version triple vitrage et le couissant mural 1 vantail M3Ds. Il permet de remplacer une

ancienne porte-fenêtre (1 ou 2 vantaux) par une baie vitrée design et laisse passer jusqu'à 55 % de lumière en plus, sans nécessiter la réalisation d'une double cloison sur le mur existant : le châssis ouvrant coulisse devant le mur pour offrir une largeur de passage maximale. En juin, seront lancés le double coulissant mural et le coulissant mural version PVC intérieur. Depuis 2 ans, les ventes croissent donc sur cette gamme M3D (+ 20 %) dont la version PVC intérieur a démarré très vite (Uw 1.2, acoustique Rw 41 dB, étanchéité à l'air A*4, apports solaires Sw 0.50). « Les gens n'hésitent plus à mixer les différentes versions dans le même projet, en maison individuelle notamment ». Un avantage esthétique certain, doublé d'une performance thermique (1.1 ou 1.2) appréciable. Au-delà de la maison individuelle, ces gammes sont appréciées en ERP, tertiaire (y compris hôpitaux) et logement collectif, grâce à l'engouement suscité chez les architectes et BET, en particulier depuis le lancement de la M3D PVC qui offre un atout économique convaincant : « Les clients se la sont immédiatement appropriée ». Le coulissant mural a été très bien accueilli et les ventes de la baie à déboîtement se sont transférées sur ce produit. « Une courte vidéo de démonstration sur le Hub suffit au client pour le convaincre de sa



1 - Coulissant mural M3Ds 1 vantail pour la rénovation. Millet.
 2 - Pré-cadre alu SYbaie (Groupe Millet Industrie), pour optimiser la pose de menuiserie en MOB.
 3 - Le Hub GMI, pour partager le savoir-faire Millet.
 4 - Coulissant mural M3Ds 2 vantaux pour le neuf. Millet.



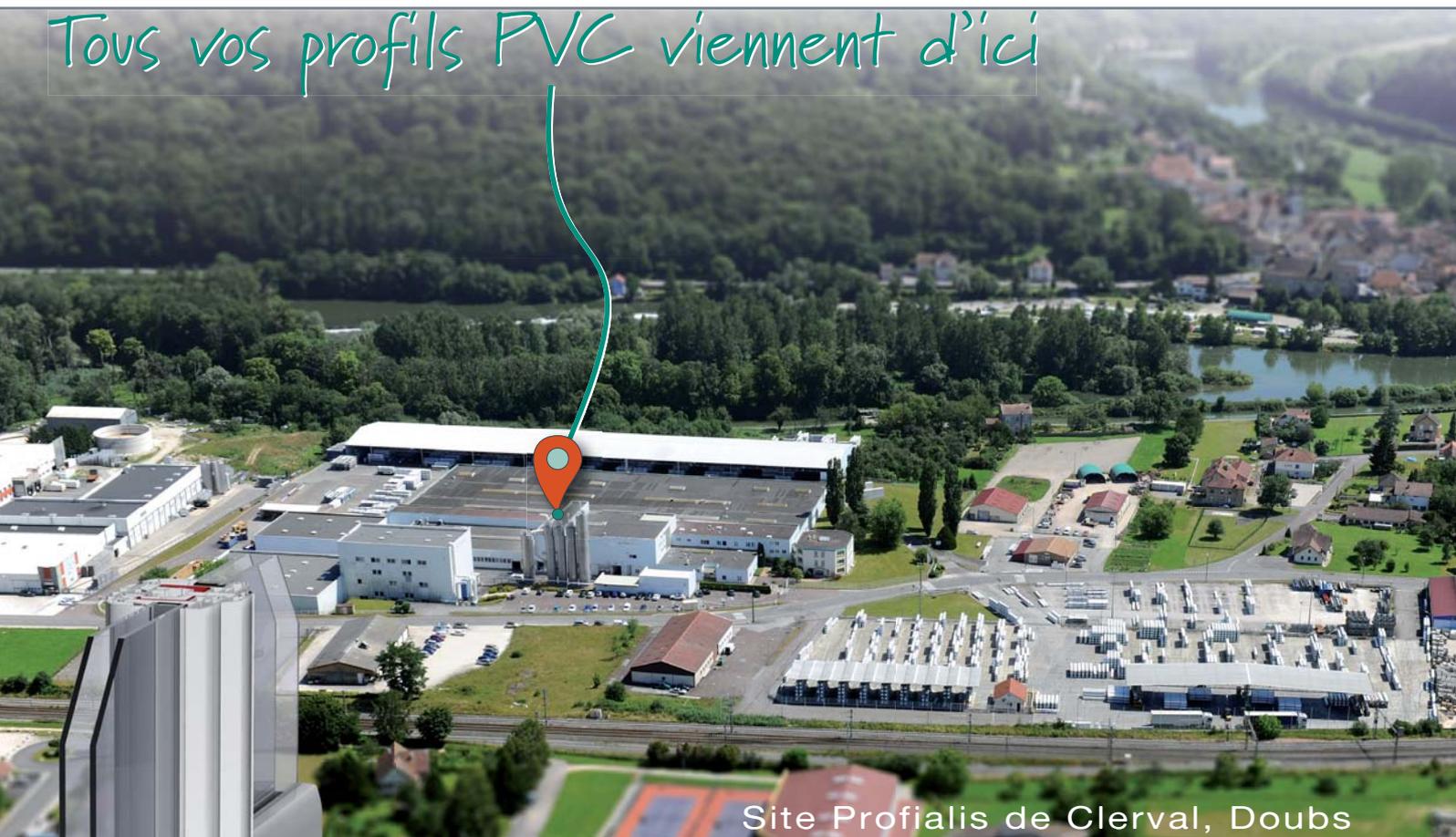
Vous assemblez en France, allez jusqu'au bout de la cohérence

Vous faites l'effort de créer de l'activité et de la valeur en France, au plus près du tissu économique local et de son environnement bâti spécifique.

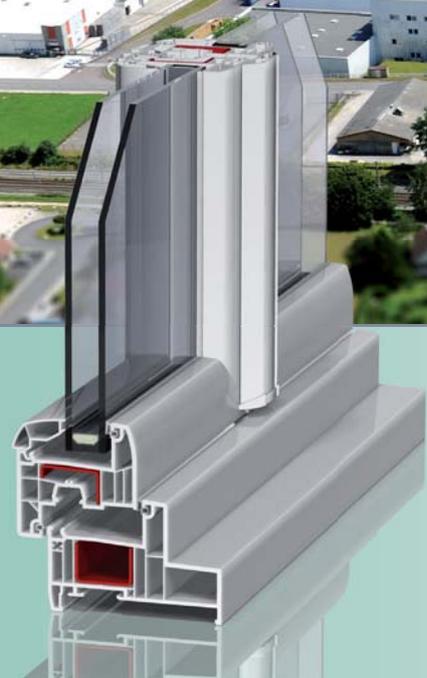
Nos gammes PVC sont conçues pour répondre aux défis particuliers que vous rencontrez, dans toute leur diversité.

Et parce que nos profilés PVC pour les Menuiseries et Fermetures sont exclusivement fabriqués en France, c'est plus qu'une proximité que nous vous proposons.

Tous vos profils PVC viennent d'ici



Site Profialis de Clerval, Doubs



PROFIALIS
Profiler le futur



Menuiseries - Fermetures - Portails & Clôtures - Finitions du bâtiment

réponse idéale au besoin du consommateur qui souhaite avant tout l'ouverture totale de sa baie tout en bénéficiant d'un produit thermiquement performant : nous créons la demande ». Si les gammes en PVC pur souffrent, Millet les défend en prônant la dépose totale pour préserver le clair de jour et les versions à options. En revanche, « le bois, savoir-faire historique de la Maison, est en train de renaître ». La fenêtre Camille Haussmann, caractérisée par l'esthétique de la fenêtre gueule de loup conçue pour centres villes et sites classés, est recommandée par les Architectes de France. Ce produit certifié NF et très tendance se décline en chêne, mélèze ou Movingui. Ses performances : Uw 1.4, Sw 0.48, Tlw 58 %, Rw 42 dB, classement AEV A*4 E*7B V*A2. Le groupe va renforcer ce métier du bois quelque peu passé à l'arrière-plan auprès des clients, alors que le matériau est très apprécié en ERP, collectif et tertiaire.

Le groupe se compose de 3 marques principales : Millet, gamme de menuiseries dédiée au réseau négociant, SYbaie, offre de menuiseries dédiée au réseau artisan, et SYbois, système de façades structurelles perspirantes à ossature bois sous avis technique. La marque Sybaie est dédiée aux artisans choisis sur un cahier des charges bien précis et ayant suivi une formation pose et vente. Plus qu'une marque de produits, mais pas un réseau, elle offre à l'artisan de garder son identité propre tout en bénéficiant d'outils et d'un mode de fonctionnement cohérent avec son métier. Elle dispose de gammes spécialement étudiées pour répondre aux exigences de la réno (80 % de l'activité). Ainsi, la M3D proposée sous marque Sybaie s'appelle Syma et est déclinée avec un package de pose : « Nous allons de plus en plus développer un portefeuille de produits adaptés aux besoins de ces artisans ». SYbaie a ainsi créé un pré-cadre en alu pour les MOB, conçu pour favoriser une intégration parfaite dans la façade et une mise en œuvre optimisée des menuiseries standards, tous matériaux. Doté



M3D alu/alu, avec noyau polymère. Millet.



1 - 2 - Camille-Haussmann, fenêtre bois de Millet dédiée aux centres villes. Ambiance et coupe extérieure.



de joints intégrés (double barrière d'étanchéité), sa finition en coupe d'onglet avec un retour pour un bardage parfaitement intégré en assure l'esthétique. Modulaire, il s'adapte à des épaisseurs d'ossatures différentes. Il est livré en kit, avec toutes les pièces nécessaires à un assemblage sur chantier. En parallèle, le groupe suit de près l'évolution du négoce. Millet prépare son anniversaire : 70 ans à la fin de l'année, cela se fête ! Et le groupe sera à EquipBaie en novembre.

Schüco a lancé de nombreuses innovations à Batimat.

L'offre Simply Smart fournit les solutions innovantes d'avenir à tous les acteurs du bâtiment. Les solutions de ferrage AvanTec retravaillées gagnent encore en simplicité et facilitent les flux de fabrication. Elles intègrent désormais un version équipée du système d'ouverture automatisé TipTronic SimplySmart, associable à des sondes de température, vent, pluie et CO2. Ventilation nocturne et gestion d'ouverture des fenêtres par GTB et intégration de fonctions de sécurité enrichissent cette solution montée par clipage, dotée d'un nouveau contrôleur capable de gérer 30 fenêtres (communication sous KNX). Le système SimplySmart intègre la technologie DCS TouchDisplay, solution intégrée de portier numérique pour résidentiel et petit tertiaire, qui fonctionne comme une Appli et bénéficie d'un branchement simplifié.

Schüco démocratise les solutions certifiées bâtiment passif de frappes d'une façon simple : barrette avec mousse et profil pré-moussé sont proposés pour les systèmes de fenêtre alu à ouvrant visible et ouvrant caché 90 mm, respectivement AWS 90 Si+ et BS.Si+ (Uw 0.8 avec vitrage Ug 0.87), avec une version Green (RPT en matériaux naturels et matériaux fossiles recyclés), et bien sûr les ferrures AvanTec SimplySmart. Côté



Finition PVC exclusive Schüco : Automotive Finish.

KÖMMERLING 76 ADVANCED

L'élégance gagne en performance



Le nouveau système 76 ADVANCED

- ▶ un système à 3 joints dont un joint central pour une étanchéité optimale
- ▶ une réponse en adéquation parfaite avec la demande du marché en neuf ou en rénovation
- ▶ conçu et fabriqué en France avec une technologie allemande

Un profilé, plusieurs fenêtres pour répondre à toutes les exigences

- ▶ un système unique et complet qui offre un large choix de designs
- ▶ l'offre couleur la plus complète du marché français : 2 couleurs teintées dans la masse, 30 coloris filmés, technologie AluClip et AluClip Pro avec toutes les couleurs RAL, système proCoverTec

Des performances clairement adaptées à la maison passive

- ▶ performance thermique U_w jusqu'à $0,73 \text{ W} / \text{m}^2\text{K}$
- ▶ performance acoustique jusqu'à 42 dB
- ▶ classement AEV : A*4, E*9A, V*A3



KÖMMERLING®



couissant, l'ASS 41 SC existe en version galandage, avec habillage intérieur cubique ou galbé. Conçu pour simplifier la fabrication, il affiche Uw 1.5 et se décline en version masquée, avec montants centraux réduits 74 mm. Il s'équipe d'une poignée Up & Slide (AvanTec) au design exclusif, avec serrure Secure+ ou Clipsy (translation). Schüco développe son offre de gammes feu complètes, dans le respect du design qui le caractérise : fenêtre AWS 60 FR 30 1 vantail, EI 30 ou E/EW30. Une solution OB en AWS 60 BD et allège en AWS 60 FR 30 pare-flammes, sur base de dormant commun, contribue à éviter toute transmission du feu d'un étage à l'autre. Sur le registre du PVC, la finition exclusive inspirée de l'automobile, Automotive Finish, est un film laqué (application écologique) qui confère aux profils un design métallique et autorise la bicoloration. Il marie adhérence optimale, brillance, résistance à l'abrasion, aux UV et aux conditions environnementales. Conjuguant stabilité dans le temps et usinage facile, il est déjà disponible en 9 teintes intérieur/extérieur et 2 teintes réservées à l'intérieur et se déclinera dans d'autres coloris en cours d'année. La technologie de ferrure VarioTec se décline en mode fermeture parallèle, pour ventilation continue sur les 4 côtés, avec anti-effraction RC2. La gamme Schüco Corona CT 70 Monobloc 180 pour construction neuve, avec vitrages de 6 à 40 mm, est disponible dans les profondeurs 100, 120, 140, 160 et 180 mm, et en finition couleurs unies et motifs bois, capots alu et Automotive Finish. Le mariage PVC/alu se traduit par la solution brevetée Alu Inside : un renforcement en alu co-extrudé sans risque de RPT, qui permet d'atteindre Uw 0.74.

Swao vient d'obtenir la certification NF sur toute sa production de menuiseries à frappe alu, et la certification NF bloc-baie qui associe fenêtre et volet roulant intégré pour les 2 fournisseurs Bubendorff et Soprofen. C'est le seul acteur sur le

marché à avoir les 3 certifications, se félicite cette marque du Groupe CETIH. Concevant et fabricant en France ses portes et fenêtres en acier, alu, PVC et bois, elle soigne son offre d'ouvertures conçues pour laisser entrer un maximum de lumière du jour. Les couissants Optimo Alu, jusqu'à 4 vantaux, avec ou sans galandage, offrent un montant central de 42 mm et un bouclier thermique ouvrant et dormant. Uw jusqu'à 1.7 pour un couissant 2 vantaux 2 rails H.2180 x L.2350 mm, étanchéité à l'air A*3, choix de couleur RAL illimité. La fenêtre Primo Alu se distingue, elle, par son ouvrant discret : 67 mm dormant et ouvrant côté extérieur, Uw jusqu'à 1.6 pour une porte-fenêtre un vantail H.2180 x L.950 mm, étanchéité à l'air avec barrière anti-flux A*3. Côté PVC, Swao propose un oscillo-couissant à poignée rotative spécifique, qui affiche jusqu'à Uw 1.3 pour une fenêtre 1 vantail + 1 fixe H 2150 x L 2410 mm, étanchéité à l'air A*3. Profils galbés et OB en option pour la gamme Altimo PVC, Uw jusqu'à 1.4 pour une porte-fenêtre 2 vantaux H.2180 x L.1530 mm, étanchéité à l'air A*4. La version couissant d'Altimo PVC, menuiserie renforcée dans les ouvrants, dormants et chicanes (selon dimensions), dotée d'un double vitrage standard 28 mm 4/20/4 FE, avec possibilité de triple vitrage, se caractérise par un Uw jusqu'à 1.4 pour couissant 2 vantaux H.2180 x L.2350 mm, étanchéité à l'air certifiée CSTB A*4 E*6B V*B2. Swao a choisi de cultiver sa notoriété en étant présent sur Babbler, plateforme B2B d'échange de contenus et d'informations qui fonctionne comme un réseau social.

- 1 - Système Schüco de fenêtre passive AWS 90 BS.SI+ : ouvrant caché, performance thermique et acoustique.
- 2 - La Technologie SimplySmart peut intégrer le système d'ouverture automatisé TipTronic.
- 3 - Couissant ASS 41, version galandage. Schüco.
- 4 - Système de renfort alu coextrudé pour menuiseries PVC Schüco.



Swao signe les ouvertures de cette maison aux Sables d'Olonne.



Frappe Altimo PVC de Swao.

NOUVEAUTÉS ALUMINIUM

Les dernières nouveautés d'Arcades & Baies concernent sa gamme aluminium,

indique Amaury Deible, Directeur du réseau : depuis fin septembre, ses clients ont le choix entre 2 géométries de profil, au même prix : l'une, galbée d'aspect plus traditionnel, et l'autre anguleuse, d'inspiration contemporaine. Ces nouveautés adoptent une nouvelle poignée Sécustik® très design pour les fenêtres à frappe contemporaines et de nouvelles poignées « Évidence » à rotation 20°, simplifiant verrouillage et déverrouillage (mécanisme anti-fausse manœuvre), sans effort et en un seul geste... Comme une évidence !

Cette exclusivité, disponible en noir et blanc, en design droit sur gamme Contemporaine et galbé sur gamme Traditionnelle, peut être assortie au RAL de la menuiserie (option Color'Star). Des améliorations techniques pour de meilleures performances d'étanchéité s'appliquent à la gamme coulissante : obturateur automatique de la chicane, joint tubulaire sur montant de tête, bouchon de finition, 2 chariots double roulettes réglables par vantail, montant de tête réduit, nouvelle crémone... Une refonte complète de la gamme à galandage a aussi été opérée pour proposer plus de



Angle de la frappe alu style contemporain. Arcades & Baies.



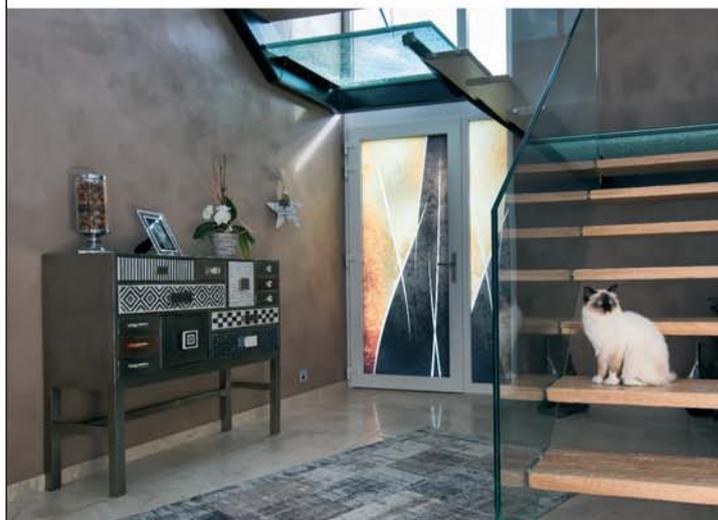
Détail du coulissant de la gamme alu contemporaine d'Arcades & Baies.



Poignées Évidence, style contemporain. Arcades & Baies.



Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée en vitrage isolant à protection renforcée



PROTECT SATIN DESIGN®



Contemporains | Lumineux | Isolants | Ultra-sûrs



Gamme très lumineuse : avec ou sans transparence

Protection extrême contre l'effraction : classe P5A norme EN356

Isolation thermique : coefficient U = 1,1W/(m².°K)



www.verrissima.fr



111, rue d'Ingwiller - 57620 GOETZENBRUCK
Tél. +33 3 87 96 80 55



Arcades & Baies propose 2 styles pour sa gamme alu. Ici, design contemporain.



Détail du galandage version tradition galbée, traditionnelle.

performances et d'exclusivité. Par exemple, l'option « vitrée toute largeur » permet d'offrir un clair de vitrage de 10 % supérieur et une esthétique ultra contemporaine. Cette gamme affiche une sécurité haut de gamme jusqu'à 6 points : outre la poignée Secustik, tête champignon, rouleaux compression réglables en 3D, gâche sécurité à double point d'ancrage, 3 points de fermeture par crochets, mécanisme anti-dégondage et mécanisme anti-crochetage. Le niveau d'isolation renforcé (jusqu'à $\leq 1,5$) la rend compatible BBC, crédit d'impôt et TVA 5.5. Son ergonomie totale est assurée par des équipements de confort inédits et exclusifs. Fabrication 100 % française et sur mesure pour cette gamme proposée en bi-couleur (blanc intérieur) au prix de la monocouleur sur frappe, coulissant et galandage, avec large palette de RAL satinés, métallisés ou sablés pour l'extérieur.

K.Line a basculé en 2015 sur une activité majoritairement axée rénovation, segment de marché sur lequel les prévisions sont plus optimistes pour 2016... Doté de gammes entièrement renouvelées entre 2011 et 2015, l'industriel aborde sereinement la nouvelle année, fort de cette offre parfaitement adaptée au marché actuel : design droit pour répondre aux tendances majoritaires en neuf et en réno, et bicoloration majoritaire elle aussi dans les ventes (blanc intérieur). La monocoloration est plus fréquente en neuf, pour le

salon par exemple. « La palette des coloris évolue sur un nuancier qui décline les gris, des texturés, granités et sablés (réno, copropriétés). Outre ces gris, dont le 7016 encore très présent, la réno adopte des « couleurs vintage » : aspect champagne anodisé ou argent très Seventies. Le chêne doré est toujours présent en montagne, constate Céline Coutand, Responsable Communication. En termes de dimensions, la RT 2012 favorise a priori les grandes surfaces vitrées dans le neuf. K.Line poursuit sa lancée sur le registre de « la Fenêtre Lumière » personnalisée par un choix de poignées ou cache-paumelles. La publicité télévisée, renouvelée entre le 23 décembre et le 18 janvier dernier, a démultiplié la fréquentation du site Internet et les appels au service consommateur, dans un esprit favorable à l'accroissement de notoriété de la marque et à la multiplication des contacts gratuits relayés aux points de vente...

Sur Batimat, K.Line mettait l'accent sur une offre domotique simple d'accès, pour aller au-delà du seul pilotage des volets roulants : K.Line Smart Home. La domotique va dans le sens de l'histoire, surtout quand elle est conçue d'une façon accessible à l'usage et en termes de budget. C'est le cas avec Delta Dore, son partenaire dans une offre qui rassure (verrouillage hors connexion à Internet). Pour le moment le système est seulement informatif sur l'état de la fenêtre (ouverture/fermeture), mais la réflexion se poursuit pour aller au-delà (motorisation, apport d'énergie plus



1 - 2 - K.Line Smart Home, application mobile pour connaître l'état des ouvertures de sa maison et les piloter à distance.



1 - 2 - Porte grand trafic à RPT (KL-GT) et ensembles composés K.Line pour faire de la bande filante.



efficace) tout en restant dans l'utilité concrète, loin du gadget, suggère Olivier Simonin Chef produits : « Il va se passer des choses sur la fenêtre ! » Autre innovation, côté service, avec l'appli qui permet aux clients professionnels œuvrant sur un chantier d'avoir accès au SAV et à la documentation produits en scannant simplement le QR code de l'étiquette de garantie du produit. Elle sera disponible au 1^{er} semestre. Courant 2016, K.Line enrichira son offre de menuiseries alu d'une porte grand trafic à RPT (KL-GT) et d'ensembles composés permettant de faire de la bande filante (KL-T). Cible, le tertiaire (bureaux, écoles, petites cliniques ou EHPAD) mais aussi immeubles de logement dont le RC accueille un commerce. D'autres innovations sont en cours de mise au point et seront dévoilées sur EquipBaie.

L'événement majeur en ce début 2016 est la pose de la 1^{ère} pierre de la 5^e usine K.Line, située cette fois près de Lyon, au cœur du Parc Industriel de la Plaine de l'Ain, à Saint-Vulbas : un investissement de 62 M€ décidé pour assurer une capacité de production de fenêtres en ligne avec une croissance continue et forte en 2015 (+ 19 %). Le choix de cette implantation est dicté par le potentiel du marché de la façade Est de l'Hexagone et la volonté d'assurer à ces clients éloignés des Herbiers une meilleure couverture logistique (Cf QDN p.20 et 21).

Accent mis sur la qualité et le service pour Kawneer en 2016 dans le contexte d'un redémarrage plutôt qu'une phase d'expansion à outrance, anticipe Bertrand Lafaye, Responsable Marketing Communication France et Europe du Sud : frémissements sur le neuf, mais pas d'explosion de la réno malgré l'effet attendu des incitations fiscales : « Seuls 20 % des Français payent des impôts et peuvent donc bénéficier du CITE » !



La nouveauté SF30, le 1^{er} système au monde coulissant-pivotant „posé au sol“

Le nouveau système SF30 de SUNFLEX est le 1^{er} système au monde coulissant-pivotant tout verre, transmettant la charge totale des vantaux sur le rail au sol. De cette façon les Pergolas les plus légères ou les plus larges pourront à l'avenir être équipées a posteriori d'un système coulissant-pivotant qui protège contre le vent et les intempéries.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Stand 7A-412

sunflex.fr

SUNFLEX



La fameuse fenêtre-balcon Bloomframe de Kawneer, hautement différenciante !

Phénomène préoccupant à terme, l'arrivée en provenance des pays de l'Est de fenêtres à prix compétitifs et à niveau de qualité non négligeable. Si l'aluminium n'est pas encore concerné, les acteurs français doivent rester vigilants et dynamiques : « C'est en soignant l'aspect qualitatif de notre offre et le service que nous pourrions anticiper une concurrence qui a les process et méthodes de production aptes à leur assurer, à terme, un service de qualité ». Chaque industriel doit tirer parti de la reprise de la construction en France en améliorant sa productivité et fiabilisant ses services, en apportant des produits à isolation performante et de l'innovation. La demande porte toujours sur des fenêtres à bonne performance thermique, aux lignes tendues, anguleuses, avec vues d'aluminium les plus fines possible. La couleur a vraiment pris le pas sur le blanc en aluminium (>50 %), confirme Bertrand Lafaye, citant dans le top le 7016 et les teintes grainées : « Le satiné prend de la vigueur car il est moins sensible aux chocs et rayures ». Les coloris exclusifs Kawneer (rouille, zinc et oxyde natifs) intéressent particulièrement les architectes pour le non résidentiel : la couleur est un point différenciateur important en architecture. Des nouveautés ont été présentées à Batimat sur le registre de la baie. Size K (déjà disponible) est un coulisant motorisable conçu pour les très grandes dimensions : largeur

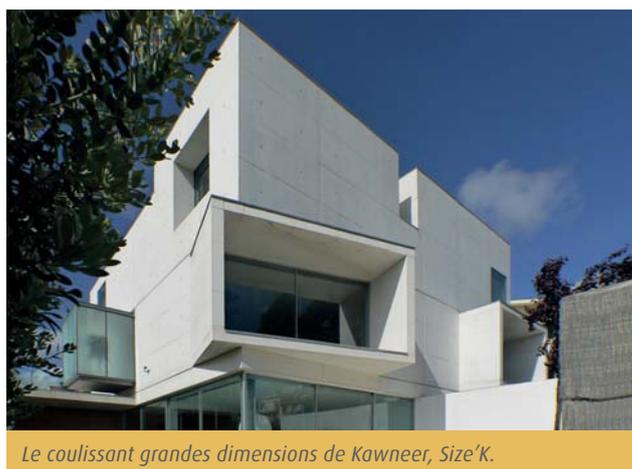
sans limite, hauteur jusqu'à 6 m, jusqu'à 1000 kg/vantail et nombre de rails illimité. Il privilégie un clair de vitrage optimal grâce à des vues d'aluminium réduites (chicane 18 mm, dormant encastré) et un seuil totalement encastré. Offrant la possibilité de réaliser des vantaux de 18 m² de surface vitrée, affichant Uw 1.1 et acoustique Rw 41 dB, il peut incorporer un store motorisé ou un écran opacifiant pour gérer les apports solaires. Cible : l'habitat très haut de gamme, marché de niche. La porte repliable AA3720 répond au même besoin de vue panoramique, conjuguant atouts du coulisant et performances de la frappe : elle est constituée de plusieurs vantaux montés sur rail et repliables les uns contre les autres. Sans poteau intermédiaire, elle assure une ouverture totale de la baie avec emprise minimale des vantaux repliés (235 mm en 2 vantaux). S'ouvrant vers l'intérieur ou l'extérieur, elle autorise de nombreuses configurations jusqu'à 8 vantaux et en coulisant d'angle. Ses joints extrudés sont conçus pour limiter l'espace entre vantaux et sur la périphérie à seulement 11 mm porte refermée. À ce design épuré s'ajoute le bénéfice d'une technologie de RPT avancée : Uw jusqu'à 1 et étanchéité A*4 E*9A C*3, supérieures à un coulisant traditionnel.

Offre différenciante et séduisante, à la fois ouverture et extension d'habitat, Bloomframe est la fenêtre balcon développée en partenariat avec le cabinet d'architecture hollandais Hofman Dujardin Architects. Elle se compose d'une structure porteuse en acier (cadre, barres de soutien et de levage motorisées, chaînes de sécurité), d'un châssis en aluminium vitré avec garde-corps aluminium intégré, d'une commande électronique avec code parental pour contrôler ouverture et fermeture. Sa vitesse de manœuvre lente (50'' pour s'ouvrir ou se fermer) permet d'éviter tout accident. En position

Porte repliable de Kawneer AA3720 à ouverture optimale sur l'extérieur.



Les menuiseries Kawneer s'illustrent dans une villa de Marbella signée par l'architecte Tom Murphy.



Le coulisant grandes dimensions de Kawneer, Size'K.

L'innovation va bien au delà de nos produits

Sur le site du Hub GMI, retrouvez un concentré d'informations sur le marché de la menuiserie, sur les produits et les services des marques du Groupe Millet Industrie.



fermée, le châssis est verrouillé pour assurer l'étanchéité A*4 E*8A V*C3 et la protection contre les effractions. Les dimensions du châssis peuvent aller jusqu'à 2,40 m de haut, 3 m de long et 1,20 m de profondeur une fois ouvert. Bloomframe® supporte une charge réglementaire de 350 kg/m², soit 1100 kg dans les dimensions maximales (2,40 m x 3 m). Équipé d'un seuil PMR, il affiche Uw 1.9, et a passé avec succès le test des 20 000 cycles d'ouverture/fermeture. Il se personnalise à volonté en termes de couleur (vitrages compris).

La fenêtre Special'K à ouvrant visible est toujours d'actualité, en particulier adaptée au marché du pavillon et du collectif pour ses performances énergétique (jusqu'à Uw 1.6) et économique. Personnalisation par la couleur et les paumelles visibles ou non, pour répondre au style épuré et à la transparence maximale attendus par le marché. Voici une récente réalisation Kawneer, projet conçu en modules de 40 cm par Tony Murphy, architecte de Marbella, pour un client souhaitant un lieu « ouvert vers l'extérieur, mais invisible du dehors ». Dans cette villa de Marbella, se marient avec élégance mur-rideau AA100 de près de 6 m de haut, coulissants grandes dimensions Kasting RT100 directement encastrées dans le mur-rideau et fenêtres à ouvrant caché Kassiopee grande hauteur (au sud). Ces menuiseries Kawneer associées à un vitrage intelligent, capable de moduler le confort thermique selon la saison, adoptent la finition Anodisal Cristal, adaptée à cette villa de 200 m² de style design, très contemporaine. Des nouveautés sous marque Initial seront présentées sur EquipBaie.

Profils Systèmes enrichit sa gamme de coulissants alu Satin Road. Le coulissant à levage à haute performance thermique, disponible en version Factory Spirit, a été conçu pour faciliter l'utilisation de vantaux lourds et offrir une perméabilité à l'air renforcée. Il est parfaitement adapté aux projets exigeant haute performance thermique, sécurité renforcée (système anti effraction) et design tendance, contemporain -version Factory Spirit®. Il affiche Uw 1.1, Sw 0.47 en châssis triple vitrage porte-fenêtre 2 vantaux L 2350 x 2180mm, et Uw 1.4, Sw 0.42 en configuration identique avec double vitrage. Disponible en version grande hauteur jusqu'à 3 m, galandage 1 vantail et 2 vantaux 2 rails, ce coulissant à levage s'adapte à tous les projets en neuf ou réno.



Coulissant à levage Satin Road de Profils Systèmes.

Le coulissant d'angle Satin Road à RPT, Série 419 système breveté, disponible en version Factory Spirit ou galbé, favorise une ouverture panoramique. Il agrandit les espaces de vie tout en optimisant transmission lumineuse et apports solaires. Décliné en version 4 rails, grande hauteur jusqu'à 3 m, en galandage 1 ou 2 vantaux, avec ou sans tapées, ce coulissant alu s'adapte à tous types de projets en neuf ou réno. Il se caractérise par une largeur du montant central de 35 mm. Celle du montant latéral avec dormant en coupe droite est de 85 mm et 102 mm en coupe d'onglet. Le dormant avec barrettes polyamides de 22 et 38 mm s'associe à un ouvrant tubulaire avec barrettes polyamides de 28 et 36 mm, épaisseur de vitrage (double ou triple) de 24 à 32 mm, charge maxi de 250kg/vantail suivant configuration. Il est disponible dans toutes les couleurs exclusives Profils Systèmes, dont Terre de Matières : nouvelle gamme de couleurs et finitions sublimes exclusives en laquage Qualicoat en Classe 2 garanti 25 ans (brillance et permanence des teintes ; 7 nouvelles teintes aux effets minéraux, métalliques, ou boisés, qui s'ajoutent aux 400 teintes proposées par le gammiste. Parmi les projets auxquels Profils Systèmes contribue, citons la Confiserie du Roy René, temple du Calisson d'Aix. La 1^{ère} usine conçue par l'architecte marseillais Christophe Gulizzi a été équipée de menuiseries alu Profils Systèmes, fabriquées et posées par SAM Alu, Menuisier Certifié Profils Systèmes (13).

Nouveau nuancier exclusif, Terre de Matières de Profils Systèmes, garanti 25 ans.

SOLOBLOC 3D

Le secret de son succès vient de l'intérieur.

NOUVEAU BREVET
EFFET BILAME

PLUS ÉTANCHE
SYSTÈME EXCLUSIF
CYCLONE

68 mm d'innovation brevetée et toujours autant de relief !

SOLOBLOC NE SE DÉFORME PAS : nouveau complexe isolant breveté pour la maîtrise de l'effet bilame.

ÉTANCHÉITÉ MAXIMALE avec le système anti-air **CYCLONE** au niveau de la serrure.

CLASSIC, NÉO ET 3D : le choix des modèles personnalisables.
52 nouvelles teintes pour la collection Twinox 3D en aluminium composite.

CRÉDIT D'IMPÔT, $U_p = 0,44 \text{ W/m}^2.k$

SOLOBLOC, l'ouvrant monobloc aluminium pour porte de caractère.

Groupe
ISOSTA



Coulissant à levage Satin Road de Profils Systèmes.



Les menuiseries de Profils Systèmes ont été choisies pour l'usine du Calisson d'Aix. © Confiserie du Roi René Christophe Gulizzi Architecte-Photo Lisa Ricciotti

Notons que, du 10 janvier au 07 février, Profils Systèmes était de retour sur TF1 pour une nouvelle campagne publicitaire en sponsoring du magazine d'informations « Sept à Huit » présenté par Harry Roselmack : 40 diffusions sur 5 semaines, avant la nouvelle vague programmée du 21 août au 25 septembre pour 6 autres semaines de présence à l'écran, dans le même contexte.

Chez Reynaers, les dernières nouveautés fenêtres et coulissants sont Slim Line 38, Hi-Finity en angle et CP 68 en angle et à galandage. Slim Line 38 est un nouveau profil ultra fin au look acier qui trouve des applications multiples en portes et fenêtres : rénovation vintage, esprit industriel, architecture moderne... exigeant des châssis très isolants et ultra fins pour offrir transparence et authenticité. Avec ses profils d'une grande finesse et ses charnières invisibles, ce système minimaliste favorise l'entrée de lumière.

Disponible en 3 variantes de design (Classic, Cubic et Ferro), il s'intègre dans tous types de construction en respectant leur style architectural : remise en état de serres anciennes, rénovations nécessitant le remplacement de cadres en acier, bâtiments neufs recherchant une âme industrielle... Ce système à triple chambre garantit une excellente isolation thermique (barrettes omega en polyamide renforcé de fibres de verre, dormant 40 mm - ouvrant 32 mm). Il existe en version fixe, tournante ou tournante inclinable et affiche des performances Uf 2.3 ou 1.9 pour la version HI. Il adopte double ou triple vitrage sans perdre son look minimaliste.

Le coulissant Hi-Finity offre un clair de vitrage maximal grâce à des contours quasiment invisibles et un design épuré. Exceptionnel par ses performances (Uw 1.3 châssis 2 vantaux 4600 x 3000, Ug 1.1) et ses dimensions, il assure une grande facilité de manœuvre avec des ouvrants pouvant mesurer 3,5 m de haut et peser jusqu'à 500 kg. Son succès a poussé Reynaers à créer Hi-Finity solution d'angle qui autorise l'ouverture du système sans élément d'angle fixe, libérant le passage en position ouverte. Si l'angle ne nécessite pas d'être ouvert, cette solution génère un espace transparent sans profil d'angle.

Reynaers propose 3 nouvelles versions du coulissant CP 68 « aux profilés les plus fins du marché », avec masse vue de 34 mm seulement, Uw 1.5 en 2 vantaux avec Ug 1.0 , et Uw 1.0 avec Ug 0.5, Sw 0,59 et TLw 0,61 : le système CP 68 en angle offre design architectural épuré, gain de place et ouverture optimale vers l'extérieur. La solution CP 68 à galandage est un système modulaire qui permet à tous les vantaux de glisser dans le mur, dégageant encore plus d'espace libre sans élément visible. Cette version est disponible en coulissant monorail (jusqu'à 2 vantaux) et 2 rails (jusqu'à 4 vantaux). La solution RC2 (retard à l'effraction) offre une sécurité renforcée (norme NF EN 1627-1630).



Coulissant d'angle Hi Finity de Reynaers.



Système Slim Line 38 de Reynaers.



Le coulissant CP 68 version galandage de Reynaers.

Sepalumic a conçu ses systèmes en base 70 mm en optimisant les différentes étapes de la fabrication à la pose. Une démarche satisfaisante pour ses clients, dans un contexte de reprise espérée du marché, après une stabilité maintenue de son activité en 2015. Ces gammes optimisent le clair de jour et leurs performances thermiques

dépassent les standards du marché, souligne Quentin Rodde, Responsable Marketing, tout en offrant des caractéristiques esthétiques contemporaine ou traditionnelle pour favoriser de la part de ses clients une réponse à toutes les attentes de l'utilisateur final. La nouvelle fenêtre et porte fenêtre 70 à ouvrant visible allie isolation, élégance et robustesse : « Sepalumic renouvelle les codes de la fenêtre aluminium avec la fenêtre ouvrant visible 70 à gorge européenne qui concentre innovations techniques et esthétiques ». Innovation en termes d'isolation et de performance thermique : Uw 1.1 (pour Ug 0.5), Sw 0.28, Tlw 0.42, étanchéité parfaite à l'air A*4, à l'eau E*750 et résistance au vent V*C3. Ces résultats sont dus à la technologie Duotherm® nouvelle génération : joint bouclier thermique renforcé, dormant 70 mm et double ou triple vitrage jusqu'à 44 mm. Innovation architecturale, grâce à un « design tendance et

sur mesure » : 2 types de parcloles, carrées ou moulurées, s'adaptent à tous types d'architecture et de configuration (fixe, OF, OB, soufflet, porte-fenêtre). Un montant central réduit de 12 % (114,8 mm contre 130 pour la fenêtre 5000) et des ouvertures maximales de 1,2 m de large ou 2,8 m de haut, augmentent le clair de vitrage et affinent l'esthétique. Innovation technologique, enfin, grâce aux propriétés de matériaux résistants, inoxydables, recyclables et à l'intégration parfaite de tous les produits gamme 70 Sepalumic (coulissant, porte plane et véranda). La pose est simplifiée grâce aux dormants avec double pied de clippage. Les ouvrants sont aussi utilisables avec les dormants de la série 5200-i-Process.

« Ces caractéristiques techniques avancées satisferont les professionnels de la menuiserie alu les plus exigeants », en neuf ou en réno. La fenêtre 70 à ouvrant visible permet de répondre aux normes légales et environnementales RT 2012, label BBC et accessibilité PMR.

La fenêtre 5700 s'illustre dans 2 projets emblématiques, qui répondent à la devise choisie par



L'ouverture sous toutes ses formes



Premier fabricant de menuiseries aluminium cintrées et spécifiques depuis 1989.

Anjou Actiparc des 3 Routes - 49120 CHEMILLÉ - Tél. 02 41 30 65 82 - Fax 02 41 30 35 30
www.tellier-g.com



David Julien, Directeur Général de Sepalumatic, pour le Book 2015 : « L'audace, c'est faire de vos rêves des projets et de vos projets une réalité ». Terralta, Immeuble HQE de bureaux R+8 à Lyon Part-Dieu, voué à être labellisé BBC Effinergie et BREEAM good, est signé Nicolas Simian (Agence SOHO) pour Eurosic, réalisation Entreprise Allouis. Il adopte une variante en technologie respirante de la fenêtre 70 ouvrant visible et des mur-rideaux W58 et W44. Pour le nouveau siège social du groupe Roullier à Saint-Malo, l'architecte Jean-Pierre Meignan a opté pour le mur-rideau W44, la fenêtre à ouvrant visible 70 mm, la jalousie motorisée 2000 et la porte d'entrée 4700. Mise en musique de ce projet par les entreprises partenaires Sofradi (44) et Aluminium Rennais (35). Défi relevé, sur un emplacement en front de mer, pour un bâtiment écologiquement responsable (sans climatisation), avec des objectifs ambitieux en thermique et acoustique.

À noter qu'après avoir confié à Pininfarina le design de sa nouvelle identité graphique, Sepalumatic, via son service Projet, a lancé un partenariat avec l'École d'arts appliqués MJM Graphic Design à Rennes, pour créer un showroom sur son site de Bourg des Comptes (35). Deadline mi-avril pour la présentation des propositions des 20 étudiants des promotions de 2^e et 3^e années de l'école de Rennes. Leur challenge ? Mettre en situation les produits Sepalumatic, l'esthétique et les performances de la gamme, et créer des mises en scène permettant aux visiteurs de bien comprendre les caractéristiques techniques de chaque référence ; imaginer donc une nouvelle vitrine de l'entreprise.



Nouvelle frappe 70 mm à ouvrant visible Sepalumatic.



Terralta, immeuble de bureaux HQE, équipé par Sepalumatic.



Version respirante de la fenêtre 70 ouvrant visible de Sepalumatic, au siège de Roullier.



20 étudiants de l'École d'arts appliqués MJM Graphic Design à Rennes planchent sur un nouveau showroom Sepalumatic.

Marion Villard, Responsable Marketing Technal, étaie son anticipation plutôt **optimiste** de la conjoncture 2016 sur les études notant la reprise de confiance des ménages et les investissements des gammistes, dont Technal, dans leurs outils de production. Elle cite les prévisions de reprise du résidentiel, « plus dynamique en neuf qu'en rénovation » du Tableau de bord des marchés du bâtiment, le Marco 2016. Technal propose des solutions adaptées au résidentiel, fidèles à son ADN -design et performance. Le marché se focalisant, au-delà des performances thermiques et acoustiques toujours importantes, sur la sécurité, il a une offre complète sur ce sujet, dont la Fenêtre Soleal 65 : niveau de sécurité RC2 grâce à de nouveaux éléments pour atteindre la classification CR2 en position fermée ou OB (ventilation naturelle). Les points de verrouillage périphériques sont renforcés par un système de fermetures multipoints



Le coulissant Lumeal conjugue grandes dimensions et sécurité.



*Façade Nord de la maison de l'Essonne : 4 fenêtres Soleal de Technal, dont 3 verticales.
© Technal Architecte C.R.E.Architectes - Photographe Pierre Antoine*



*Façade Sud de la maison de la vallée de l'Yvette : coulissants Lumeal et Soleal.
© Technal Architecte C.R.E.Architectes - Photographe Pierre Antoine*

et un vitrage feuilleté P4A. Ils retardent jusqu'à 3' les tentatives d'intrusion. La baie coulissante Lumeal affiche un niveau de sécurité RC3 (la seule du marché, selon Technal), grâce à sa conception d'ouvrant caché. Des inserts ajoutés à la menuiserie renforcent la tenue des gâches et serrures. Cela s'ajoute à une fermeture 3 points, un système anti-dégondage, des montants centraux renforcés et un vitrage feuilleté P5A. Même réponse appliquée sur le registre de la sécurité incendie, avec une offre porte et cloison certifiée « sécurité incendie » selon les normes NF EN 1634 et EN 13501. Sur le registre du design et des grandes dimensions, la porte fenêtre Soleal (hauteur 2,70 m) est une solution appréciée. En 2016 (1^{er} quadrimestre), Technal commercialisera les nouveautés présentées à Batimat, dont la Porte repliable Ambial en module

Wedoor®
Créateur de portes

PORTES DE GARAGE



FIABLE ROBUSTE
DESIGN UNIQUE
HUBLOT A LED
PORTILLON MONOBLOC



Cadre autoporté
sans rail au plafond
équilibrage par contrepoids

SAS
Nouvelles Fermetures Alsaciennes
03 90 57 99 32 - contact@wedoor.fr
www.wedoor.fr

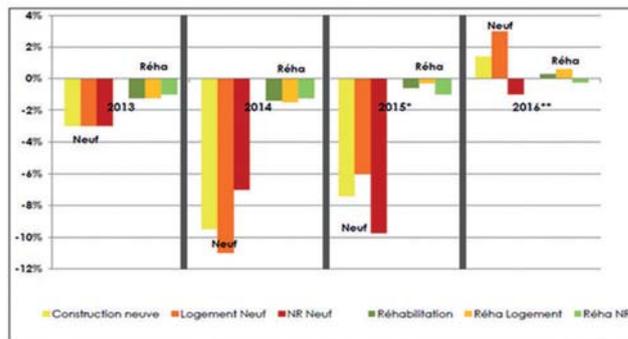


75 mm. Esthétique totalement affleurante soignée en position ouverte et fermée, grandes dimensions (jusqu'à 10 vantaux et 2.7 m de haut), hautes performances thermique, AEV et acoustique.

Une large proposition de configurateurs 3D et la solution Technal 3D pour le BIM aident à visualiser un projet avant sa mise en œuvre. Sur ce registre des services, Technal a ouvert dans la zone Péripark de Gennevilliers son 11^e Point Services. Vocation, former et accompagner les professionnels, de la vente des menuiseries à la fabrication, en passant par la réalisation du devis ou le suivi des commandes. Un atelier de fabrication en libre-service de 200 m², doté des machines et de l'outillage nécessaires à la fabrication des menuiseries Technal, un technicien guidant le professionnel à toutes les étapes et 800 références en stock sur 500 m² attenants. Ce Point Services intègre aussi un show-room de 200 m² et fournit une assistance technique et commerciale : il propose toutes documentations techniques et réglementaires et aide à établir des devis sous 48 h.

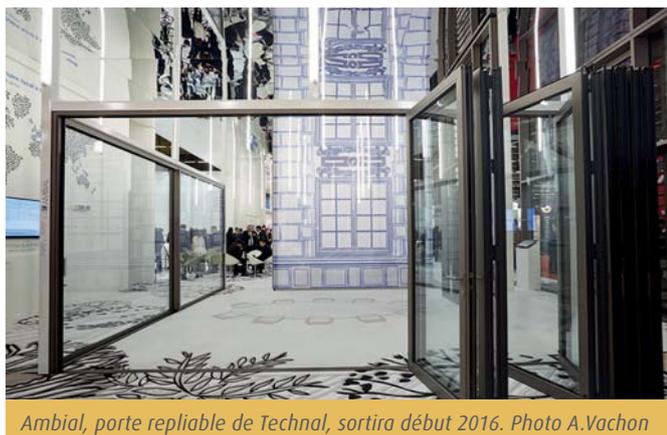
Le Palmarès de l'architecture aluminium Technal est une mine d'illustrations emblématiques de réalisations habillées par les systèmes de menuiseries (et façades) du gammiste. Ce projet situé dans la vallée de l'Yvette (91), sera peut-être distingué cette année : Son maître d'ouvrage souhaitait conjuguer OB et toiture cintrée. Philippe Regelsperger (agence C.R.E.Architectes) lui a donné satisfaction en imaginant une maison de 210 m² à 2 visages pour renforcer la performance énergétique toute l'année : en façade Sud, 35 m² de coulissants Lumeal et Soleal libèrent la vue sur le jardin. 3 baies Lumeal en RC posées en applique au nu intérieur, avec galandage et seuil plat, Uw 1.6 et Sw 0.18, s'étirent du sol au plafond, sur 2,9 m de haut. 3 coulissants Soleal L. 2 x H. 2.3 m au 1^{er} étage inondent de lumière les chambres d'enfants

► Évolution comparée des marchés de la réhabilitation et de la construction neuve de 2013 à 2016
Graphique 1 - Evolution du marché (en volume hors inflation) sur la période 2013-2016** par nature de travaux



Évolution comparée de la réhabilitation et de la construction neuve 2013/2016.
Rapport Marco 2016.
© Marco 2016

(Uw 1.7 et Sw 0.17). La façade Nord opaque et courbe, enveloppée de zinc, s'éclaire d'une fenêtre horizontale Soleal L. 3,1 x H. 0,75 m. 3 fenêtres verticales Soleal L. 0,5 x 1,5 m sont posées en applique au nu extérieur. La couleur gris terre d'ombre (RAL 7022) harmonise les menuiseries avec la couverture en zinc. Une réalisation d'A.M.D.F à Vanves. Du 15 février au 7 mars derniers, a été diffusé le nouveau spot publicitaire Technal. Signé Grenade & Sparks, il met en scène un homme qui, d'un geste, crée des ouvertures sur-mesure en jouant avec les équerres du logo de la marque. Diffusion sur plus de 10 chaînes hertziennes et de la TNT, soutenue par une campagne digitale (vidéos à la demande, replays...) et une campagne géolocalisée dédiée aux 250 Aluminiers Agréés, pour leur opération nationale de mars.



 **OKNOPLAST**

PARTENAIRE MAJEUR DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS



ESPRIT DE CONQUÊTE

UN MÊME GOÛT DU CHALLENGE,
UNE MÊME ENVIE DE SE SURPASSER,
UNE MÊME VOLONTÉ D'OCCUPER
LE TERRAIN : OKNOPLAST PARTAGE
LES VALEURS ET PORTE HAUT
LES COULEURS DE L'OL.

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Hall 6, Stand 102

FENÊTRES PVC & ALUMINIUM – PORTES – VOLETS

En 2016, OKNOPLAST apporte encore plus aux professionnels du secteur de la menuiserie.

Un nouveau produit à découvrir prochainement, une stratégie de marque auprès du particulier, de nouveaux outils de communication...

Nous mettons le développement de nos clients au cœur de notre stratégie.

Un esprit d'innovation au service des professionnels et particuliers.

Le leader européen vous fait partager son approche, sa philosophie et son savoir faire pour un meilleur choix possible de vos menuiseries.

 **OKNOPLAST**
FENÊTRES | PORTES | VOLETS

www.oknoplast.fr

Jean-Louis Bader, Responsable Produits Tryba, parie sur l'aluminium :

« Le marché de la menuiserie en 2016 ressemblera vraisemblablement à l'année 2015. Le crédit d'impôt de 30% incitera les consommateurs à changer leurs fenêtres et portes pour des produits plus isolants. Des perspectives freinées par l'instabilité économique générant une visibilité très courte des entrées de commandes et une « évolution molle » du marché de la réno énergétique. « Le fait le plus marquant sera certainement, comme en 2015, la montée en puissance de l'aluminium, qui prendra encore des parts de marché sur le PVC ». Il a le vent en poupe, avec des performances thermiques quasiment au même niveau que le PVC, et l'énorme choix des couleurs, la finesse des profils en plus, sans oublier un écart de prix qui tend à se resserrer, « ce qui rend la fenêtre aluminium extrêmement compétitive, surtout avec l'aide du crédit d'impôt ». Concrètement, Tryba table sur une évolution du marché 2016 de 5%, à l'avantage des produits alu « qui devraient encore se tailler la part du lion ». Pour être conforme à l'attente du marché et des consommateurs, Tryba a récemment commercialisé 2 nouvelles gammes de fenêtres alu : TA84 OC et TA84OV (ouvrant caché et ouvrant visible). Avec des coefficients d'isolation thermique U_w jusqu'à 1.0, l'alu se prête parfaitement à la rénovation énergétique de l'habitat, souligne Jean-Louis Bader. Ces 2 gammes embarquent des technologies innovantes et exclusives, tout en gardant la finesse des profils, un choix infini de coloris et comme toute sa gamme fenêtre alu, une garantie de 30 ans.



Tryba a développé 2 nouvelles gammes aluminium.



Nouvelle gamme aluminium de Tryba, la TA84 OC (ouvrant caché).

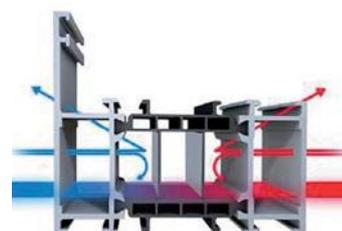
Tryba vient de dévoiler le nom du nouveau partenaire de son réseau pour l'offre de menuiseries cintrées en alu : Tellier-G. L'entreprise est à même de réaliser les produits cintrés sur-mesure les plus complexes et met à disposition du réseau Tryba une gamme qui permet de répondre très rapidement à plus de 90 % des demandes.

Wicona entend faire la différence dans un contexte de marché tendu.

Pierre Dammé, responsable marketing France, note des volumes de commandes 2015 sensiblement équivalents à ceux de 2014 : « La marque tire donc son épingle du jeu dans un marché qui reste très tendu ». 2016 est prévue « année encore difficile sur les secteurs qui nous concernent », mais avec une légère embellie pour logement collectif et établissements de santé, publics ou privés. Wicona veut faire la différence via des nouveautés produits et innovations adaptées à ces marchés. Il va ainsi commercialiser en milieu d'année une gamme de fenêtres Wicline 95 labellisée PassivHaus. Le châssis combiné à son nouveau concept de RPT, ETC Intelligence, permet d'obtenir une performance 0.8 avec U_g 0.7. Le concept ETC Intelligence désigne une zone de RPT assurant une haute isolation thermique, sans recours à insert ni garniture mousse. Wicona a décidé d'adapter son coulissant pour y intégrer un seuil PMR plat et enrichit sa gamme de protection solaire Wicsolaire d'une nouvelle offre de volets coulissants ou brise-vent en alu. Pour répondre aux besoins des établissements de santé nécessitant occultation intégrée et performances thermiques élevées, le



La finesse, la couleur et la performance de l'alu chez Tryba.



Le concept ETC Intelligence de Wicona, RPT à haut niveau d'isolation thermique.



La Wicline 75 Top atteint des performances PassivHaus en 75 mm, grâce au concept ETC Intelligence. Wicona.



Wicona lancera mi-2016 la gamme Wicline 95 labellisée PassivHaus.

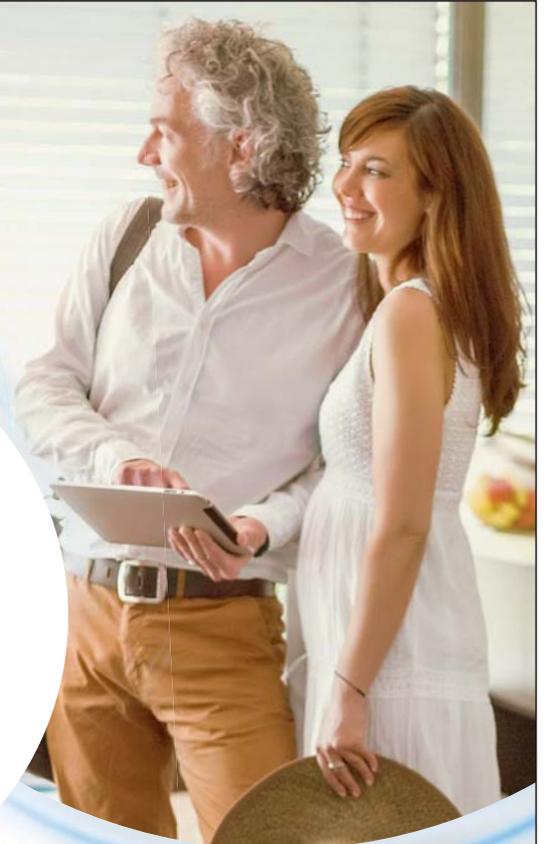
gammiste lancera au 2^e trimestre une nouvelle génération de fenêtres respirantes : la Wicline 115 AFS est dotée d'un vantail de service intégré et de stores motorisés, dont l'accès est facilité pour une maintenance aisée de la lame d'air. Enfin, pour se différencier sur un marché qui reste tendu, il compte sur sa capacité à développer des projets et solutions sur-mesure : « C'est un axe de croissance majeure pour l'entreprise et la marque se donne les moyens de ses ambitions. Outre notre bureau d'études allemand basé à Ulm, une équipe dédiée aux projets a été constituée en France. De beaux projets ont été signés en fin d'année et les études et discussions en cours nous laissent présager de belles perspectives pour 2016 ». Wicona peut aussi compter sur sa fenêtre Wicline 75 Top, qui atteint des performances PassivHaus en 75 mm grâce au concept ETC Intelligence : elle atteint Uw 0.78 sans ajout de mousses isolantes avec Ug 0.5, offrant un encombrement limité pour une haute efficacité énergétique, avec tous les avantages qualitatifs de la Wicline 75 Evo, à ouvrant



La fenêtre Wicline 75 Evo contribue à la rénovation exemplaire du bâtiment MC2 à Nantes.

visible ou caché. Cette dernière a été choisie pour la rénovation du bâtiment MC2 à Nantes (agence Magnum architectures & urbanistes, Pouget Consultants et Gestionbat), médaille d'or de l'Energy Performance + Architecture au dernier Batimat. Wicona s'illustre aussi en logement collectif. La résidence l'Alandier s'inscrit dans un PRU, avec création de 80 logements en locatif social et 4 commerces en RC (1000 m²). Une réalisation certifiée HQE et labellisée BBC, à valeur d'exemplarité pour son maître d'ouvrage, Côte

l'année de la domotique. Découvrez-là !



www.becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.

d'Azur Habitat. Les menuiseries Wicona (1 300 m² de surface) ont convaincu par leurs performances thermique et acoustique (40 dB) : 110 coulissants Wiclide 65 toute hauteur et 350 ouvrants visibles Wicline 65 HI, dont quelques OB, (façade Mecano pour les commerces), en RAL 7036. Sophie Nivaggioni, architecte à Nice, signe ce projet. La Société de Métallerie Gargini à Nîmes (30) s'est chargée des menuiseries en les adaptant à l'ITE. 4 chantiers avec menuiseries et façades Wicona sont par ailleurs nommés dans la sélection officielle des ADC Awards 2016.



Les gammes Wiclide 65 et Wicline 65 HI ont été choisies pour les logements de l'Alandier à Nice.

ALUMINIUM & ARCHITECTURE, MISSION INFORMATION

Porte-parole des concepteurs, fabricants et installateurs de menuiseries alu, l'Association Aluminium Architecture qui rassemblait initialement plusieurs acteurs de la filière est désormais remplacée par Aluminium & Architecture, filiale du SNFA. Nouveau nom et nouvelle identité visuelle accentuent la dimension architecturale de l'alu, sa diversité d'applications dans le bâtiment (fenêtre, véranda, façade, porte, volet, garde-corps) et son rôle dans l'émergence de nouvelles lignes de construction. « Aluminium &

Architecture s'adresse en priorité aux particuliers, explique Jean-Luc Marchand, porte-parole de l'organisation. Notre mission est en effet de les informer sur les propriétés de notre matériau et au-delà, sur la réglementation, les labels de qualité ou les aides publiques à la rénovation énergétique ». La présence sur les réseaux sociaux Facebook, Pinterest et Twitter et 2 sites généralistes remplit cette mission, www.fenetrealu.com et www.la-veranda-alu.com. ■

NOUVEAUTES EN PVC

C2R lance sa nouvelle gamme PVC Nymphéa sur le haut de gamme pour faire face à un marché en recul. Une offre qui se veut en rupture en termes de design et assure un niveau élevé de performances. Sa ligne épurée contemporaine offre un beau clair de vitrage. Étanchéité AEV A*3 E*7b V*A3 et, selon triple ou double vitrage, Acotherm AC1 Th16 ou Th12 : l'ouvrant 80 mm à 5 chambres permet de conjuguer à volonté isolation thermique et phonique. 2 versions sont déclinées, favorisant de la part des professionnels une offre différenciée à forte valeur ajoutée, pour répondre aux attentes du consommateur (confort, esthétique, performance et facilité d'entretien) : Nymphéa Pure, version épurée avec battement non centré et poignée classique, ou Nymphéa Prestance, avec battement centré et poignée sécurité Sécustik, verrou à onglets avec 2 points de condamnation supplémentaires pour renforcer la sécurité. Des packs à option enrichissent l'offre. Le pack 1 promet une isolation parfaite : vitrage acoustique 8/16/4 FE argon avec warm

edge, vitrage 4/16/4 LowE One argon et intercalaire Swisspacer U pour Uw 1.2. Le Pack 2 promet une sécurité renforcée : vitrage SP 10/14/4 LowE argon classé P51 contre le vandalisme, clé avec carte de propriété pour les portes à serrure, poignée à clé pour chambre d'enfant. Le Pack 3



Nymphéa, nouvelle gamme PVC de C2R, vue extérieure.

Battement centré pour Nympha Prestance de C2R.



améliore le quotidien : vitrage autonettoyant, vitrage de protection solaire, verrou automatique de fenêtres pour PMR. À la demande de couleur, répondent de nouveaux coloris en mono ou bicoloration, dont gris métallisés et teintes bois (plaxage) ou un laquage à la demande, pour « faire passer la fenêtre du monde du bâtiment à celui de la décoration ».



Nouvelle Fenêtre PVC Nympha de C2R.

Gealan continue en 2016 à œuvrer sur la couleur, son « fer de lance depuis 10 ans maintenant et une véritable arme de différenciation pour ses fabricants-partenaires, en veillant à ce que nos nuanciers acrylcolor et plaxé soient toujours en adéquation avec les besoins du marché ». Il continuera aussi à promouvoir ses innovations 100 % industrielles, axées performance thermique, vitrage collé STV et mousse haute performance IKD. Sa gamme S8000IQ répond aux attentes de performance du marché français. On peut lui ajouter les options de vitrage collé STV et de mousse thermique haute densité IKD pour répondre aux marchés les plus exigeants et décrocher les standards Passivhaus, ou pour réaliser des éléments vitrés de grandes dimensions. Ses technologies de mise en couleur s'inscrivent parfaitement dans la tendance couleur du marché, plus particulièrement l'acrylcolor, solution de coextrusion PMMA/PVC bicolor. Ces atouts permettent à Gealan France d'être raisonnablement optimiste pour 2016, sous l'égide de son nouveau Responsable,



**LES FENÊTRES
OUVERTES À TOUTES VOS ENVIES**

ALUMINIUM

BOIS

PVC



SPÉCIALISTE EN MENUISERIE INDUSTRIELLE MULTI-MATÉRIAUX

Des performances attestées par les meilleurs certifications et labels européens :



✓ QUALITÉ

➔ PROXIMITÉ

Ⓢ PÉRENNITÉ

Z.A. du Laveau • 33230 Saint-Médard-de-Guizières
Tél. : 05 57 56 04 44 • Fax : 05 57 56 04 00

Rue du Tram • Plélan-le-Petit
Tél. : 02 96 27 60 32 • Fax : 02 96 27 65 86

www.ouveo-menuiseries.fr



Patrick Martinez a pris les rênes de la filiale française de Gealan.

Patrick Martinez, qui en était Directeur Technique depuis 8 ans. Après 4 années à la tête de la Sarl, Michel Sieffert se concentre désormais sur son activité de Directeur R&D du groupe Gealan. Patrick Martinez s'appuiera sur sa grande connaissance des produits et du marché et bénéficiera de l'implication de toute l'équipe pour poursuivre sur la voie de la croissance.



La solution de coloration acrylcolor de Gealan répond à la demande du marché.



Gamme S8000IQ, avec vitrage collé STV et mousse thermique IKD. Gealan.

GIMM Menuiseries et Les Menuiseries Françaises étoffent leur gamme de solutions pour la rénovation PVC

en lançant le bloc baie rénovation et le dormant réno aile 70 mm. Faciles à poser, ces produits sont complémentaires en terme esthétique. Le bloc baie réno est un volet roulant en débord extérieur directement posé en usine sur la menuiserie. Disponible en 2 tailles de hauteur de coffre, il dispose d'une manœuvre motorisée en version filaire ou radio. Sa conception innovante offre plusieurs avantages : une seule prise de dimensions pour la menuiserie et son volet roulant, temps de pose réduit, gain de performance thermique et de clair de

vitrage, pas de dégradation esthétique côté intérieur. Les 2 marques de GAM ont désormais une offre complète de dormants dédiés à la réno sur bâti existant, avec aile de recouvrement de 30, 42 et 70 mm. Celle-ci permet une fixation façade en temps de pose réduit (fixation Easy Fix ou par vérins de pose en options), une pose sans habillage complémentaire, un dormant rigidifié grâce à l'aile de recouvrement plus épaisse, une esthétique épurée, sans cascade de couvre-joints. Ces nouveautés s'adaptent aux gammes Maxitherm PVC et Novika PVC chez GIMM Menuiseries, Effybelle PVC et Avantage PVC chez Les Menuiseries Françaises. Une restructuration en cours à l'usine Giraud (groupe Lapeyre) de Pont-Trambouze (42)



concerne la suppression d'une ligne PVC et 53 salariés. La société GAM, entité commerciale de Lapeyre Industries, est basée sur ce site industriel.

Dormant rénovation aile 70 mm chez GIMM et Les Menuiseries Françaises.

La gamme 75 Thermea de Grosfillex répond à toutes les demandes du marché

et aux attentes de nos clients, résume Dominique Defretin, Directeur Commercial Grosfillex Bâtiment. Thermea VIP est la dernière nouveauté de la gamme 75 Thermea, « menuiserie révolutionnaire » grâce à son coffre de volet roulant à trappe de visite intérieure, adaptable à l'ITE entre autres. Ce bloc baie VIP affiche de hautes performances acoustiques et thermiques (Uc<0.8, Ac 4, A*4, Ujn jusqu'à 1.1 en double vitrage et 0.9 en triple), combinées à une intégration parfaite et une maintenance aisée par l'intérieur via la trappe de visite extra-plate mais dotée d'un complexe isolant préservant les classements de la menuiserie. Plus besoin de démonter la fenêtre pour accéder au volet ni d'intervenir par l'extérieur. Conçue et fabriquée en France par Grosfillex, compatible BBC et RT 2012, Therméa VIP s'intègre entièrement au bâti, en neuf et réno, puisque le coffre extérieur du volet roulant peut être masqué (pour ITE par exemple). Ce coffre (mixte alu/PVC pour protéger le volet roulant) est intégré dans le dormant de la fenêtre, offrant un produit fini, prêt à l'emploi, avec pose simple et rapide. Polyvalent, Therméa VIP s'adapte aux nouveaux modes constructifs (ITE, 1/2 Linteau



1 - 2 - 3 - Bloc Baie rénovation directement posé en usine sur menuiserie PVC GIMM ou Les Menuiseries Françaises.



Bloc Baie Thermea VIP de Grosfillex, avec coffre de volet roulant à trappe de visite intérieure.

ou coffre extérieur apparent). Il est évolutif : on peut motoriser le volet dans un 2^e temps via un kit dédié standard. Disponible en très grande largeur (jusqu'à un tableau de 2,80 m), proposé en blanc/gris teinté masse et en plaxé chêne doré/anthracite, il est personnalisable sur demande. Avec 40 ans d'expérience en bâtiment, 1 700 fenêtres fabriquées/j, 330 000 fenêtres/an (process de fabrication française responsable et intégré), 5 millions de fenêtres posées et + de 1 million de logements réalisés, Grosfillex Bâtiment table sur un marché du neuf qui « redémarre avec nos promoteurs privés » et attend « le plan n°2 ANRU de rénovation thermique des bâtiments des quartiers du secteur public (subventions pour offices d'HLM) ». Une grande majorité des chantiers en logements neufs avec ses partenaires dont Bouygues Immobilier dans la promotion privée est équipée de menuiseries Grosfillex. 2 exemples : Argenteuil avec Bouygues Immobilier et Nanterre avec Bouwfonds – Marignan.



Logements équipés de menuiseries Grosfillex.
Réalisation Bouwfonds Marignan à Nanterre.



Menuiseries Grosfillex pour logements à Argenteuil
(Bouygues Immobilier).



LES ATOUTS

- Innovation sur mesure
- Fabrication française
- Sécurité maxi



111 communication ©Vgstudio

www.gp-portail.com
Tél. 03 86 67 27 57

Bons signaux et bonne réactivité en début d'année pour Oknoplast,

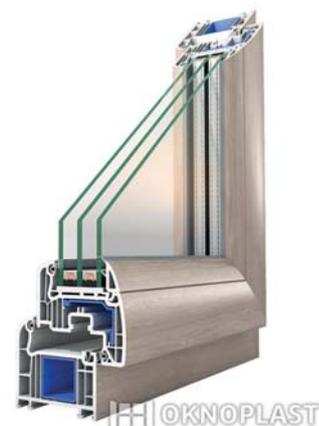
qui affiche une croissance de 32 % en 2015 (CA 32 M€, objectif 2016, 40 M€). La France s'inscrit dans la ligne optimiste affichée par Mikolaj Placek, Président et fils du fondateur du groupe polonais : « En 2018, nous serons le leader de la menuiserie. L'innovation et le design doivent guider notre développement. » Grégoire Cauvin, P-dg France d'Oknoplast, constate que la marque s'est bien intégrée au paysage de la menuiserie hexagonale, dans un marché néanmoins difficile. La concentration des entreprises rend plus ardu de se distinguer en termes d'innovation, d'accompagnement, de marketing, d'investissement, de cohérence de positionnement et d'amplitude de gammes. Les concurrents sont moins nombreux, mais plus forts. Les plus puissants ont un rayonnement européen ! Face à un client final exigeant, il faut concilier industrialisation et individualisation (influence du secteur automobile). Oknoplast affiche un positionnement moyen/haut de gamme à niveau tarifaire intéressant, avec un panier moyen assez élevé, et cible 2 marchés : réno pour le particulier et réhabilitation en collectif, en PVC majoritairement. L'offre alu « reste un produit complémentaire dans notre stratégie ». À ce propos, l'évolution soulignée par Grégoire Cauvin en 2016 est que « l'on parle de moins en moins matériau mais plutôt utilisation de la fenêtre » : le client a besoin de changer ses fenêtres mais ne sait pas s'il veut de l'alu ou du PVC. Il attend de la qualité (isolation), de la personnalisation, une belle finition de sa menuiserie, un produit différent selon qu'il cible marché locatif ou investissement propriétaire. Oknoplast France mise donc sur la profondeur de gamme pour offrir un produit bien positionné, très personnalisé et doté de nombreux équipements. C'est ce que permet la nouvelle fenêtre dessinée en exclusivité



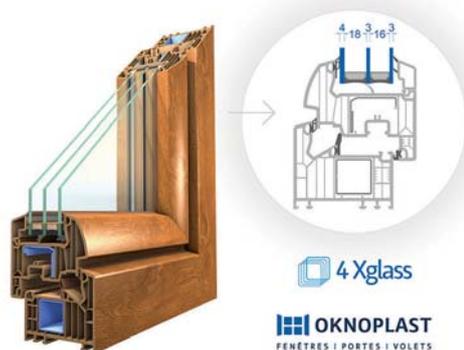
Fenêtre Winergetic à vitrage 4XGlass d'Oknoplast : Ug 0.5, acoustique 36 dB.

pour Oknoplast, créée et filée par son fournisseur partenaire Veka : courbes galbées et apport de lumière maximal. Cette fenêtre Charme Mini propose un battent avec poignée centrée 112 mm pour laisser entrer le maximum de lumière et se décline en nombreuses finitions : capotage alu, laquage... qui permettent de proposer un produit exclusif, une offre premium : « Les profilés Veka sont exclusifs, les ferrures Winkhaus aussi, pour constituer une fenêtre Oknoplast unique ». La Charme Mini est dotée d'un ouvrant 6 chambres 70 mm compatible avec tous types de dormants. Elle est disponible en double vitrage 4/16/4, Uw 1.3 et Sw 0.46. En triple vitrage 3/14/3/14/3, Uw 0.9. Au niveau sécurité, elle bénéficie d'une nouvelle génération de renforts en acier galvanisé de 1,50 à 1,75 mm pour une résistance optimale sur l'ensemble des dormants et ouvrants. Déclinée sur un large choix de 13 couleurs, elle répond au souhait d'Oknoplast de proposer une menuiserie à forte fonctionnalité, au-delà du bénéfice du crédit d'impôt, qui offre isolation, ventilation, confort et amélioration de la façade et du passage de l'intérieur à l'extérieur.

Parmi les innovations d'Oknoplast, figure sur sa gamme Winergetic le nouveau vitrage 4Xglass. Composé d'1 vitre de 4 mm, de 2 vitres de 3 mm et de 2 intercalaires de largeur différente (18 et 16 mm), il affiche un coefficient Ug 0.5 et



Performance et esthétique personnalisable pour la fenêtre Charme Mini d'Oknoplast.



Nouveau triple vitrage 4Xglass pour la fenêtre Winergetic d'Oknoplast.



1 - 2 - Colourfull, nouvelle finition d'Oknoplast parfaite même fenêtre ouverte, pour Charme. Chêne doré, Siena PL ou Winchester.





Schüco Alu Inside

Poignées de portes

Schüco AutomotiveFinish

Schüco Corona SI 82

Poignées de fenêtres

Schüco TopAlu

Schüco Corona CT 70 Monobloc

Systèmes de ferrure

Films décor pour PVC

Compétence de systèmes en PVC

Schüco conçoit depuis plus de 30 ans des systèmes en PVC sophistiqués pour différentes exigences dans des domaines d'application variés. La production bénéficie d'une expérience fondamentale et permanente, d'une connaissance internationale du marché et des résultats exhaustifs de nos travaux consacrés à la recherche et au développement. Les profils de qualité que nous fabriquons à partir de PVC rigide, stabilisé de manière favorable à l'environnement, satisfont aux exigences les plus élevées en termes de sécurité, de confort, de design et d'efficacité énergétique.

Vous trouverez de plus amples informations sur www.schuco.fr



Rendez-nous
visite au salon
**FENSTERBAU
FRONTALE**
à Nuremberg Hall 7,
Stand n° 403

SCHÜCO



La nouvelle fenêtre PVC Charme Mini, réponse d'Oknoplast aux exigences du marché.

garantit parfaite isolation thermique et performance acoustique 36dB : réduction de bruit de 50 % par rapport à une fenêtre standard. Son nouveau type de revêtement FE améliore les coefficients de transmission de la lumière et de transmission énergétique. Le triple vitrage reste marginal en France, à la différence de l'Italie par exemple, constate Grégoire Cauvin, qui entend renforcer la présence d'Oknoplast (commerciaux, donc revendeurs) en Bretagne et dans les Pays de Loire, paradoxalement puisque son siège hexagonal est à Rennes !

Chez Monsieur Store, la fenêtre PVC Plenitude, un best-seller, bénéficie maintenant de 6 points de sécurité sur fenêtre 2 vantaux : poignée anti-crochetage Secustik® de série, galets à tête champignon et gâches de sécurité, poignée à clé ou bouton, double poignée avec serrure pour porte fenêtre en option. Verrouillage du semi-fixe par crémone à pompe et ferrage symétrique de série avec paumelles vissées dans l'armature acier du cadre pour l'OB. Dotée d'un ouvrant 79 mm 5 chambres et d'un dormant 70 mm 5 chambres, cette fenêtre est en PVC rigide modifié choc à paroi externe de 3 mm, traité anti UV, avec renfort intégral systématique en acier galvanisé. Battement central de 126 x 79 mm pour cette menuiserie munie de 3 joints d'étanchéité. Son vitrage de série bénéficie d'un intercalaire Isocoat à RPT et d'un double vitrage ThermoPerformant avec gaz hautement isolant et bouclier thermique. En option sont proposés : double vitrage ThermoPhonic avec épaisseur de glaces différentes, double vitrage ThermoProtect avec double glace extérieure et 2 lms retardateurs d'effraction, triple vitrage ThermoPerformant avec gaz hautement isolant, double bouclier thermique. Pour l'esthétique, choix de 3 parclose et des formes, finitions de vitrage et accessoires, 5 choix de couleur pour l'intercalaire Isocoat et

bicoloration en option. Performance Uw (dimensions CSTB) 1.2, Sw 0.40.

OXXO se pose en acteur majeur de la fenêtre PVC sur le logement collectif neuf, et en partenaire incontournable sur le marché de la réno. Filiale du Groupe Cevital (depuis juin 2013), OXXO Évolution emploie aujourd'hui plus de 300 collaborateurs sous la direction générale de Thierry Moreau. Son site de 85 000 m² à Cluny (71) affiche une capacité de production de 200 000 menuiseries et 150 000 fermetures/an. OXXO Évolution a obtenu l'attribution RGE, mention Efficacité Énergétique - Travaux isolés et affiche une solution fenêtre évolutive adaptée à tous bâtis en neuf et réno, Oxéa. Composée de dormants 70 mm et d'ouvrants 77 mm 5 chambres, elle est équipée de double ou triple vitrage. Elle offre les performances suivantes : acoustique jusqu'à 41 dB, thermique jusqu'à 0.9 et perméabilité à l'air renforcée A*4. L'intégration au bâti (en neuf, réno, ITI ou ITE, OB, brique monomur) est favorisée par un large choix de dormants, pour pose simplifiée : tunnel, monobloc et nouveau dormant réno. La ligne d'Oxéa est étudiée pour optimiser le clair de jour (masse centrale réduite). Un choix de finitions facilite son harmonisation à la façade : pour l'extérieur, blanc ou gris clair teintés masse, ou gris anthracite, chêne doré, chêne Winchester et brun. Pour l'intérieur, blanc et gris. Avec le volet roulant à coffre extérieur Solstice à accès par l'intérieur (Uc 0 et Ujn jusqu'à 0.85 selon configuration), Oxéa forme un bloc baie performant. Autre solution bloc baie avec le volet roulant avec coffre intérieur Éclipse : acoustique de 41 à 52 dB,



Plénitude, fenêtre PVC de Monsieur Store, voit sa sécurité renforcée.

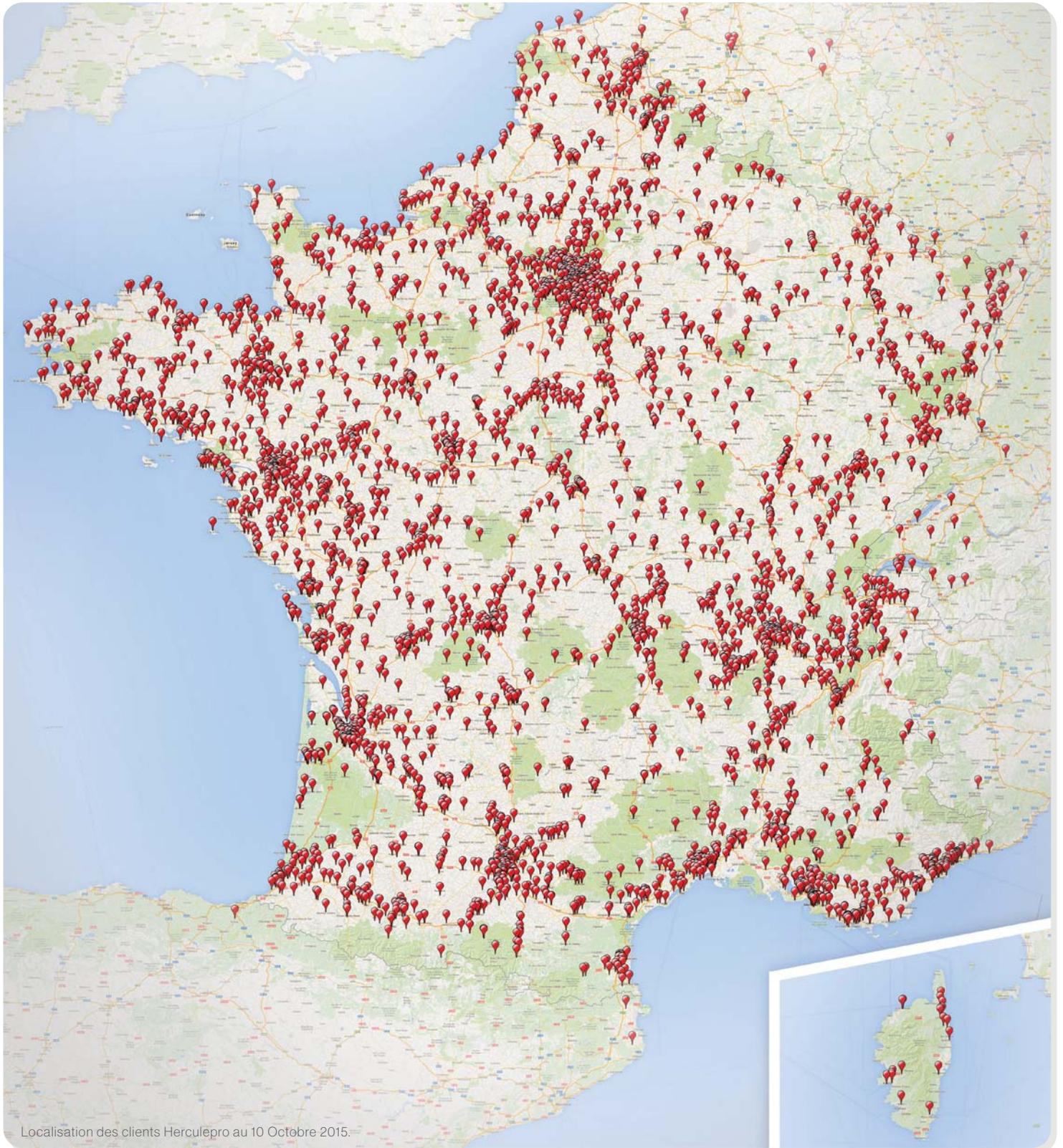


La palette couleur d'Oxéa. OXXO Évolution.



Les fenêtres Oxéa ont été choisies pour les logements du Hameau de la Cruzette à Toulouse. OXXO Évolution.

Ils nous font confiance.



HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie
Accélérateur de projets depuis 2004

02 40 95 27 88 | www.herculepro.com

ELU PRODUIT DU BTP
PAR LES PROFESSIONNELS
2014-2015 et 2016

Membre du
SNFA
FOURNISSEURS ASSOCIES

ufme
Union des Fabricants
de Menuiseries Extérieures



Uc jusqu'à 1.20 et Ujn jusqu'à 0.8 selon configuration. OXXO Évolution a fourni les menuiseries extérieures des 54 logements du Hameau de la Crouzette au sud-est de Toulouse. Réalisation de qualité pour cette opération pilote, fruit du partenariat entre 3 architectes (Joseph Almudever, Jérémy Harter, Laurens & Loustau), 2 bailleurs sociaux et 2 promoteurs. Les 54 logements dont 11 villas sont le fruit d'une réflexion sur l'habitat intermédiaire. Les architectes ont imaginé 14 types de logements du T2 au T5, tous avec accès indépendant et accès extérieur. Grâce à leur conception, leur exposition et au choix des matériaux utilisés, ces logements répondent aux critères BBC. Les menuiseries Oxéa ont été sélectionnées pour leurs excellentes performances d'isolation thermique et phonique.

Préal lance sa nouvelle fenêtre Exigence 83, 3^e finition de sa gamme Résidence PVC avec Premio 60 et Equilibre 74. Chacune propose son niveau de confort, d'esthétique et de performance -Uw de 1.4 à 1.2- à un excellent rapport qualité/prix. Si l'épaisseur des ouvrants est différente, toute la gamme est éligible au CITE. Quelles que soient leurs caractéristiques et pour répondre aux attentes du marché, les 3 catégories ont été revalorisées à 100 %, plus particulièrement Exigence 83 qui, avec ouvrant 83 mm 6 chambres, dormant 72 mm 5 chambres, évolue à différents niveaux : renforts acier pour plus de rigidité, gâches champignon en traverse haute et basse, galets anti-arrachement de type IS (sécurité intelligente), rejet d'eau intégré pour sécurité renforcée et souplesse de manœuvre. Proposée aussi en OB en standard et avec des points de fermeture supplémentaires, un verrouillage du semi-fixe par crémonne, un intercalaire de vitrage en composite et un design des ouvrants plus contemporain grâce

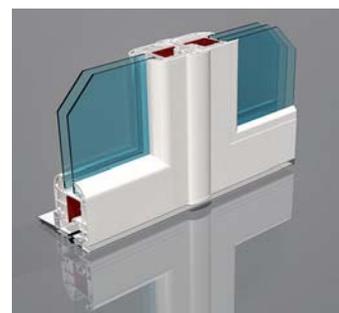
à la suppression des liserés, Exigence 83 gagne en qualité et luminosité, avec des performances thermiques « inégalées ». L'un des atouts majeurs de Préal est sa fabrication 100% française sur ses 7 sites de production couvrant le territoire. Cette proximité assure aux professionnels menuisiers-poseurs facilité de contact et rapidité d'exécution des commandes. Le nouveau site de production PVC et alu basé à Saint-André-de-Cubzac (33) permet de répondre à la forte demande. « Largeur de gamme, performances thermiques, finitions esthétiques et facilités d'approvisionnement, Préal se positionne comme le fabricant leader sur le marché de la menuiserie extérieure pour l'équipement de la maison ».

Grâce à sa réorganisation industrielle, Profialis s'inscrit dans une logique de progression. La centralisation à Clerval de toutes les activités de formulation, d'extrusion, de finition, stockage et d'expédition et l'intégralité du suivi commercial et opérationnel est effective. Coûts maîtrisés et ressources optimisées lui permettent de se projeter avec des capacités d'investissement retrouvées au niveau des moyens de production et des futurs produits (cf ITV de Philippe Guerder). D'un point de vue purement technique, le gamiste a continué en 2015 à étoffer ses gammes, en allant dans le sens d'applications toujours plus larges et en suivant l'évolution des modes constructifs. Il a apporté des solutions pour les doublages importants (180 à 200 mm) et sa gamme de coulissant Horizon permet maintenant de couvrir les applications 3 et 4 vantaux. Sa gamme premium Performance 83 a connu une mise à jour esthétique : son design intérieur épuré colle mieux aux tendances architecturales actuelles, résume Sylvain Gaudard, Responsable Communication.

1 - Préal a renouvelé sa gamme PVC, en particulier la fenêtre Exigence 83.

2 - Fenêtre Oxéa d'OXXO Évolution, avec coffre de volet roulant extérieur Solstice.

3 - Fenêtre Oxéa d'OXXO Évolution, avec coffre de volet roulant intérieur Éclipse.



Porte-fenêtre Performance 83 de Profialis.



Profialis a épuré le design intérieur de sa fenêtre premium Performance 83.

Toujours à l'ombre

Avec nos stores de fenêtre à guidage ZIP



Ombrage résistant au vent à l'extérieur et confort assuré à l'intérieur : la qualité optimale.

Der SonnenLichtManager



Venez-nous rendre visite au salon
FENSTERBAU FRONTALE,

du 16 au 19.03.2016, hall 7, stand 419.

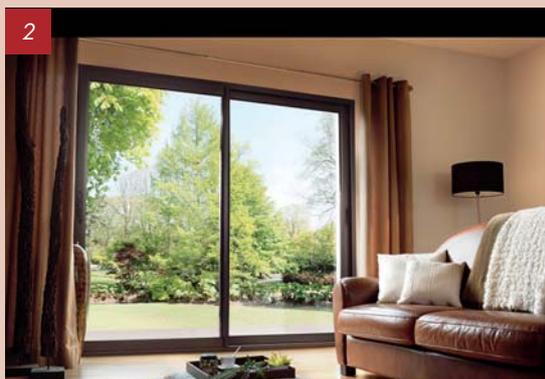
www.warema.fr/qualite

POLITIQUE D'ENSEIGNE CHEZ LAPEYRE, OPTIMISATION TECHNIQUE DES GAMMES

Joao Paulo Da Cunha, Chef de produits fenêtres de Lapeyre, souligne les améliorations techniques apportées à ses gammes de menuiseries. Côté PVC, les dormants ont été retravaillés pour une pose en applique en neuf. La section des profils a été réduite pour redimensionner les dormants qui perdent 5 cm de large et de haut, en toute conformité au DTU : pas de diminution de résistance, grâce à une meilleure conception (chambres mieux équilibrées). Objectif, optimiser la surface de vitrage, donc l'apport de lumière naturelle qui contribue au bien-être dans l'habitat. Ce choix résolu s'inscrit à l'encontre de la tendance récente à surdimensionner les profils, pour favoriser facteur solaire et transmission lumineuse, l'accroissement de surface vitrée assurant à la fenêtre une meilleure performance : Uw ciblé à 1.4 (intercalaire alu suffisant), éligible au CITE. Les prix sont en baisse de 10 % au moins, dans la logique de cette nouvelle conception et pour répondre à une stratégie commerciale de conquête. La garantie de 20 ans s'applique aux fenêtres PVC, qui, en version plaxée, ont adopté la technique d'application bord à bord dans les angles pour une finition plus soignée. Pour l'alu, beaucoup de projets sont signalés. Ils seront dévoilés au plus tard à la fin de l'été... Fruits du savoir-faire acquis au service habitat, ils s'orienteront sur l'optimisation du confort thermique, acoustique, de la sécurité et s'afficheront sous un design actuel : « La fenêtre alu créée en 2010 avait besoin de ce renouveau ». Les gains de productivité permettront d'en baisser le prix.

Lapeyre entend préparer l'avenir en vue de la future RT du bâtiment et en s'inscrivant dans la philosophie du projet multi-confort de l'habitat prôné par le groupe Saint-Gobain. L'acoustique est un sujet particulièrement sensible, tout comme l'ergonomie (personnes âgées) ; la sécurité des biens et des personnes (vitrage feuilleté intérieur pour la sécurité enfants), l'accessibilité et l'ergonomie s'imposent : le mécanisme OB à double manœuvre est généralisé en série sur certains modèles et les poignées conçues pour être toujours à la bonne hauteur (entre 90 cm et 1m30). Le bois reste très fort dans l'offre fenêtres de Lapeyre qui y déploie tout son savoir-faire de longue date. Son industrialisation se poursuit. L'usine Poreaux du groupe continue à s'équiper de machines pour optimiser la production : finition intégrale, vitrages plus performants, nouvelles machines d'assemblage et usinage, quincaillerie renouvelée, bicoloration (laquage usine) : « Le marché bois est en train de se stabiliser, constate Joao Paulo Da Cunha. Lapeyre se positionne sur un produit bien fabriqué, bien pensé, à portée de toutes les bourses, c'est-à-dire démocratisé mais en préservant le savoir-faire historique et en apportant finition et confort optimaux ». Le mixte bois/alu a du mal à percer. Il est très apprécié, mais reste cher et marginal : le niveau de finition attendu en impacte fortement le prix. Le PVC reste donc leader des ventes Lapeyre, devant le bois. L'alu progresse. L'enseigne se positionne mieux que le marché en décroissance estimée de 7 % en 2015 et ne considère

pas les produits polonais comme un problème car elle « sait répondre en qualité et prix ». La menace viendrait plutôt de la Turquie... L'initiative en faveur du recyclage menée par Saint-Gobain et Paprec se développe : étendue à l'île de France, elle permet de recycler surtout d'anciennes fenêtres bois, mais déjà aussi quelques menuiseries PVC. La récupération organisée sur le site de gros magasins parisiens est efficace et satisfaisante. Ce service apporté par Lapeyre contribue à la fidélisation de ses clients professionnels : le coût de 3,50€/vantail est inférieur au prix de la mise en déchetterie et le gain de temps assuré n'est pas négligeable. Ce « cycle vertueux est naturel pour Lapeyre » qui le pratique dès le stade de la production et s'efforce de transmettre cette philosophie aux professionnels. Créative est une gamme de cloisons au style verrière pour l'intérieur. Elle comprend des verrières seules, des portes battantes, impostes et cloisons qui permettent de jouer sur les volumes et les espaces avec style en préservant l'apport de lumière naturelle. Elle est complétée par des profils d'assemblages destinés à fixer les éléments entre eux et un système de cloison permettant de créer un soubassement. Les éléments réalisés à partir de structures métalliques (acier) bénéficient d'une finition thermolaquée en 5 coloris (blanc lisse, noir grainé, gris lisse, gris anthracite grainé, gris beige grainé). Fabrication française (BSB France) en modules standards ou sur mesure. ■



1 - Les fenêtres PVC de Lapeyre adoptent une nouvelle conception affinée.
 2 - Lapeyre sortira une nouvelle gamme alu courant 2016.
 3 - Le bois est au 2^e rang des ventes de fenêtres chez Lapeyre. Ici, gamme Excellence Chêne.
 4 - Joao Paulo Da Cunha, Chef de produits fenêtres de Lapeyre, devant les nouvelles verrières de l'enseigne.
 5 - Fenêtres et portes fenêtres Alubo Performance et Pack Excellence de Lapeyre.



Gamme 76 Advanced de Profine. Version décor AnTeak chez Kömmerling.



Gamme 76 Advanced de profine, version AddOn, avec store intégré.

Profine France parie sur la gamme 76

Advanced, mais reste prudent pour 2016 : « La situation économique et le manque de volume au 1^{er} semestre accentué par la compétition des Prix ont été très destructeurs en 2015, pour le plus gros du marché, celui de la rénovation. Le 1^{er} semestre 2016 risque d'être encore morose comme en 2015, avec un fort attentisme : certains faisant le pari d'aides ou de plans de relance encore plus ambitieux par des politiques qui cherchent à recréer de l'emploi. Globalement, nombreux sont ceux qui attendent le 2^e semestre pour lancer leurs travaux éligibles et bénéficier de la défiscalisation. Pour le neuf, l'annonce d'une légère reprise des permis de construire doit être interprétée avec prudence, puisque pour le secteur de la menuiserie ils n'apporteront du travail qu'entre 9 et 18 mois après le dépôt du permis. Ici encore nous ne pourrions constater les 1^{ers} impacts positifs qu'au 2^e semestre 2016. Globalement, on veut donc croire à un léger et modeste rebond des volumes accentué au 2^e semestre 2016 », analyse Yann de Bénazé, Président de Profine France. Ici, la grande nouveauté est la gamme 76 Advanced, spécifiquement conçue pour le marché français et produite en France, à Marmoutier (extrusion, filmage, plaxage). Avec 6 chambres (ouvrant/dormant), et joint central, elle permet d'atteindre des performances de bâtiment passif (Uw jusqu'à 0.73 en 1 vantail avec technologie proEnergyTec), sans pour autant s'épaissir indûment : sa masse (76 mm) et sa conception la rapprochent de la gamme 70 qu'elle complète sur le haut de gamme, avec performance acoustique 42 dB. Elle peut intégrer des stores vénitiens (version AddOn). Ce choix de la performance en finesse s'incarne dans la dimension du battement central, réduit à 112 mm (le plus étroit du marché, indique le groupe) pour maximiser l'apport de lumière naturelle. Le Système 76 Advanced multiplie les options de finition : 30 coloris filmés, filmé AnTeak, version AluClip et AluClip Pro et ProCoverTec, application d'un revêtement coloré sur la surface du profil PVC. Cette finition conjugue couleur, protection, résistance à la salissure, aux intempéries et UV. Plus qu'une couleur, c'est une texture colorée et légèrement structurée exclusive, appliquée en couche fine et résistante sur les barres de profils PVC, les rendant auto nettoyants. Une solution supplémentaire au plaxage (19 nouveaux films, 30 en tout) et au capotage alu

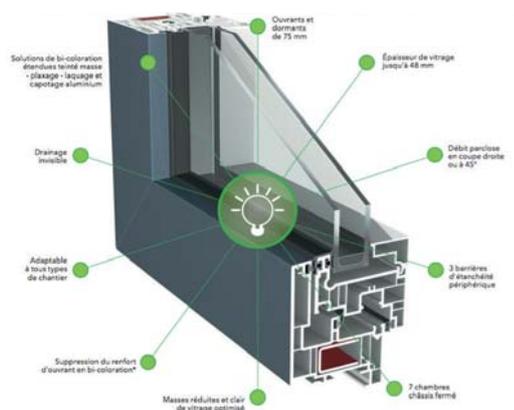
(AluClip étendu à toutes les gammes 70 mm des marques Kömmerling, Trocal et KBE). ProCoverTec est proposé en 5 couleurs standards, les autres étant disponibles sur délai.



Palette proCoverTec, de Profine.

Socredis a lancé Luxline et maintient son

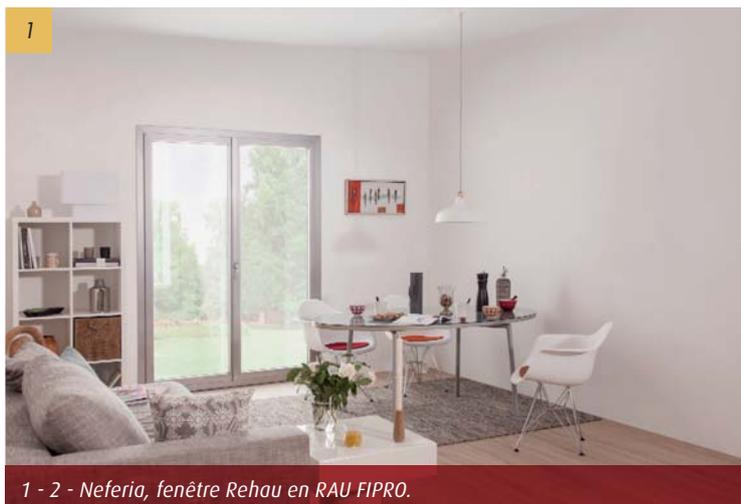
niveau d'activité grâce à l'arrivée permanente de nouveaux clients portant leur choix sur sa gamme de coulissants PVC Wisio. Sa plus récente gamme est Luxline. Ce système de fenêtres à ouvrant caché en PVC permet d'apporter de la couleur sur la partie extérieure de la menuiserie pour un coût très économique : l'ouvrant caché n'a pas besoin d'être décoré. Le dormant peut être plaxé, laqué ou capoté d'un habillage alu. Une gamme commercialisée fin mars 2016. Outre l'aspect « couleur économique », Luxline constitue pour ses clients et prospects « un produit innovant et différenciant, ce qui nous semble primordial dans un marché atone où les prix sont très tirés sur les produits PVC classique, constate Yann Marchand. Pour autant, le prix de ce produit est tout à fait dans les standards du marché, d'autant plus que la fabrication de cette menuiserie reste identique à celle d'une menuiserie classique : même temps de fabrication, pas d'investissement machine nécessaire ». Enfin, le principe de l'ouvrant caché permet d'augmenter le clair de vitrage, de décaler encore plus le renfort acier vers l'intérieur de la maison, donc d'améliorer les performances énergétiques.



Luxline, système de fenêtre à ouvrant caché en PVC. Socredis.



CALISTHO, nouveau système de coffre de volet roulant à enroulement intérieur Rehaus.



1 - 2 - Neferia, fenêtre Rehaus en RAU-FIPRO.

Rehaus prescrit une cure de Rehaotherapy avec sa nouvelle gamme Neferia, en RAU-FIPRO. Atout numéro 1, +15 % de lumière pour « la fenêtre la plus fine du marché avec seulement 10 cm de masse centrale » et pas de paretempête visible du côté extérieur. Cet avantage se conjugue avec une efficacité énergétique et phonique et les multiples options de coloration : 50 couleurs, imitation bois, effet métallique, aspect sablé ou brossé, avec application différenciée en face intérieure et/ou extérieure. Neferia doit ses avantages au matériau dont sont faits ses profils : le composite RAU-FIPRO® lui permet d'offrir une réduction des coûts de chauffage (20 % plus performant que les fenêtres conventionnelles en alu, avec même vitrage), un design plus épuré grâce à des profils plus fins, un prix moins élevé que l'aluminium mais plus de stabilité et de rigidité sans renforcement des dormants, et une solidité exceptionnelle aux soudures d'angles, une grande résistance aux intempéries et UV, peu d'entretien, un nettoyage facile à l'eau. Plus léger à la pose, ce matériau est

recyclable à 100 %, donc respectueux de l'environnement. Grâce aux triples vitrages et au RAU-FIPRO®, Neferia atteint les meilleurs résultats en phonique et la classe de résistance 3 pour la protection contre les cambriolages. Elle affiche, en 70 mm et jusqu'à 7 chambres d'isolation, une performance U_w 1.2 - petites et grandes dimensions, selon les directives du CSTB- Ug 1.1, triple joint d'étanchéité, joint central et drainage invisible. À noter aussi CALISTHO, nouveau système de coffre de volet roulant à enroulement intérieur Uc jusqu'à 0.731, décliné en >150 coloris et doté d'un système de cache astucieux. Il s'installe sur différents types de supports, même d'une autre marque, avec système de pose par l'intérieur en 1 seule fois par 1 seul corps de métier.

Performance et esthétique sont les 2 axes stratégiques de Veka pour répondre à l'évolution du marché de la fenêtre. Le gammiste table en France sur une légère reprise d'activité, la réno devant continuer de tirer le marché, estime Fabienne Riéra-Lahlou, Directrice marketing et services clients. « La demande évolue vraiment sur l'esthétique de la fenêtre », constate-t-elle, sachant qu'une fenêtre doit toujours et d'abord être performante. La couleur est un axe qui se confirme donc et une orientation renforcée pour Veka, qui devrait lancer sa nouvelle technologie de coloration, Spectral, cette année, après homologation par le CSTB. Le lancement officiel aura été effectué sur Fensterbau (cf dossier dédié), après avoir fait l'objet de nombreux tests : le processus de validation et fiabilisation du processus a été long, en l'absence de tests pré-existants. Ce procédé innovant est très attendu par les clients français car il constituera un atout décisif en



15 % de lumière en plus avec Neferia. Rehaus.



La technologie de finition Spectral de Veka enrichira son offre couleur en 2016.



1 - 2 - La gamme Softline 82 mm prend sa place en France.

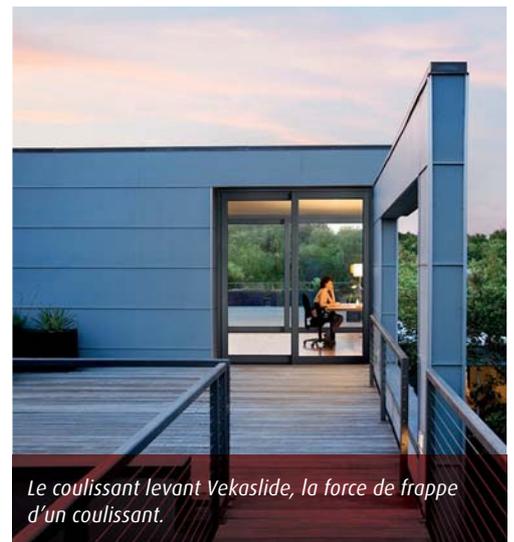


Le cœur de gamme de Veka est la Softline 70 mm.

termes de différenciation ! Il n'est cependant pas question d'abandonner l'offre couleur actuelle mais de l'enrichir avec ce film qui confère un nouvel aspect, une nouvelle finition à la fenêtre, avec un « toucher velours ». Cette texture noble marque particulièrement sa différence lorsque l'on touche les profils qui y gagnent en noblesse et positionnement : le rendu esthétique est très qualitatif, très haut de gamme, insiste Fabienne Riéra-Lahlou. Cette technologie a l'avantage de ne pas modifier le process industriel par rapport au plaxage classique, tout en assurant résistance accrue aux rayures et à la pollution, meilleure stabilité à la chaleur (laquage appliqué sur film PVC blanc) et recyclabilité, exigence dans l'ADN de Veka. Sur ce registre de la couleur, 7016 et chêne doré sont toujours en tête, le second laissant quelques parts de marché au Winchester dont la progression est freinée parce qu'il n'existe pas encore sur d'autres aménagements. Des teintes plus proches de l'alu se développent, toujours dans les gris foncés, métallisés.

Le cœur de gamme de Veka en France est le 70 mm, très performant. Le Softline 82 mm, lancé en 2012, commence à faire l'objet de demandes pour la très haute performance énergétique et pour se différencier, ce que les clients recherchent aussi par la couleur ou une pareclose spécifique. Une gamme adaptée donc au marché français (réhabilitation et réno), et coordonnée au design de la Softline 70 mm. La gamme 70, déclinée en 3 designs différents, constitue « l'offre produit la plus pertinente pour les clients par rapport à leur marché et à l'offre concurrentielle, c'est une force ! » : ligne droite, Softline, galbée Swingline et semi-affleurante épurée, Quietisline 78, à ouvrant 78 mm sur dormant 70. Contemporaine, cette dernière prend des parts de marché, toujours dans un esprit de différenciation. Côté

coulissant, Vekaslide se fait une place grâce à sa conception « levant coulissant », solution à frappe avec joint périphérique compressé en position fermée qui lui assure Uw 1.4 en double vitrage, acoustique AC3 jusqu'à 37 dB et étanchéité à l'air A4 ! Modernité des lignes et performance énergétiques conjuguées pour ce produit décliné en 2 à 4 vantaux, avec vitrage jusqu'à 44 mm d'épaisseur. Veka a par ailleurs annoncé une évolution majeure du positionnement de son réseau Fenêtres, avec une stratégie ambitieuse de différenciation, d'attractivité et donc de développement (cf Quoi de Neuf/réseaux). Durant tout le mois de février 2016, Veka renouvelait son sponsoring de la météo sur France Info (plus de 4,3 millions d'auditeurs), avec un spot de 16'', diffusé toutes les 30' : 1 116 passages.



Le coulissant levant Vekaslide, la force de frappe d'un coulissant.



Quietisline, ouvrant 78 mm, un atout de différenciation pour les clients Veka.

NOUVEAUTÉS BOIS ET MIXTE BOIS/ALU

Fenêtres en cintre surbaissé, fermetures à gueule de loup, volets intérieurs, porte fermière... Atulam signe bien des chantiers spéciaux grâce à son offre bois de qualité. Ajoutez-y petits bois collés avec intercalaires fictifs et finition bicolore, vous obtiendrez une façade de style parfaitement rénovée et un intérieur lumineux. Dans cette maison du Perche, 7 fenêtres en chêne issu de forêts française gérées durablement avec volets intérieurs et petits bois collés en pente à 15° avec intercalaires fictifs sont munies de vitrages 4/16/4 à ITR, en finition bicolore intérieur blanc, extérieur gris. Un chantier en dépose totale mené par Les Menuiseries Romet (28). Autre cas de figure, autre style, pour un appartement haussmannien qui met à l'honneur la Tradilou, menuiserie à rive droite, à fermeture mouton et gueule de loup. Elle associe esthétique d'anciennes fenêtres et performances

de menuiseries contemporaines. Ici, parmi 25 menuiseries Chêne lamellé collé posées, de nombreuses portes fenêtres avec impostes plein cintre et petits bois rayonnants dans l'immense rotonde et une fenêtre Estibelle octogonale avec OB et fausse crémone dans la salle de bains. Dépose totale pour ce chantier réalisé par la société CEM (75). Mêmes gammes mais rendu totalement différent pour s'harmoniser à la façade à colombage repeinte en gris d'un manoir normand : fenêtres Tradilou 2 vantaux à petits carreaux avec espagnolette en vieil argent, fenêtres Estibelle 1 vantail à petits carreaux avec poignée olive vieil argent et OB dans les pièces humides adoptent une finition gris bleu foncé Ral 7024. Dans la maison d'amis, les fenêtres Estibelle 1 vantail à petits carreaux avec poignée olive vieil argent misent sur la bicolouration : intérieur blanc, extérieur rouge Ral 3001.



Détail des menuiseries avec volets intérieurs. Maison du Perche. Atulam.



Rénovation dans la Perche signée Atulam.



Pour la maison d'amis d'un manoir normand, Tradilou d'Atulam, version bicolouration.



Rénovation d'un appartement haussmannien, avec Tradilou d'Atulam. © Jean Francois Fanet



Fenêtre octogonale avec OB. Atulam. Rénovation haussmannienne. © Jean Francois Fanet



1 - 2 - Fenêtres Atulam Tradilou en harmonie avec la façade d'un manoir normand.



2



Portes fenêtres Tradilou avec impostes plein cintre. Atulam, rénovation haussmannienne. © Jean Francois Fanet

NICHE DE MARCHÉ ASTEC, SPÉCIALISTE DU BRONZE ARCHITECTURAL

Astec privilégie ce matériau noble et durable qui conjugue atouts esthétiques et techniques : sa résistance mécanique autorise les menuiseries de belles dimensions avec des profils fins, ABX® « Architectural Bronze eXtrusion ». Une combinaison innovante de technologie d'extrusion de pointe et finition douce naturelle obtenue grâce aux procédés de traitement d'Astec. Ce système exclusif de profils extrudés trouve de multiples applications en réno et en construction neuve, dans des contextes commerciaux, résidentiels, institutionnels ou industriels, précise Céline Rickwood, Chargée de projet Astec France. L'entreprise propose des solutions complètes qui intègrent les problématiques posées par chaque projet (automatismes, organes de sécurité, panneaux isolants, acoustiques) et soigne les finitions. Les patines sont obtenues grâce à des traitements qui respectent la nature profonde du matériau et lui confèrent des tonalités allant des dorés au vert en passant par le noir « canon de fusil ». Elles sont réalisées après assemblage des menuiseries, avant mise en vitrage. Le film ainsi formé protège le métal des agressions extérieures

et de la corrosion. Pour habiller les façades, Astec propose des finitions sur mesure qui font appel à diverses techniques : micro-perforation, photogravure, découpe laser. Une offre appréciée des architectes qui souhaitent un rendu bien spécifique pour leur projet tout en bénéficiant de l'accompagnement d'un fabricant et de son BET, et de menuiseries disponibles dans toutes les versions -battantes, coulissantes, cintrées, oscillo-battantes, en accordéon... Des menuiseries résistantes, aux bonnes performances d'étanchéité AEV et anti-effraction, en matériau 100 % recyclable et antimicrobien (alliage de cuivre). Le profilé D45 est emblématique sur ce marché de niche : avec seulement 36 mm de large pour des menuiseries fixes et 45 mm pour des ouvrants, ce profil en bronze architectural extrudé est le plus fin de la gamme. Pour une porte fenêtre 2 battants l 2000 x h 2400 mm, il affiche les valeurs suivantes : section coupe latérale 52 mm ; perméabilité à l'air Classe 4, résistance à l'eau Classe E750, résistance au vent Classe C3 ; résistance à l'effraction RC2. Il répond aux exigences de la RT2012. ■■



Menuiserie en bronze architectural d'Astec : belle, fine et résistante.



Les patines d'Astec, des finitions sur mesure aux riches tonalités.



Profilé en bronze architectural extrudé D45 d'Astec.



Pour la fenêtre passive, protectrice et intelligente... Christophe Bieber place 2016 sous le signe de l'espoir : les affaires retardées en 2015 devraient se concrétiser et l'année s'avérer meilleure, en particulier sur le marché de la basse énergie et du passif. La production globale de l'entreprise Bieber bois est à plus de 50 % dotée de triple vitrage, « une niche de marché qui se développe à un rythme soutenu ». Autre créneau, la fenêtre intelligente, dotée de capteurs, qui transmet les informations sur son ouverture/fermeture, offrant une sécurité supplémentaire. « Cette fenêtre connectée est une demande croissante des maîtres d'œuvre, de même que son équipement d'un moteur électrique optimisant le mécanisme OB pour assurer par exemple le night cooling ». Une demande forte pour le collectif car elle évite la surchauffe des bâtiments, mais aussi du privatif haut de gamme. L'ajout de capteurs n'induit qu'un faible surcoût -de 20 à 30 € HT/menuiserie-, celui d'un moteur une plus-value de l'ordre de 600 €. Des solutions qui se développent en neuf, mais aussi en réno (le câblage est assuré par l'électricien, le travail du menuisier, lui, n'est pas modifié), signale Christophe Bieber. « Bieber joue la carte

de la performance esthétique et technologique de la fenêtre » pour se démarquer d'une concurrence rude (avivée sur le créneau du mixte bois/alu) par l'offre de ces éléments techniques, attractifs pour les architectes : elle encourage la valorisation du produit fenêtre, pour s'inscrire à l'encontre de la tendance longtemps pratiquée à pousser les 1^{ers} prix. La prescription est un moyen d'y parvenir, y compris sur le registre des bâtiments grande hauteur en bois comme à Strasbourg. Cette stratégie de la performance alliée au design permet à l'entreprise d'aller toujours de l'avant. La gamme Duoba incarne cette expertise : une fenêtre mixte bois/alu, vendue à 70 % avec triple vitrage, qui monte en puissance dans le droit fil du BBC et de la très haute performance « sans compromis ». Le confort acoustique, demande qui revient en force, est parfaitement assuré en même temps que la thermique et la sécurité, par le triple vitrage. Bieber est même capable de répondre aux demandes de vitrage pare-balles, créneau un peu particulier, demande de propriétaires russes de maisons dans les Alpes, par exemple ! Peu nombreux sont les industriels de la fenêtre capables de répondre à ce type d'exigences. Bieber en fait partie, dans cet



Les fenêtres du bâtiment en zone Seveso, côté intérieur, avant chantier.



Mise en sécurité d'une façade des années 60 par des menuiseries Bieber. Bâtiment avant.



Pose des fenêtres Bieber sur ossature bois, au nu extérieur (ITE).



1 - 2 - Le bâtiment doté de sa nouvelle façade, avec quelque 300 fenêtres Duoba Bieber certifiées anti déflagration.

esprit de valeur ajoutée à la menuiserie. Il a même passé avec succès les tests de résistance au souffle en zone Seveso pour faire certifier des fenêtres à l'italienne à double vitrage destinées à équiper un chantier rhône-alpin, dans la vallée de la chimie, en zone soumise à la législation imposée suite à l'explosion d'AZF. Il a concilié les exigences spécifiques à ces risques avec une belle performance thermique : la consommation énergétique (50 m³ de fuel/an) a été divisée par 4, avec en prime une sensation de confort réel pour les usagers du bâtiment. La mise en sécurité de la façade pour ce siège datant des années 60 a été réalisée avec plus de 300 fenêtres Duoba mixtes bois/alu, ouverture à l'italienne, à double vitrage, munies de BSO motorisés. Ce, en site occupé, avec déplacement des menuiseries du nu intérieur au nu extérieur (ossature bois et ITE avec finition Trespa), offrant aux bureaux nouvelle impression de volume et look plus moderne, en particulier grâce aux tableaux noirs qui soulignent les menuiseries côté intérieur. La pose est signée par la Société Amalgame à Lyon, Partenaire Bieber. « Un démonstrateur intéressant pour nous, sur la brèche de la menuiserie résistante aux déflagrations industrielles », conclut Christophe Bieber. Voici les photos de ce chantier emblématique, avant, pendant et après.



1 - 2 - Nouvelles fenêtres Bieber Duoba, ouverture à l'italienne, côté intérieur.



Hexagone, la fenêtre bois de FPEE : esthétique et performante.



Hexagone, La Fenêtre haut de gamme en chêne de France de FPEE.

Le groupe FPEE Industries lance la fenêtre bois Hexagone.

Il anticipe un marché sensiblement identique à celui de 2015 : après un début d'année plutôt morose, l'activité devrait repartir, dynamisée pas le CITE et l'arrivée des beaux jours. « Nous pensons que le PVC sera davantage en perte de vitesse par rapport à l'aluminium ou au bois », précise Fabienne Singer, Chargée de Communication. En créant la nouvelle fenêtre bois Hexagone, FPEE a voulu répondre à la demande de ses clients de disposer d'une large gamme couvrant tous les matériaux. Réponse aux exigences des architectes, Hexagone, « La fenêtre haut de gamme en chêne de France », s'adapte à la réno, au neuf et à la MOB avec son précadre. Cette fenêtre performante est dotée de 3 joints TPE sur l'ouvrant pour une étanchéité renforcée et une meilleure acoustique. Elle se décline en châssis spéciaux (plein cintre, cintre surbaissé, anse de panier en dormant cintré et coins de mouchoir en massif) et s'inscrit dans le respect du développement durable et écologique : son bois est écologique (PEFC) ; la qualité supérieure des chênes d'origine française permet d'éviter tout traitement insecticide ou fongicide : ce matériau naturel et recyclable associé à des produits de finition en phase aqueuse sans solvant respecte l'environnement et la matière première est optimisée. Hexagone, en version OF, en porte-fenêtre crémone ou serrure, soufflet, châssis fixes ou OB, apporte confort, chaleur et simplicité d'utilisation. Tendances et intemporelle, elle s'harmonise avec l'intérieur de l'habitat grâce à son aspect chaleureux et à l'extérieur grâce à sa palette de couleurs tendances... L'esthétique de sa face intérieure est soignée grâce à une finition sans aboutage en option et peut s'agrémenter de petits

bois menuisés façon solin de mastic ou à doucine et lasurée mono ou bi-couleur 2 faces en 3 couches pour une meilleure tenue dans le temps. De nombreux accessoires facilitent la personnalisation. Pour plus de sécurité, cette menuiserie robuste et résistante aux chocs est équipée d'une nouvelle poignée Sécustik® avec système de verrouillage breveté qui retarde les effractions. En matière d'économies d'énergie, FPEE Industries améliore continuellement les performances de ses produits. La résistance thermique d'Hexagone en bois, isolant naturel, atteint U_w jusqu'à 1.3 selon le vitrage.

MC France s'appuie sur sa nouvelle fenêtre

et une perspective de marché 2016 plus favorable. La PDM du mixte bois-alu augmente : 255 000 menuiseries installées en France en 2015, soit +2,6 % par rapport à 2014. Franck Rostand, Directeur Général, cite ici un chiffre de la dernière étude TBC. L'entreprise a présenté en avant-première à Batimat sa nouvelle gamme. Les équipes MC France ont développé « une nouvelle génération de menuiserie à frappe, un concept original et inédit intégrant plusieurs brevets et s'appuyant sur les fondamentaux MC France qui ont fait le succès de la fenêtre mixte bois-aluminium depuis 1983 » : structure bois massif lamellé collé abouté, finesse des ouvrants et dormants, montage du cadre alu sur structure bois par plot, finitions bois en base aqueuse. Elle présente les atouts techniques pour répondre aux besoins du marché : U_w 1.2 (F2 en pin, double vitrage U_g 1.1 avec WE+, format Acotherm), « meilleure performance thermique du marché », étanchéité à l'air optimisée grâce à nouvelle technologie de joints isolants, et vitrage de base 28 mm. Ses atouts esthétiques répondent aussi aux attentes du marché : nouveau design aux lignes ultra modernes et élégantes conçues par le studio Diedre Design, nouvelle finition bois intérieure à l'aspect structuré et au toucher velours, 2 esthétiques de profil extérieur, plat ou galbé. MC France participe au projet « Village Nature », la plus importante opération actuellement en cours de réalisation en France. Ce nouveau concept d'éco-tourisme lancé par les groupes Euro Disney et Pierre & Vacances-Center Parcs à Marne-la-Vallée (77) porte sur 916 unités d'hébergement (cottages et appartements) sur 259 ha (équivalent de 7 Center Parcs), qui seront équipées de 4 600 menuiseries mixtes bois/alu MC France (fenêtres et coulissants). Un chantier traité avec 2 clients partenaires, Rubner et BHF Delaplace.



Nouvelle fenêtre à frappe mixte bois/alu de MC France. Intérieur.



Nouvelle fenêtre de MC France, vue de l'extérieur.

Minco a démarré l'année sous la houlette d'Emmanuel Le Coz

qui a succédé fin 2015 à Thierry Desfossés. Ce dernier a porté l'entreprise du groupe Bouvet qui a développé en 25 ans une large gamme de fenêtres et portes en mixte bois/alu, devenant une marque de référence sur le marché français. Le flambeau a donc été transmis à Emmanuel Le Coz qui poursuivra son bon développement avec pour objectifs principaux l'innovation produit et la satisfaction client. Sa proximité avec ses clients est renforcée par un service adapté et en adéquation avec les nouvelles attentes des particuliers : il s'oriente vers des solutions web, notamment un nuancier et un configurateur de portes d'entrée permettant d'aiguiller l'internaute dans son choix de menuiseries et la mise en ligne d'un configurateur de menuiserie pour chiffrage gratuit et rapide des devis par les clients professionnels. Une équipe de technico-commerciaux et un BET capables de conseiller les clients offrent un soutien constant ; le SAV est assuré par des techniciens Minco intégrés, souligne Isabelle Bonnet. Par son engagement qualité, sécurité et environnement, l'entreprise répond aux préoccupations environnementales : gestion adéquate du tri des déchets, optimisation constante des dépenses énergétiques. Entré dans l'entreprise en septembre, l'ex bras droit de Patrick Bouvet connaît parfaitement le marché de la fenêtre et a effectué un Tour de France des clients Minco. Il les a assurés de vouloir « maintenir le cap sur le niveau d'exigence qui caractérise l'entreprise », indique Isabelle Bonnet, évoquant « une passion en douceur et dans la continuité de la culture Minco ». Pour cet industriel dédié au mixte bois/alu, le marché est bon, centré sur une niche où l'activité se maintient, même dans un contexte plus tendu : « Il faut se battre sur chaque affaire ». L'entreprise peut s'appuyer sur les propositions nouvelles fortes lancées en 2015 : la palette couleur développée pour le bois intérieur est très appréciée en maison individuelle, soutenue par des outils de communication qui la valorisent au mieux, y compris au toucher. Le particulier est capable d'aller très loin dans sa demande de customisation de la fenêtre ; cela peut aller jusqu'à exiger tel ou tel coloris de joint... Minco accompagne cette exigence qu'il a même devancée pour faire de la menuiserie un élément de décor. Une tendance bien perçue au salon Architect@Work. Très présent sur le marché de la maison passive, il a lancé en 2015 la fenêtre Brenus, parfaitement adaptée à des bâtiments à hautes performances énergétiques. Elle s'harmonise avec tout type d'ambiance

intérieure et extérieure grâce à ses 20 teintes et finitions bois et de nombreuses personnalisations pour l'alu. Véritable bouclier thermique, cette menuiserie répond aux exigences du label PassivHaus. Soucieux de préserver l'environnement, Minco l'a conçue de la manière la plus écologique qui soit. Les vitrages ne sont pas collés : l'ensemble de la menuiserie peut être recyclée. La ouate de cellulose (isolant) qui remplit le profil composite est écologique et recyclable. L'usinage des dormants bois est réalisé sans recouvrement. L'épaisseur totale est de 132 mm, pour pose en ITE, en applique ou tunnel. Elle est dotée d'un appui de 132 mm avec réservation pour fixer la bavette rapportée sur ITE. L'évacuation de l'eau est invisible. Brenus est livrée d'office avec un vitrage VIR 4/18 argon + WE/4/18 argon + WE/4 VIR de 48 mm (Ug 0.5) avec lequel elle obtient Uw 0.68. Les vitrages sont certifiés Cekal. L'affaiblissement acoustique va de 31 à 43 dB suivant l'épaisseur des verres choisis. La face extérieure peut être prévue en Bioclean autonettoyant. Si la maison passive est encore une niche en France, cette offre dédiée permet à Minco de conquérir de nouvelles parts de marché : « Nous sommes peu nombreux à pouvoir afficher la certification PassivHaus ». Ouverture donc sur ce créneau du mixte bois/alu à un horizon complémentaire, entre autres sur le marché du logement collectif. Ces points forts n'empêchent pas l'entreprise de réfléchir à une nouvelle gamme... ■■



Emmanuel Le Coz a succédé à Thierry Desfossés à la direction générale de Minco.



Brenus de Minco, appréciée en BBC.



La fenêtre Brenus de Minco contribue à des projets performants.



La fenêtre Brenus bénéficie d'une palette de couleurs bois fort séduisante. Minco.

Certification PassivHaus pour Minco.



Les menuiseries Minco éclairent les constructions bois.

FTT U8 Thermo

LA FENÊTRE DU FUTUR



FENÊTRE LA PLUS ISOLANTE SUR LE MARCHÉ
FTT U8 Thermo
POURVUE D'UN SEUL PACK DE VITRAGES

U_w
0,58
 W/m^2K

Fenêtre de toit FTT U8 Thermo:

- Dès aujourd'hui, elle dépasse les exigences d'efficacité énergétique, qui entreront en vigueur pour les fenêtres de toit à partir de 2021
- Garantit l'économie d'énergie et réduit les factures de chauffage
- Fenêtre la plus isolante sur le marché pourvue d'un seul pack de vitrage
- Montage d'économie d'énergie – une fenêtre avec un kit de raccordement thermo-isolant et raccordement d'étanchéité Thermo

Elle en
vaut la
peine!

MENUISERIE VERTE L'APPROCHE SOLUTIONS DURABLES DE VELUX, AU-DELÀ DE LA COP 21...


Catherine Juillard, Directrice du département Bâtiments durables et Relations Institutionnelles de Velux France.

Velux participait à la COP 21 : il présentait ses engagements en faveur de la Planète sur le stand State of Green, groupement public/privé entre le gouvernement danois et des industriels, au sein de la Galerie des Solutions au Bourget. Cette initiative répondait à la volonté de la Présidence de la COP 21 de donner une dimension concrète, économique et industrielle à la lutte contre le réchauffement climatique, rappelle Catherine Juillard, Directrice du département Bâtiments durables et Relations Institutionnelles de Velux France. Cette approche est parfaitement incarnée par le groupe danois. Dès 2007, il s'est engagé à lutter contre le changement climatique avec un objectif ambitieux : réduire de 50 % toutes ses émissions de CO₂ à l'horizon 2020 (sociétés commerciales et usines de production). Aujourd'hui, il est très en avance sur cet objectif : en 2014, il avait déjà réduit ses émissions de plus de 29 %. La réduction de son empreinte carbone est supérieure de 15 % aux exigences de l'UE, ce qui correspond à 9 ans d'avance sur les objectifs européens. Le décompte CO₂ économisé depuis 2007 tourne sur son site internet ! Le groupe n'a pas attendu pour lancer ses 1^{ères} expérimentations de bâtiments exemplaires en termes de lutte contre le changement climatique. Après ses prototypes de surélévation, Velux est passé à la vitesse supérieure avec l'opération Model Home 2020 : en France, la Maison Air et Lumière a été habitée au quotidien par une famille pendant 1 an. Le groupe s'est engagé durant la dernière décennie, en tant que maître d'ouvrage ou partenaire, dans la construction de 21 bâtiments expérimentaux, dans 12 pays aux environnements et climats différents. S'appuyant

sur ces expériences, il peut dire que les bâtiments de demain sont d'ores et déjà réalisables, à haute efficacité énergétique et faible impact environnemental, tout en procurant un climat intérieur sain pour leurs usagers. Sa philosophie est claire : « Trouver l'équilibre entre la performance énergétique, environnementale et le confort de vie & de santé. Nous sommes allés au-delà de ce que nous avons imaginé », constate Catherine Juillard, évoquant l'aspect positif sur la santé de la Maison Air & Lumière, révélé pendant son expérimentation in vivo monitorée : outre l'apport de lumière naturelle supérieur (1 h de plus que dans une maison voisine), ont disparu manifestations d'asthme et maux de tête des habitants. Le concept dûment testé a inspiré une cinquantaine de constructeurs de maisons individuelles : ils ont travaillé sur des éléments simples, tels que l'éclairage de la cage d'escalier par une fenêtre de toit en hauteur, motorisée de préférence, qui permet aussi un rafraîchissement l'été. Ce principe de tirage thermique, testé avec l'École des Mines de Paris, favorise un gain de température de 5°. Prévoir une fenêtre de toit motorisée ou à fonctionnement solaire représente pour un constructeur un surcoût très faible ramené au prix d'une maison ; c'est une solution bénéfique aussi en logement collectif. La nouvelle fenêtre de toit Velux incarne un produit étudié pour le bâtiment de demain, qui assure le meilleur équilibre environnemental, énergétique et en termes de confort par rapport à l'émission de CO₂ et y ajoute facilité d'installation et poids réduit. L'efficacité de son double vitrage contribue à ces 3 derniers avantages : « En double vitrage, la nouvelle fenêtre de toit Velux est très performante et, en pose encastrée, offre Uw 1.1, presque la performance d'un triple



Projet RenovActive mené par Velux dans la banlieue de Bruxelles.

vitrage. La version triple vitrage est donc réservée aux zones froides. Par ailleurs l'élaboration de Fiches de Déclarations Environnementales et Sanitaires propres à Velux sur ses fenêtres nouvelle génération en bois ou polyuréthane et sur les raccords d'étanchéité, vérifiées par une tierce partie, traduisent « l'engagement du fabricant de communiquer objectivement et en toute transparence sur leur impact environnemental ». Un atout important pour les maîtres d'ouvrage engagés dans une démarche HQE de plus en plus courante en neuf et en commandes publiques, puisque ces FDES mesurent l'impact environnemental durant le cycle de vie complet du produit. Un élément crucial à l'aube de la réglementation du bâtiment 2020, qui inclura la prise en compte des émissions de CO₂. Velux Integra, version motorisée, accessible en fourni-posé pour un surcoût de quelque 40 % par rapport à la version manuelle, se révèle un régulateur particulièrement efficace et offre l'avantage à l'utilisateur de reprendre la main quand il est présent dans l'habitat. La recherche d'un habitat sain se concrétise par le lancement en 2015 par Velux du 1^{er} baromètre éponyme au niveau européen.

Au-delà des produits eux-mêmes, leur interaction



Maison Air et Lumière, source d'inspiration pour les constructeurs de maisons individuelles.



La fenêtre de toit nouvelle génération motorisée Integra de Velux.

est donc adaptée au bâtiment de demain, dont le toit en pente équipé de fenêtres Velux, colonne vertébrale du projet Model Home 2020 en France. « Cette démarche d'expérimentation est dans l'ADN de Velux » et lui permet d'être utile à la planète et à la société (créer des m²) ! L'étape suivante portera sur le bâtiment existant, avec un projet mené en partenariat avec un bailleur social belge, à Anderlecht en Belgique. Le concept RenovActive porte sur la réno d'une maison mitoyenne de 80 m², dans un complexe de logements sociaux. Associant santé et bien-être aux économies d'énergies, il s'appuie sur les principes Active House qui visent l'équilibre entre confort de vie, énergie et environnement. Objectif, créer de l'espace habitable supplémentaire par l'aménagement des combles, en minimisant l'impact environnemental et maximisant le confort de vie : « La rénovation est un enjeu prioritaire et cette expérience traduit une approche technico-économique de la performance puisque menée en partenariat avec un bailleur social. Les locataires expérimenteront durant 2 ans cet habitat rénové pour en prouver le caractère reproductible ».

Outre la fenêtre de toit en pente, son cœur de métier, Velux a diversifié son offre d'entrées de lumière : sun tunnel, fenêtre coupole pour toit terrasse, verrière modulaire développée avec l'architecte Norman Forster pour le non résidentiel. Velux se pose bien en spécialiste de l'entrée d'air et de lumière pour toutes formes de toits et de bâtiments, fidèle à ses principes de performance énergétique, confort (gestion solaire) et motorisation. Cette dernière, sous protocole io home-control, pour répondre à la demande croissante de pilotage des équipements la maison via une seule télécommande. La R&D travaille en permanence

à l'optimisation de ses gammes de produits et concepts de bâtiments sur les thématiques de la lumière.

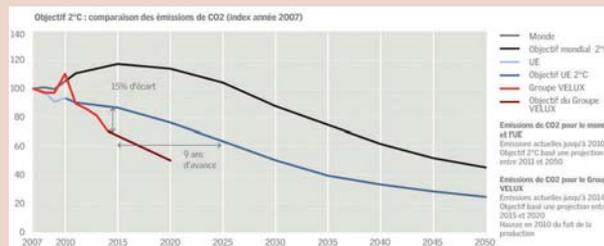
Le 3^e niveau d'engagement environnemental porte sur la production elle-même. Depuis 2007, Velux s'est engagé dans une démarche de réduction de ses émissions de GES, en baisse de 31 % pour les sites de production français. Feuquières-en-Vimeu (VKR France) était d'ailleurs certifié Iso 14001 dès 2003. Toutes les usines sont par ailleurs engagées dans la certification Iso 50001, avec 10 % de réduction supplémentaire d'économie d'énergie à la clé dans les 2 ans : ce système de management proactif est conçu pour augmenter les économies d'énergie à tous niveaux sur les sites de production (ressources et comportements). En 2015 d'ailleurs, chaque usine avait fait l'objet d'un audit énergétique. Le site français est précurseur dans cette démarche qui suppose l'implication de chaque salarié, accorde de l'importance à chaque geste et doit « capillariser tous les niveaux de l'entreprise ». La flotte industrielle de 85 véhicules de commerciaux français est ainsi peu émettrice en CO₂. Le site picard organise des challenges du développement durable permettant à chaque collaborateur de soumettre des idées le favorisant : convoyage automatique des pièces doté d'un détecteur qui arrête le tapis s'il est vide, instauration de boutons de réglage du débit des moteurs en fonction du rythme de production...

Construction 21, plate-forme collaborative en faveur de la construction durable à laquelle

contribue Velux (création d'une catégorie santé & confort), a présenté à l'occasion du Buildings Day de la COP 21 les 8 gagnants des Green Building Solutions Awards au Bourget. Le Refuge du Goûter, à la construction duquel a participé Velux, est lauréat d'une des 2 prix du public.

Le concours International Velux Awards organisé tous les 2 ans encourage les étudiants en architecture du monde entier à explorer le thème de la lumière naturelle. La 7^e édition lancée en novembre dernier crée 2 nouvelles catégories : Lumière naturelle dans les bâtiments et Recherches à partir de la lumière naturelle.

Michel Langrand, Président de Velux de 1992 à 2015, a été particulièrement actif dans cette démarche environnementale. « Il a développé avec succès une vision commerciale inspirante autour de l'habitat durable, porteuse de sens pour les collaborateurs de l'entreprise et les clients. Il a également positionné Velux en France en acteur engagé dans la société, à travers de nombreuses initiatives comme l'impulsion du mécénat des Fondations Velux en faveur de la restauration du patrimoine ». Appelé à assurer auprès de Jørgen Tang-Jensen, CEO du Groupe, des missions internationales de conseil, il est remplacé par Benoît Fabre qui a travaillé avec lui durant 2 ans et poursuivra « sur le chemin de l'excellence qu'il a tracé ». Après un parcours complet au sein du Groupe Philips (lumière déjà...), il a rejoint le Groupe en 2014 en tant que Directeur régional des ventes pour l'Île-de-France et Directeur de la stratégie des comptes nationaux de la distribution. ■



Objectifs de réduction des émissions de CO₂ depuis 2007 : Velux est en avance.



La fenêtre de toit Velux s'équipe de nouveaux stores plissés isolants.



PERGOLAS : RETOUR AUX ESSENTIELS

Devenues incontournables dans le paysage de l'outdoor living, les pergolas occupent tous les espaces en reconquête d'offres plus minimalistes même pour les très prisées propositions bioclimatiques. (Algarve de Renson).

Après une course à l'armement, soutenue par un courant en faveur d'un outdoor living prolongé, la pergola revient aussi à plus de simplicité. Sans sacrifier à ses possibilités infinies de personnalisation.



Version non rétractable pour la nouvelle pergola bioclimatique de Soliso Europe, Pergo'klim access.

Certes, la crise n'en finit pas de souffler sur les marchés. Mais celui de la pergola se porte plutôt très bien avec une croissance au moins à deux chiffres que personne ne se risque pourtant à estimer. Chez Kawneer, « la protection solaire de manière générale est en pleine croissance », confirme Bertrand Lafaye, responsable marketing et communication. Chez Solisystème, Charles Castel abonde, « le marché de la pergola se porte bien. Nous avons réalisé une belle progression en 2015 et espérons la même en 2016 ». Du coup, tous les industriels ajoutent cet équipement de terrasse perfectionné à leur gamme. Du fabricant de stores à celui de véranda en passant par le gammiste. « La pergola est une vraie tendance car elle a aussi un véritable rôle de protection solaire », continue Charles Castel. Seul souci : le portefeuille des ménages lui reste hermétiquement fermé. Et ce en dépit du mieux qui plane sur la construction et l'immobilier avec des transactions qui renouent à leurs meilleurs niveaux. Alors en attendant un véritable vent d'optimisme conjoncturel qui se diffuse encore mal, les industriels reviennent aux essentiels. « Désormais deux tendances se dessinent nettement, ajoute Charles Castel. D'un côté, les clients veulent personnaliser leur pergola par la couleur, les options et les accessoires. De l'autre, les consommateurs attendent de la simplicité en y intégrant forcément une notion de budget ».

Jusqu'à 30 % de moins

En 2016, après s'être parée de nombreuses options pour une sophistication appréciée mais synonyme de niche, la pergola se réinvente économiquement. « A quel niveau de prix le marché est-il prêt à aller ? interroge Bertrand Lafaye. Est ce que j'achète une pergola ou une véranda ? Jusqu'où place-t-on le curseur de chacun de ces espaces qui prolongent la vie à l'extérieur ? Une pergola hybride, une véranda hybride ? On est peut être allé trop loin dans les options. Le marché est par conséquent en train de se réajuster ». La preuve chez Soliso Europe. Le spécialiste du store a d'abord été sur ce créneau de la pergola des lames orientables et rétractables avec Pergo'klim devenant du même coup un des précurseurs. « Sur ce marché de la pergola bioclimatique le point de différenciation n'était pas évident à trouver, nous avons d'abord souhaité montrer notre savoir-faire et proposer une nouvelle solution innovante », confie Christophe Pichot, directeur commercial et marketing de Soliso Europe. Mais à l'occasion du dernier mondial du bâtiment, l'industriel a dévoilé une alternative plus... économique. « Elle est 30 % moins chère, et du coup en adéquation avec les prix marché ». Pergo'Klim Access 250 s'inscrit donc résolument dans l'alternative budget. Bioclimatique, performante et esthétique elle perd seulement sa fonction rétractable pour se rendre plus abordable. « Après, elle est exactement la même que



Existant aussi en version manuelle, l'espace de vie multi-saisons Essentielle de Technal s'est rendu évolutif et accessible.



Chez Roche Habitat, deux packs permettent d'accéder à la pergola bioclimatique Austral, pour deux niveaux de gamme adaptés aux budgets.

la Pergo'klim d'un point de vue qualitatif », rappelle Christophe Pichot. Chez Technal, l'Espace de vie multi-saisons Suneal se décline aussi en version...Essentielle. S'il garde tous ses atouts bioclimatiques (lames courbes ou plates à implantations variables, orientation jusqu'à 130°...), il est d'abord proposé en version manuelle avec la possibilité de le motoriser ensuite ou d'ajouter de nombreuses options : capteurs de pluie, de vent et de température, éclairage Led, store zippé motorisable, chauffage infrarouge, panneau coulissant, jalousie orientable, auvent frontal.... Chez Roche Habitat, deux niveaux d'entrée sont proposés pour une pergola bioclimatique abordable par le plus grand nombre. Avec le Pack Essentiel, Austral répond aux fonctions indispensables de protection solaire et de ventilation de la terrasse. Les options de personnalisation sont proposées à la carte. Avec le Pack Excellence c'est une offre sur-mesure selon les fonctionnalités voulues par le particulier qui est proposée. Avec les Essentiels à côté de son offre de sur-mesure, Solisystème rend la toiture bioclimatique adaptable à toutes les structures : les lames orientables jusqu'à 160 ° gèrent la luminosité, l'ombre et le soleil, tout en créant une ventilation naturelle rafraîchissante. En position fermée, elles permettent de s'abriter de la pluie. « La notion d'évolutivité s'impose en partant de la simplicité, de dimensions standard et avec la possibilité d'équiper ensuite sa pergola, reprend Charles Castel. Nous assistons par exemple à une belle progression sur les stores mais à ajouter plusieurs mois après ». Toujours



Avec les Essentiels, Solisystème spécialiste historique de la pergola sur-mesure crée une offre adaptable à toutes les structures.

dans cette idée de préserver le budget des particuliers « un critère clé », Concept Alu a poussé la démarche au travers de son slogan « de la pergola à la véranda, il n'y a qu'un pas ». Comme son nom l'indique Evolutiv' a été conçue pour recevoir des équipements de confort au fur et à mesure : volet, store, toiture opaque, vitrage, chéneau de grande contenance pour la gestion des eaux de pluie.... Cette pergola, assemblée avec les mêmes matériaux que les vérandas Concept Alu (assemblage à coupe d'onglet, visserie en acier inox 316 L...) avec lames orientables télécommandées en standard,

À vivre

Villa Duflot : www.villa-duflot.com
Fabricant installateur : **Abel Alu (66)**

Toitures BSO* & Pergolas

Wallis Outdoor 

L'art de Vivre

Lauréate du palmarès **ArchiDesignclub** 2013, catégorie Menuiserie Brise-soleil
by muuz



Photos : Richard Spang Aster2010 pour Profils Systèmes - Juin 2015



Suivez-nous sur :



www.profiles-systemes.com

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES

L'alu naturellement



La pergola bioclimatique aluminium Evolutiv' de Concept Alu a été conçue pour se perfectionner au fur et à mesure des besoins de confort tout en respectant un critère clé : le budget.

peut ensuite recevoir des éclairages Led en toiture et/ou en périphérie, des stores zippés, etc. « Sur une pergola, il faut pouvoir en rajouter, car ce sont des produits qui de manière standard atteignent désormais un certain prix, mais il faut aussi composer avec une certaine concurrence qui dévoie le marché par le bas », regrette Christophe Pichot.

Incontournables bioclimatiques

Mais il bénéficie aussi d'un soutien de taille : celui de la réglementation. « Portée par la RT 2012 en attendant les effets de la RT 2020, la pergola en tant que protection solaire est devenue tendance dans l'habitat », continue Christophe Pichot. Et Bertrand Lafaye de préciser : « dans sa version bioclimatique, elle ajoute le confort à la dimension de performance énergétique et constitue désormais le cœur du marché ». D'où une offre idoine qui ne cesse de s'étoffer. « Car cette proposition est une vraie lame de fond qui tire vers le haut, qui ouvre à l'innovation et à de nouvelles propositions ». Équipées de lames comme des brise-soleil et orientables, elles permettent de moduler les apports solaires, de ventiler naturellement grâce à une circulation d'air entre les lames et de protéger les occupants qui veulent profiter de leurs terrasses le plus longtemps possible. Avec Kanopée, Kawneer propose une pergola bioclimatique à lames orientables motorisées, performante et robuste. Ses poteaux en aluminium posé sur des pieds en inox supportent



Prête-à-poser, la pergola bioclimatique Kanopée de Kawneer propose de larges dimensions jusqu'à 7 mètres sans poteau intermédiaire en longueur et jusqu'à 4,5 m en largeur et en hauteur.

une toiture avec lames orientables motorisées en aluminium avec axe en inox pivotant. Un bandeau périphérique symétrique assure une ligne épurée. En quelques secondes, les lames s'adaptent aux changements climatiques. Elles s'orientent automatiquement grâce à des capteurs de vent, de pluie ou de température en option. Et peuvent se piloter à l'aide d'une télécommande radio cinq canaux. Flexible, elle s'adapte à toutes les configurations de pose : en angle, contre une façade, entre trois ou quatre murs, autoportante. Ainsi, à l'occasion de Batimat, Pratic a proposé Opéra



Avec Opéra, Pratic investit le créneau de la pergola bioclimatique à options multiples pour apporter un maximum de confort.

sa version de pergola bioclimatique avec lames brise-soleils pouvant pivoter jusqu'à 140 °. Équipée de gouttières pour la gestion des eaux pluviales, elle s'éclaire grâce à des Led ou à des spots intégrés dans les lames pour varier l'intensité et

l'inclinaison de la lumière. Elle peut s'agrémenter de stores zip verticaux manuels ou motorisés, mais aussi de portes coulissantes en verre pour une fermeture totale.



Pergolas BIOCLIMATIQUE & ARLEQUIN

Habillez votre terrasse pour les quatre saisons



www.solisysteme.com



L'inclinaison des lames à 135° de la pergola Wallis & Outdoor de Profils Systèmes évite la surchauffe l'été, optimise les apports solaires l'hiver et s'équipe de nombreuses options complémentaires.



La pergola bioclimatique Kedry de Gennius déploie des dimensions maximales de 400 cm de large pour une projection de 810 cm et résiste à des vents jusqu'à 100 km/h.

Des grandes dimensions et du rétractable

Chez Profils Systèmes où une nouvelle pergola à lames fixes va être bientôt lancée, celle bioclimatique Wallis & Outdoor se fond dans tous les styles d'architecture : moderne, contemporaine, classique. L'inclinaison de ses lames à 135° évite la surchauffe l'été et optimise les apports solaires l'hiver. Pour les grands espaces, elle peut atteindre jusqu'à 7 000 x 4 500 mm, d'une hauteur maxi de 3 000 m. Plusieurs configurations sont possibles : autoportantes (9 poteaux), fixations murales (2 poteaux), flottantes ou entre murs (sans poteau), fixation d'angle (en trapèze). Et pour compléter son confort plusieurs options sont disponibles : bandeaux à Led ou spots encastrés ; parois vitrées ou opaques, fixes ou coulissantes ; toiles screen ou stores ; sonorisation ; chauffage ou brumisateur. Chez Gennius, la pergola Kedry à lames orientables commandées déploie la puissance d'un moteur à piston, et des lames dotées d'une gouttière et d'un joint PVC pour constituer une véritable barrière anti-pluie. Cet ilot autoportant à additionner de stores latéraux et de vitrage, agrmente le confort avec des barres de spots ou audio en option. En version haut de gamme la pergola bioclimatique séduit aussi quelques industriels qui la rendent décapotable. Après Biossun ou Soliso Europe, c'est au tour de Renson d'investir le créneau du rétractable. Disponible cette année sur le marché français, Skye associe une construction en aluminium et une toiture composée de lames orientables et rétractables. Grâce à la technologie de l'industriel nommée High Helix Technology, les lames sont entraînées individuellement afin de pivoter et de se



1 - La nouvelle pergola bioclimatique à lames rétractables de Renson peut être agrémentée d'un éclairage dans les colonnes et les profils, d'enceintes, de systèmes de chauffage, de screen résistants au vent, de portes, de panneaux en verre coulissants...



2 - Marquises investit aussi le créneau de la pergola bioclimatique rétractable

rétracter pour une utilisation fluide. Elles s'orientent verticalement et se rapprochent les unes des autres lorsqu'elles se rétractent. Lorsqu'elles se referment, elles se positionnent horizontalement pour former un toit parfaitement plat. En cas de pluie, l'eau s'évacue sur les côtés, et à l'ouverture des lames. Marquises vient aussi d'élargir sa gamme Open, en développant un nouveau produit aux lames orientables et rétractables devenant dans ce cas Open R. Du très haut de gamme sur un marché de niche certes. Mais révélatrice d'une offre qui ne cesse de se structurer.

LA TOILE SURFE SUR LA VAGUE

Face à l'aluminium, la toile n'est pas pour autant en perte de vitesse. Bien au contraire. Elle se réinvente toujours plus qualitative. Et le screen, corollaire incontournable de la protection solaire, profite aussi de ce marché qui s'offre naturellement à lui.

Il suffit de voir les nouvelles propositions des industriels cette année pour constater une montée en gamme aussi du côté des toiles en toiture. Ainsi, la pergola Softop Excellence de Monsieur Store est constituée d'un système de toiles à vagues rétractables monté sur un porte-toile avec

chariot à roues à roulement à bille. La toile est guidée par glissière et entraînée par une courroie de distribution crantée résistante. Les eaux de pluie sont récupérées par les gouttières dans les piliers. La structure autoportante ou rattachée en façade peut être équipée de fermetures périphériques, de chauffage ou d'éclairage Led. De son côté, Pratic a présenté lors de la dernière édition de Batimat une nouvelle génération de structures à couvrir de toiles. La première, Nomo, est réalisée exclusivement en aluminium extrudé avec une toile accordéon et une fermeture latérale Zip Raso intégrée dans un profil de dimension



Structure à toile rétractable et confort maximum pour la dernière pergola née chez Monsieur Store.



NOUVEAU!

Le store de pergola
PERGOTEX II

LABEL D'OR
ELU PRODUIT DU BTP
PAR LES PROFESSIONNELS
2016

L'effet cabriolet, la protection en plus !

La combinaison parfaite entre
un store et une toiture de terrasse !

- montage et maintenance facile
- des lignes claires et modernes
- éclairage LED intégré
- dispositif de tirage robuste
- écoulement de l'eau contrôlé

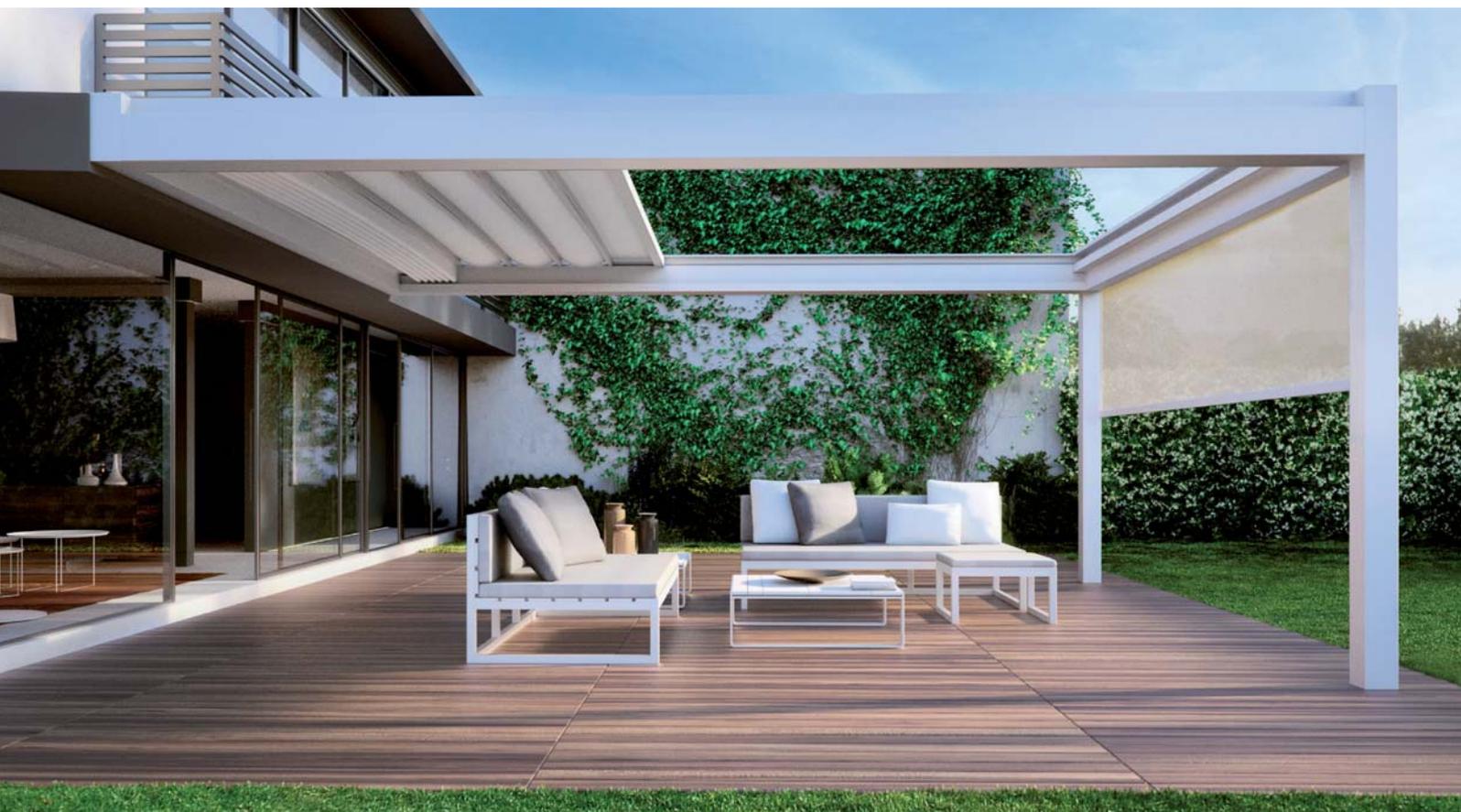
Pour plus d'informations :

Tél. : 0170 99 00 37

[weinor.fr / PergoTex2](http://weinor.fr/PergoTex2)

weinor

Stores Toits de terrasse Oasis de verre



Nomo de Pratic avec sa toile accordéon pour profiter du soleil est déclinée en modules de 700 x 550 cm. Pour une pose libre ou rapportée en façade.

réduite. Les profils accueillent les stores verticaux. Motorisée, cette pergola peut être équipée de lampes Led périphériques, ou d'éclairages à intensité réglable. Avec Meta, Pratic joue la carte des grandes dimensions pour une étendue maximale de 9 mètres, avec rails de guidage de 100 mm x 160 mm intégrés à la structure. Fusion pour sa part impose des lignes légères grâce à des profils de 60 x 120 mm, portant tout de même les dimensions jusqu'à 6 500 mm. Pour assurer une couverture intégrale, les barres de charge de ces deux pergolas peuvent abriter un store vertical ou des fermetures latérales. Elles se complètent aussi de Led placés dans les traverses pour diriger le flux lumineux de manière optimale. Gennius pour sa part décline XTesa une pergola à toile à enroulement motorisée. Étanche, elle est dotée d'un système breveté de tension électronique de la toile (hookup-unhook) résistant à des vents de force 10. Et pour plus de confort, l'électronique est assurée par la gestion instantanée par télécommande de l'ouverture/fermeture de la toile. De largeur 2 500 mm avec des modules qui peuvent être juxtaposés, la projection est de 7 000 mm avec auvent en option. Autre proposition de Gennius : Saki (S Light), un concept de

Grandes portées jusqu'à 9 mètres pour Meta de Pratic, à poser en façades et à équiper de stores verticaux pour moduler les apports solaires.



Profils tout en finesse pour la pergola Fusion de Pratic.

toile rétractable. Ses ondulations apportent de la rondeur et de la douceur au design contemporain de la structure à l'intimité préservée par l'installation de rideaux latéraux. Avec un encombrement minimum de 220 mm x 380 mm, ses dimensions maximales sont en largeur de 7 000 mm pour une projection de 3 500 mm.

Pergola : destination de prédilection pour les screen

Côté screen aussi on s'est plié aux exigences de la pergola, « il s'agit pour nous d'un domaine actif et dynamique », révèle Séverine Basque, chef de produits Protection solaire et façade chez Serge Ferrari. Et pour cause. Partenaire naturelle de la protection solaire, les screen se composent « d'une offre parfaitement adaptée à la pergola. Ils s'utilisent à l'horizontal avec des solutions étanches, opaques ou translucides. En position verticale aussi, ils sont parfaitement étanches. Micro-perforés, ils permettent la vue sur l'extérieur et la circulation de l'air ». Chez Serge Ferrari, le Soltis 92 s'impose comme un véritable bouclier thermique en toiture. Sa protection thermique est renforcée grâce à des micro-aérations qui régulent l'apport thermique du soleil. Ce screen présente aussi l'intérêt d'absorber et rejeter 97 % de la chaleur quand il est placé à l'extérieur. Léger (420 g/m²) pour une épaisseur de 0,45 mm, il fait aussi valoir la démarche de recyclabilité à 100 %

D'encombrement minimum au mur (220 x 380 mm), la pergola XTesa de Gennius se découvre grâce à sa toile à enroulement. Son étanchéité est garantie par le système Zip et par la tension de la toile.



La toile rétractable à empaquetement de Saki proposée par Gennius offre l'esthétique élégante des vagues formées par la toile.



TEL 02 41 30 10 00 FAX 02 41 30 10 20
Site Internet : <http://www.tellier-protec.com>





de ces produits grâce au procédé Texyloop mis en place par l'industriel. Chez Dickson Constant, on a pris le parti de dédiée totalement une collection à la pergola. Area + se décline en plusieurs gammes. Expansion est recouverte d'une fine membrane translucide et à l'aspect textile et mat, elle se transforme en toiture en tissu 100 % imperméable. Pour une alternative discrète et légère aux toitures à lames, sans sacrifier à la protection solaire, elle libère le champ de vision et autorise de grandes largeurs (laize de 300 cm). En toiture et en brise-vue latéral, Sunworker Cristal autorise

aussi de grandes dimensions, combinant bien-être, confort thermique, et apport en lumière variable grâce à une variété de coloris du plus pâle au plus foncé. Sunvision donne le toucher et l'aspect textile à une toile ajourée conçue pour habiller les côtés de la pergola. Enfin les toiles Vélum & Natté pour les rideaux et voilages extérieurs, résistent aux intempéries. Tout en donnant un joli style cocon à la pergola et en signant un retour à sa fonction initiale... Et essentielle : protéger des aléas climatiques.



Avec ses screen composites Soltis 92, Ferrari apporte une solution toile en pergola qui garantit une visibilité vers l'extérieur optimale, sans éblouissement, tout en protégeant de la chaleur et dans 50 couleurs.



Avec Area+ Dickson décline une gamme complète de toiles pour habiller les pergolas des toitures aux périphéries.

DE NOUVELLES OFFRES POUR DE NOUVEAUX MARCHÉS ?

L'offre pergola s'est considérablement étoffée et diversifiée en moins de deux ans. Avec une pergola bioclimatique devenue incontournable, il faut maintenant se différencier.



Weinor a lancé le store-pergola. Soit une structure posée sur deux poteaux - dimension maximale 7 000 x 6 500 mm - avec toile PVC dotée d'une technique de pliage pour une installation aisée, et un entretien facile.

Esthétisme,
Economie d'énergie,
Performance et Qualité

THERMIXEL

Ouvrant monobloc pour porte d'entrée
Adaptable aux profils dormants PVC et Aluminium du Marché*

Solutions esthétiques et dimensionnelles

- Profil ouvrant invisible
- Dimensions les plus étendues du marché
- Large choix de modèles et vitrages décoratifs
- Design personnalisable
- Couleurs et finitions multiples intérieures/extérieures

Solutions techniques innovantes

- Triple vitrage feuilleté faiblement émissif
- Haute efficacité thermique $U_p \leq 0,5 \text{ W/m}^2\text{K}$
- Usinage des ferrures, serrures et quincaillerie à la demande
- Assistance et accompagnement dans le développement de vos projets

P7 PRODEVIS
HERCULEPRO



* liste des profils adaptables disponible sur simple demande

volma
www.volma.com



Attente ponctuelle et différente des consommateurs ou seulement proposition portée par les industriels, plusieurs autres pistes se dessinent sur la planète pergola. Et dans tous les cas, elles apportent d'autres opportunités. « Sans que l'on puisse parler de forte demande, nous avons tout de même constaté que certains clients nous ont acheté seulement des structures pour les couvrir ensuite de panneaux en polycarbonate ou de panneaux sandwichs », constate Charles Castel, à la tête de Solisystème. Les lignes bougent. D'autant « qu'un des succès de la pergola tient à son évolutivité et à ses possibilités de modularité », qu'il faut continuer à exploiter. Conséquence : chez Weinor on inaugure même le concept de store-pergola, compromis entre le store et le toit-terrasse. La toile en PVC qui sert de couverture se replie grâce à un interrupteur. Un capot de protection de la toile constitué d'un profil en aluminium réduit les nuisances sonores par temps pluvieux. L'évacuation des eaux pluviales est assurée par une gouttière dissimulée dans les poteaux. Des gaines séparées assurent le passage des câbles pour ajouter des accessoires. Chauffage rayonnant ou stores verticaux se montent facilement grâce à des éléments pré-câblés et à une forme carrée des poteaux. Les éléments de construction en verre et stores verticaux se fixent sans profils de butée. Le store-pergola s'installe selon une inclinaison de 0 à 25 degrés. Il est doté d'une courroie crantée sur roulement à billes résistante et silencieux. Un éclairage Led peut s'intégrer dans les traverses du store repliable pour plus d'esthétique. Renson décline sa ligne de pergola Algarve en toiture plate de terrasse tout simplement rebaptisée Algarve Roof. À ses avantages intrinsèques, cette solution qui pourvoie le marché de l'outdoor apporte aussi la possibilité de s'intégrer à une structure existante. Marques de son côté revisite la pergola par la géométrie de la structure. Avec Open Arche, elle sort du cadre par un décrochement en forme d'arche. En aluminium extrudé de 240 x 110 mm, elle est libérée de ses poteaux et offre une vue dégagée, pour un aspect d'ensemble très aérien. Avec l'option panneaux transparents, elle prend des airs de jardin d'hiver. Pour prolonger aussi le confort de la pergola toute l'année, Sunflex Aluminium Systeme a développé SF 30 : des parois en verre avec un système de coulissant-pivotant qui transfère le poids total sur les rails du sol.



Cette toiture de terrasse à intégrer à une architecture existante reprend le principe des toits plats des pergolas bioclimatiques : Algarve Roof de Renson.



Géométrie nouvelle pour cette pergola à installer en pose libre arche simple et double ; en pose murale frontale et latérale arche simple. Open Arche de Marques



Sunflex Aluminium système décline un ingénieux système avec le coulissant-pivotant baptisé SF 30. Son originalité : il transfère le poids total sur les rails du sol.

PROLONGEZ VOS VACANCES

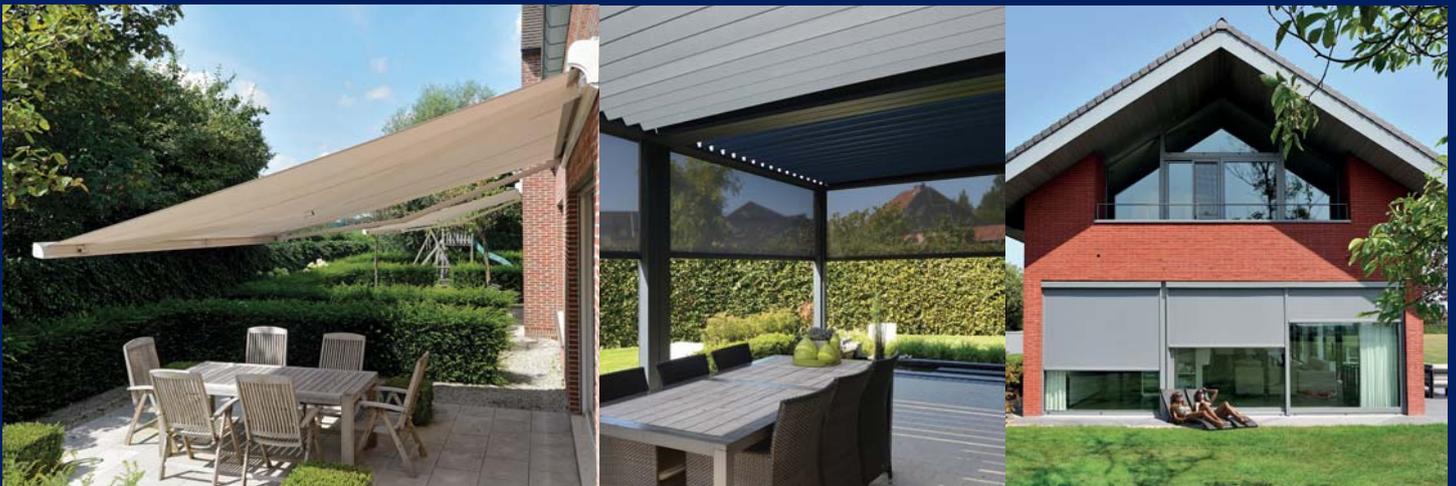
Pergolas bioclimatiques - Stores bannes - Screens



participant
**FENSTERBAU
FRONTALE**

BRUSTOR[®]
OUTDOOR SUN SYSTEMS

www.brustor.fr





Abris de terrasse : un nouveau marché ?

Toujours dans ce souci d'apporter une réponse économique sur le marché de la protection solaire, des alternatives à la pergola s'invitent sur les façades. C'est notamment le cas des abris de terrasse qui sous un même vocable regroupe des variantes.

Ainsi, Tellier Protec, notamment spécialisée dans la fabrication de pergolas bioclimatiques en aluminium vient de lancer un nouvel abri de terrasse baptisé Glisséo. Sa toiture, composée de trames de quatre panneaux en polycarbonate se coulissera manuellement dans le sens de l'avancée. Ainsi, l'utilisateur peut moduler selon les envies l'apport



Les panneaux de toiture de l'abri de terrasse Glisséo de Tellier Protec coulissent pour faire entrer le soleil ou protéger contre les intempéries.

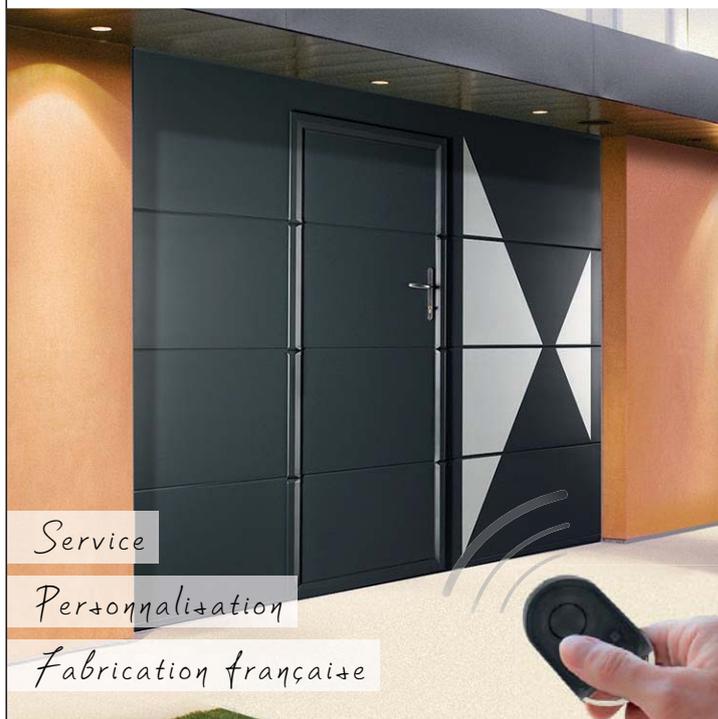


1 - Avec cette toiture aux panneaux aluminium arc-en-ciel, l'utilisateur peut les regrouper pour créer une ou plusieurs zones d'ensoleillement, d'ombre ou se protéger de la pluie.

2 - Surfant sur le créneau des terrasses protégées du soleil et de la pluie, en évitant de longues démarches administratives et des travaux de construction coûteux, Sib propose son Abri de Terrasse.

3 - L'abri de terrasse Basik de Véranda Rideau signe l'entrée de gamme d'une protection de terrasse contre les aléas climatiques et adaptée à tous les budgets.

solaire, la protection contre les intempéries... Un abri de terrasse qui, dans ce cas, occupe le même créneau de la simplicité pour tous budgets ouvert en 2014 par Solisystème avec sa pergola Arlequin et ses panneaux coulissants en aluminium modulables par la couleur et la possibilité de combinaisons personnalisées. Chez SIB, on enrichit l'offre d'aménagement des fermetures et extérieurs de la maison - portails, clôtures, volets, portes de garage et garde-corps - avec une gamme d'abris de terrasse déclinaison de ses carports. La structure en aluminium thermolaqué (quatre teintes au choix), et la couverture en polycarbonate compact ou alvéolaire teinté gris ou en polypropylène compact ton blanc, ont été choisis pour leur solidité et leur esthétique. Conformés aux normes CE, et bénéficiant des labels européens Qualicoat et Qualimarine, cet abri de terrasse est disponible en dimensions standards ou sur-mesure. Plutôt à l'image des abris de piscine, et conçu de manière aussi à profiter un maximum de sa terrasse grâce aux apports solaires, Véranda Rideau décline pour sa part une gamme complète d'abris de terrasse. « Elle est pensée pour prolonger l'espace de vie en créant un lien entre l'intérieur et l'extérieur », définit Bernard Cousin, directeur général de Véranda Rideau. « Nous connaissons un véritable engouement pour ces espaces avec une progression notable ». Simples à installer, destinés à protéger la terrasse de la pluie et du vent, ces abris de terrasse démarrent avec l'offre Basik en polycarbonate compact traité anti-UV avec système d'ouverture centrale. « Elle apporte une véritable protection, et une vraie transparence permettant à la lumière d'entrer à 100 % ». En version Panoramik, il est équipé de panneaux relevables, indépendants les uns des autres pour une ouverture totale de la façade grâce à une absence totale de seuil. Enfin, Telescopik en gamme premium, cet abri de terrasse existe en verre trempé de 4 mm pour la façade et les côtés, surmonté en toiture de polycarbonate plié traité anti-UV. Une offre plus proche de la véranda que de la pergola « avec laquelle elle n'a rien à voir », appuie le dirigeant de Véranda Rideau. Mais en tout cas elle confirme une diversification et une segmentation de plus en plus poussée de l'outdoor living intégrant des possibilités pour tous les budgets. ■■



Service

Personnalisation

Fabrication française



L'ALLIANCE DE LA
QUALITÉ
 ET DU
DESIGN

RETROUVEZ-NOUS SUR LES SALONS

AQUIBAT
 18-19 MARS 2016
 HALL 3 - STAND C28

**NORD
 BAT**
 2016

STAND D12

www.fame.fr



JACQUES LLADOS, OPTIMISER, ACCÉLÉRER ET CONSTRUIRE ENSEMBLE

Jacques Llados, nouveau Directeur Général de Schüco International S.C.S. (Schüco France).

À 50 ans, le nouveau directeur général de Schüco International S.C.S. affiche un parcours de 25 ans essentiellement dans le second œuvre du bâtiment et cultive une philosophie humaniste.

Ses parents, Catalans d'origine, se sont installés en France. Son père y a créé une entreprise de maçonnerie ; Jacques l'accompagne sur les chantiers chaque été. Il a hérité de ce gène du bâtiment, comme son frère, architecte, mais n'a pas les talents manuels de son père. Après un Deug de droit à la fac de Montpellier, il choisit « l'école de la vente » pour œuvrer dans cet univers. Démarrant en 1990 chez Tarkett, leader du revêtement de sol d'origine allemande, il y gravit les échelons -attaché commercial, responsable grands comptes, directeur régional île de France- avant de prendre la direction ventes et marketing

Espagne et Portugal de Thermor (groupe Atlantic). Sa mission, plus globale, lui permet de s'initier au management d'équipes et à une culture différente.

Entré en tant que Directeur des Ventes chez Velux, groupe leader et innovant qui s'adresse tant aux professionnels qu'au particulier, il vivra le lancement d'une nouvelle génération de fenêtre de toit en 2000. Il opte ensuite pour une PME, Tixit : passage à l'industrie dans une entreprise alsacienne à taille humaine, vouée au rayonnement en particulier pour les musées, et nouvelle étape : direction commerciale et marketing, puis direction des opérations, avec la

responsabilité des sites de production et l'apprentissage du métier d'installateur. Retour au bâtiment en 2009, chez BDR Thermea. Directeur commercial et marketing, il est chargé de redresser les résultats financiers de Chappée, faisant passer l'EBITDA de - 5 à + 5 M€ en 1 an. Un succès qu'il attribue modestement à l'excellence d'une équipe dévouée, au travail sur les conditions générales de vente et des produits adaptés à la mutation du marché (chaudières). C'est une nouvelle expérience humaine marquante d'un parcours qui se poursuit en 2013 à la direction générale de Monier : secteur difficile aussi (la tuile), impacté par la chute du marché du logement et de la maison individuelle. Il mène à bien l'inévitable restructuration en adaptant l'outil de production (fermeture d'usine) pour retrouver de la valeur, en sauvant le maximum d'emplois et s'appuyant, là encore, sur les collaborateurs de l'entreprise : l'EBITDA passe de 11 à 17 M€ en 2 ans.

Cercles vertueux

Parti du terrain, Jacques Lladós a évolué dans des contextes variés mais en s'ancrant toujours sur le travail collaboratif et le talent des hommes et femmes qui font l'entreprise. Chez Schüco depuis septembre 2015, sa feuille de route est claire, « Développer l'entreprise sur son métier de base, le non-résidentiel, et mettre le cap vers le segment du résidentiel ». Il succède à Guy Vicente, parti à la retraite après avoir dirigé la filiale en France durant 14 ans. Reconnaisant à son prédécesseur d'avoir favorisé une « transition tranquille et son intégration progressive », il s'appuie sur les 3 fondements de Schüco pour en accélérer la croissance : innovation des produits et services, notoriété de la marque, accompagnement durable des partenaires dont la confiance est confirmée et engagement des collaborateurs loyaux et experts. La durée moyenne de leur expérience est de 13 ans, mais nombre d'entre eux sont là depuis 25 ans. Le nouveau Directeur Général entend poursuivre sur la voie de la satisfaction client -fabricants, installateurs et architectes : « Les voyants sont au vert, il est maintenant possible d'optimiser, accélérer et construire ensemble ». Dans un marché pénalisé par le non-résidentiel, la transition énergétique et la transition numérique sont 2 enjeux primordiaux.

Soucieux de préserver les ressources naturelles, Schüco est précurseur depuis les années 70 avec la création de profilés pour fenêtres, coulissants, portes à forte isolation thermique.

Durant ces 50 dernières années, il n'a eu de cesse d'innover pour arriver à des produits répondant aux normes des bâtiments passifs et des matériaux issus de matières premières recyclées.

Aujourd'hui la nouvelle transition incontournable est celle du digital. Le secteur du bâtiment doit être prêt à tous les niveaux pour effectuer ce virage important. Chez Schüco, tous les collaborateurs sont engagés dans cette transformation pour accompagner ses clients avec notamment le logiciel S-cal, pour une production fiable et efficace, ainsi que les prescripteurs avec le développement des objets BIM. « La transition énergétique et digitale peut aussi nous aider à accélérer notre stratégie de croissance ». La politique de conquête de l'entreprise en France métropolitaine, dans les Dom-Tom et à l'export, notamment en Afrique, est de renforcer sa présence sur le marché Résidentiel et d'affirmer ses spécificités : adaptabilité et flexibilité pour répondre aux attentes des particuliers en termes de confort, de sécurité, d'isolation et d'esthétique. L'objectif chiffré n'est pas communiqué conformément à la philosophie de l'entreprise. « Soyons humbles, ne présumons pas de nos forces ».

Adeptes du management collaboratif et par projet, Jacques Lladós donne l'impulsion, en « facilitateur » soucieux de stimuler l'initiative et l'épanouissement des collaborateurs. Même goût du partage exprimé par l'appartenance au Club de l'Amélioration de l'Habitat. Sa philosophie doit beaucoup à sa passion du rugby, sport « fédérateur » qu'il a longtemps pratiqué : il faut « jouer collectif ! ». Désormais, il pratique la course à pied pour s'aérer l'esprit et cultive le bonheur en famille. La proximité avec ses parents, sa fratrie, son épouse, son fils de 18 ans inscrit en médecine et sa fille de 15 ans, est essentielle à ses yeux : un facteur d'équilibre, donc de performance. Il prône pour ses collaborateurs cet équilibre vie professionnelle/vie personnelle, gage d'efficacité durable. Européen d'expérience, il aime autant la rigueur allemande que la créativité andalouse. Marqué par la simplicité, la vie heureuse, sans appareil ni superflu, des Balinays et par la nature magnifique du Costa Rica, Jacques Lladós pratique l'ouverture d'esprit aux cultures du monde, gage d'une adaptabilité indispensable dans la vie, mais aussi dans la filière et l'entreprise qu'il a choisies. Il transmet à ses enfants ses valeurs, « Curiosité, Apprentissage, Responsabilité et Liberté », en forme de devise héritée d'un entourage familial cosmopolite. ■■



DECEUNINCK, NOUVEL ÉLAN

Les rencontres innovations de Deceuninck se tenaient à Gits, en Belgique.

Une visite à Gits (Belgique) en janvier a permis à 70 clients de découvrir les nouvelles perspectives du gammiste. Entre investissements dédiés à la production (extrusion et finition) et lancement d'innovations dictées par le marché et élaborées en partenariat avec les fabricants, Deceuninck attaque 2016 avec optimisme.

En France, Tom Debusschere, CEO de Deceuninck, et Président de l'EPPA (European PVC Window profile and Related Building Products Association) depuis juin dernier, a perçu sur Batimat de l'optimisme de la part des fabricants : un retour d'esprit positif semblable à celui qu'il avait vécu aux USA il y a 3 ou 4 ans... Le 2^e semestre 2015 a bénéficié du CITE.

Bien sûr, le marché est marqué par la croissance de l'aluminium (stabilisée autour de 25 %) et la concurrence des importations de l'Est, évaluées à 15 %. Mais Deceuninck est confiant dans ses atouts : « Nous avons investi dans une belle fenêtre ».

Après avoir beaucoup misé sur la performance énergétique en augmentant l'épaisseur et le nombre de chambres des profilés, le gammiste a opté pour un système plus isolant mais avec une moindre utilisation de matière première et autorisant le recyclage (FDES à l'appui), inspiré par le souci de développement durable.

Nouveaux : couissant fin et coffre de volet roulant facile à monter

Le consommateur apprécie la fenêtre alu pour sa couleur et sa finesse ? La nouvelle fenêtre PVC de Deceuninck lui apporte ces atouts, avec l'avantage d'une isolation optimale. La version avec profilés renforcés en fibre de verre (linktrusion) a généré un produit bien différencié, Zendow#neo qui se déploie aujourd'hui en version couissant avec iSlide#neo (Uw 1.2, battement central 35 mm). Pour la couleur, c'est la technologie du laquage toutes faces qui permet à Deceuninck de proposer, en PVC, une esthétique aussi séduisante que celle de l'aluminium. Le lancement de ce système devrait être effectif en France courant 2016 : il est en phase test en Belgique. Pour cette innovation qui sera garantie 10 ans, le gammiste a développé sa propre peinture (base aqueuse) et ses propres processus d'application. Yves Dubois, Directeur Général France et Directeur régional Sud-Ouest Europe, affiche aussi une vision plus optimiste à l'aube de 2016, soulignant la demande forte de différenciation et d'innovation

Le siège de Deceuninck à Gits, un site impressionnant.



Tom Debusschere, CEO de Deceuninck, et Yves Dubois, DG Deceuninck France, accueillent leurs clients à Gits.



Tom Debusschere présente la fenêtre dotée du système de laquage toutes faces proposé par Deceuninck.





70 clients de Deceuninck France assistaient aux rencontres Innovations.



1



2

1 - 2 Système de laquage toutes faces Décoroc pour les menuiseries Deceuninck.



La linktrusion, technologie mise en œuvre pour créer des profilés en PVC renforcé en fibre de verre.

qui complexifie d'autant la stratégie du gammiste. Les 2 responsables anticipent la vogue du multi matériau, sur laquelle Deceuninck est déjà ancré. Ils estiment essentiel de favoriser une production moins gourmande en énergie et de développer des innovations avec leurs partenaires fabricants « qui deviendront ainsi plus productifs avec nos produits ». La valorisation de ces avancées sera soutenue par le gammiste qui se pose ainsi en « driver » du développement. Les ateliers organisés durant la journée Innovations organisée en janvier à Gits en faisaient la démonstration. Les clients-partenaires découvrirent ou redécouvrirent les bénéfices de la linktrusion (4 lignes dédiées) pour offrir un profilé PVC/fibre de verre Zendow#neo (pour fenêtres et portes) performant en termes de thermique, dimensions, résistance et coloration. Un profilé différenciant qui peut être associé par soudure à des profilés sans fibre (cintrés par exemple) ou enrichi d'éléments décoratifs en alu et résine fixés par plots (fenêtre Authentica). iSlide#neo permet de fabriquer sur le même principe un coulisant aussi résistant, assemblé sans colle ni silicone, par vissage exclusivement (3 vis pour cet assemblage mécanique d'un dormant) et 100 % recyclable. L'usinage est effectué par poinçonnage. Sa masse centrale réduite à 35 mm lui offre la finesse de l'aluminium, facilite sa coloration (profilé naturellement renforcé en fibre de verre) en 60 teintes et 3 structures au choix garanties 10 ans, sous agrément technique, cela avec une performance thermique Uw 1.2. Son étanchéité testée (Deceuninck s'est équipé d'une nouvelle chambre d'essai climatique de haute technologie) s'affiche à A4 E7B VA3, niveau de performance que Deceuninck va demander de généraliser à l'ensemble des coulisants (tous matériaux). Le gammiste améliore les embouts et joints de vitrage par exemple, et développera pour le second semestre un seuil PMR. Euroc Affûtage propose aux fabricants d'adapter leur outillage et leurs machines aux profilés #neo sans avoir à les reprogrammer. Le nouveau coffre Storbox 2.0 symbolise la démarche de co-développement prônée



Nouvelle chambre d'essai climatique.



Fenêtre Authentica, avec éléments de décor rapportés.



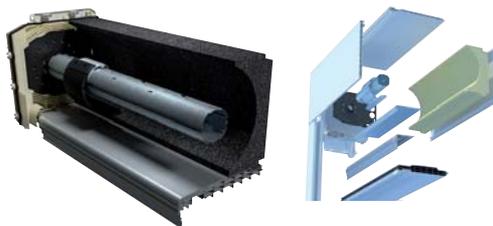
Nouveau coulisant iSlide#neo, conçu pour concurrencer le coulisant alu.

par Deceuninck. Dans ce cas avec Eveno pour la conception, sachant que d'autres partenaires sont ensuite intervenus pour son accessoirisation (Deprat), son assemblage et son montage sur la menuiserie. Objectif du projet, proposer un concept permettant la fabrication d'un produit aussi technique d'une façon plus simple, plus rapide, plus performante et industrielle, avec un résultat qualitatif en termes d'acoustique (45 dB) et de thermique (objectif C4, même avec sangle, sans silicone). Une volonté de faire autrement un produit adapté à toutes configurations, dont le lancement industriel chez le client est d'ores et déjà possible, avec assistance de Deceuninck d'ailleurs, l'agrément CSTB étant prévu fin février. La console est ramenée à l'intérieur du coffre. Stabilité et étanchéité (cordon en continu) de l'équipement y sont traitées. La finition est limitée aux embouts. Un système de clips spécifiques breveté assure cette stabilité, associé à un joint et un système de butée pour garantir isolation et absence de jeu du coffre. Un test dit « de la belle-mère » a été effectué devant les visiteurs pour prouver la résistance du clipage aux chocs violents. La volonté affichée est de déterminer un flux idéal pour l'assemblage du coffre (sans vis ni silicone) et de l'automatiser grâce à sa limitation en un minimum de phases. Démonstration en fut faite à Gits. Ainsi, tous les joints sont déjà montés sur les planches qui forment le coffre. L'assemblage jusqu'à 2 m se fait sans adaptateur, entre + 2 m et 2 m 20, un adaptateur en alu pré-percé s'ajoute au système de clipage. Au-delà de 2 m 40, un renfort acier est vissé sur l'adaptateur. Au total, le système se compose de 8 pièces plus les patins d'étanchéité (0 vis). L'automatisation de la fabrication a été travaillée par Mekan'Outil (synopsis de montage avec assistance pneumatique) : la machine BMS 2.0 mise au point permet de monter des coffres de 190 et 220 jusqu'à 3 m de long, avec un gain de productivité au montage évalué à 50 %. Elle serait rentable à partir de 50 coffres fabriqués/jour, précise son Directeur Commercial, Patrick Royer. La solution optimisée de montage en 10 étapes, sans outils, se décline en 2 versions, dotées d'un éclairage réglable

30 possibilités de finition plaxée.



27 coloris de finition thermolaquée Décoroc.

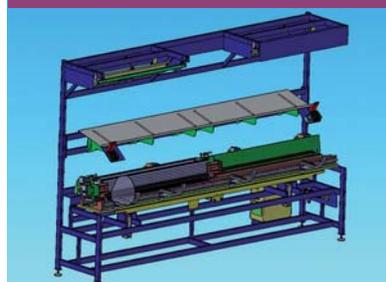


Storbox 2.0, un concept innovant.

et de 2 rails suspendus avec possibilité de monter des outils pneumatique sur enrouleurs : partie table seulement, 12 à 15 000 €, et version complète avec bâti acier mécano soudé, 18 à 20 000 €. Mecan'Outil privilégie ce principe de recherche commune avec des gammistes, testant avec un client pilote les machines ainsi élaborées. La pose sur menuiserie mise au point avec DGM (système de butée invisible) sur table de montage basculante assure, là encore, un joli gain de productivité : pattes de fixation vissées ou clipées, poste propre car sans silicone... Après une visite d'usine qui a permis de voir ou revoir les lignes d'extrusion des profilés #neo (200 000 m linéaires de fibre de verre longue par m linéaire de profil), mais aussi de mousse avec ou sans câbles d'inertie ajoutés, de découvrir les nouvelles ressources déployées pour le plaxage, d'apprécier la philosophie « People Planet Quality Service Profit » déployée sur le site, et de visiter le laboratoire de R&D, les clients présents étaient consultés sur des propositions d'évolutions de gammes ou d'innovations. Retenons le châssis totalement réversible affleurant FRW (rotation à 180°), dont joint, quincaillerie et renfort thermique ont été retravaillés, avec temps de fabrication et d'installation réduits. Produit intéressant, en cours de développement (travail sur quincaillerie et seuil),

un couissant « accordéon », dont les ouvrants « à la française » coulissants sans quincaillerie apparente se replient pour offrir une ouverture à 100 %, au goût du jour. Deceuninck travaille par ailleurs à la mise au point d'un couissant à frappe (le marché du couissant a toute son attention) et à l'optimisation de la liaison menuiserie/ support (mur ou bardage en ITE). La version galandage du couissant iSlide#neo sera mise à l'étude après la mise au point de son seuil PMR. Côté porte d'entrée, c'est une combinaison de panneaux acier Novatech Europe et d'une nouvelle matière pultrudée développée aux USA (Rovex) qui est étudiée : solution monobloc « mixte ». À noter le nouveau plan Guépard, qui propose une palette de 10 coloris disponibles sous 3 semaines. En conclusion de ces différentes présentations et consultations, les clients présents ont souhaité un service plus performant de dépannage sur des « profilés d'exception » : une flexibilité bien comprise par le groupe qui développe pour l'Europe de l'Ouest son projet « Customer Care » et a enrichi son équipe Supply Chain dans cette optique d'amélioration du service. Les clients Deceuninck se retrouveront lors des réunions régionales en septembre/octobre, avant une prochaine plénière programmée pour l'inauguration de la nouvelle usine en Turquie en avril 2017. ■■

Machine de montage BMS 2.0 mise au point par Mecan'Outil pour le nouveau Storbox 2.0.



Démonstration de montage du nouveau coffre de volet roulant Storbox 2.0.



Thierry Forlacroix, Directeur Commercial Menuiserie de Deceuninck, et Patrick Royer, Directeur Commercial de Mecan'Outil.



Le nouveau Storbox 2.0 est adapté à toutes configurations.



Système breveté de clips pour le nouveau coffre de volet roulant Storbox 2.0.

DECEUNINCK SE RENFORCE HORS EUROPE

Une émission d'obligations de 100 M€ a permis au groupe de se désendetter et de dégager 40 M€ pour financer des investissements dédiés à la couleur et à l'efficacité opérationnelle. Deceuninck se développe par ailleurs fortement à l'export. La construction d'une nouvelle usine de 20 M€ située près de Reno a démarré en septembre dernier. Elle sera opérationnelle au 2^e trimestre 2016 « L'activité de rénovation résidentielle aux États-Unis continue sa progression et les nouvelles constructions s'élèvent désormais à quelque 1,2 million de logements par an, ce qui se rapproche de la moyenne historique de 1,5 million », précise Tom Debusschere. Le site de 11,2 ha est situé à Fernley au Nevada, dans l'Ouest américain, à 3 500 km du siège basé à Monroe (Ohio) dans l'Est des États-Unis. Le bâtiment de 50 000 m² pourra accueillir jusqu'à 24 lignes d'extrusion. L'usine commencera la production au 2^e trimestre de 2016, avec 6 lignes d'extrusion. Le bâtiment inclura un entrepôt pour permettre à Deceuninck North America de continuer à optimiser ses services, y compris pour les fabricants de fenêtres de la côte Ouest. À pleine capacité, Deceuninck créera 80 emplois, qui s'ajouteront aux 450 salariés de son usine principale à Monroe. Le marché américain, bien spécifique par la nature de ses fenêtres (pas d'OB, majorité de fenêtres à guillotine posées par l'extérieur), est le terrain de jeu de gros faiseurs (5 000 fenêtres/j). La 2^e création de site est programmée en Turquie : Deceuninck, qui a racheté Pimas, le leader turc de profilés de fenêtres, réalise un investissement d'importance à Menemen : une nouvelle usine sur plus de 100 000 m² avec 70 extrudeuses (la plus forte capacité mondiale en tonnage), une unité de plaxage et de compound et un centre logistique de 78 300 m². 3 unités de production consolidées en 2 permettront de servir les marchés de l'Est, marchés émergents où le PVC est en phase de croissance. L'Inde et le Moyen-Orient seront les prochaines cibles de développement du groupe. ■■



Démonstration du montage de Storbox 2.0 sur menuiserie.



Démonstration du montage de Storbox 2.0 sur menuiserie.

1 - Deceuninck développe un coulissant accordéon.

2 - Châssis totalement réversible affleurant FRW (rotation à 180°).



Deceuninck renforce ses capacités d'extrusion...



et recycle ses chutes de production.

LE GRAND HÔTEL BARRIÈRE DINARD, BIEN PLUS QU'UN SÉMINAIRE



Et si vous faisiez le choix d'un séminaire différent ?

Changer de décor et se concentrer sur ses objectifs.
Renforcer la cohésion de groupe et valoriser vos équipes.
Partager autour d'activités inédites et oser des événements toujours plus impactants.

Bienvenue dans l'esprit Barrière.

02 99 88 26 29

Appel non surtaxé

mfbeaulieu@groupebarriere.com

www.meetings-barriere.com



BARRIÈRE

DEAUVILLE · DINARD · LA BAULE · LILLE · MARRAKECH
PARIS · ENGHEN-LES-BAINS · RIBEAUVILLE · CANNES



UNE SALLE DE SPORT, SIGNÉE PROFILS SYSTÈMES

L'intérieur des salles bénéficie d'un jeu original d'ombre et de lumière.

« Les clubs sportifs de la commune allaient ailleurs, faute d'équipement. D'où ce projet de salle de sport », explique Jean-Philippe Di Vanno, directeur des services techniques de Plan d'Orgon (2800 habitants, Bouches-du-Rhône), bourgade provençale située à proximité de Cavaillon. Le rêve est aujourd'hui réalité et entièrement équipé de menuiseries Profils Systèmes, fabriquées et posées par SAM ALU, Menuisier Certifié des Bouches-du-Rhône.

Dessiné par l'architecte Christophe Gulizzi, le nouveau complexe sportif Jean Sidoine mêle poésie des formes et facilité d'utilisation pour les sportifs. Le bâtiment se distingue par son ruban de béton brut blanc, percé de motifs floraux. « Le béton blanc constitue un hommage à la minéralité et rappelle les façades enduites à la chaux », rappelle Christophe Gulizzi. Les ouvertures en façade font écho aux entrelacs végétaux et évoquent ainsi la flore et les mantilles (voiles légers) des femmes de Provence, portées lors des après-midis où est célébré Lou Biou, taureau de Camargue. Les motifs floraux sont l'œuvre de l'entreprise de gros-œuvre Gagneraud (Vitrolles). « Le béton brut n'est pas une matière simple à mettre en place, précise Jean-Philippe Di Vanno. Il a dû être coulé sur place. L'entreprise a été impressionnante de technicité pour réaliser ce concept, en répondant aux attentes de la maîtrise d'œuvre et de la maîtrise

d'ouvrage. » Confirmation de Christophe Gulizzi : « Ce type de percement n'est jamais gagné d'avance. Un coffrage spécifique unique, en polystyrène, a été réalisé pour y parvenir, après beaucoup d'échanges avec l'entreprise, et des essais sur prototypes. Il a fallu travailler la fluidité et la texture du béton. C'est cette recherche-là qui est intéressante. » Derrière les percements, prennent place des dispositifs de produits verriers. Christophe Gulizzi a voulu un équipement « où l'impact visuel de l'aluminium est volontairement minimisé. C'est le couple béton-verre qui crée cette structure. » Composé de deux entités imbriquées, le complexe sportif accueille une salle de danse, un dojo, une salle de musculation et un gymnase. La première se développe en périphérie et compose la façade urbaine à 4,5 mètres de hauteur, qui se rapproche des gabarits de l'habitat individuel et de l'échelle du piéton. La seconde abritant le gymnase,

Le nouveau complexe sportif Jean Sidoine mêle poésie des formes et facilité d'utilisation pour les sportifs.



Détail du ruban de béton brut blanc.



Toutes les menuiseries sont signées Profils Systèmes, fabriquées et posées par Sam Alu.



« Le béton blanc constitue un hommage à la minéralité et rappelle les façades enduites à la chaux », rappelle Christophe Gulizzi, architecte du projet.

salle d'évolution de 1146 m², s'élève au-dessus de ce bandeau et culmine à 8,3 mètres. Le projet tisse ainsi le lien entre équipements publics, bastides rurales et lotissements néo-provençal à tendance provençale. Si la première perception est celle d'une masse minérale, il s'opère un glissement avec le changement d'échelle. Lorsque l'on s'approche et que l'on est

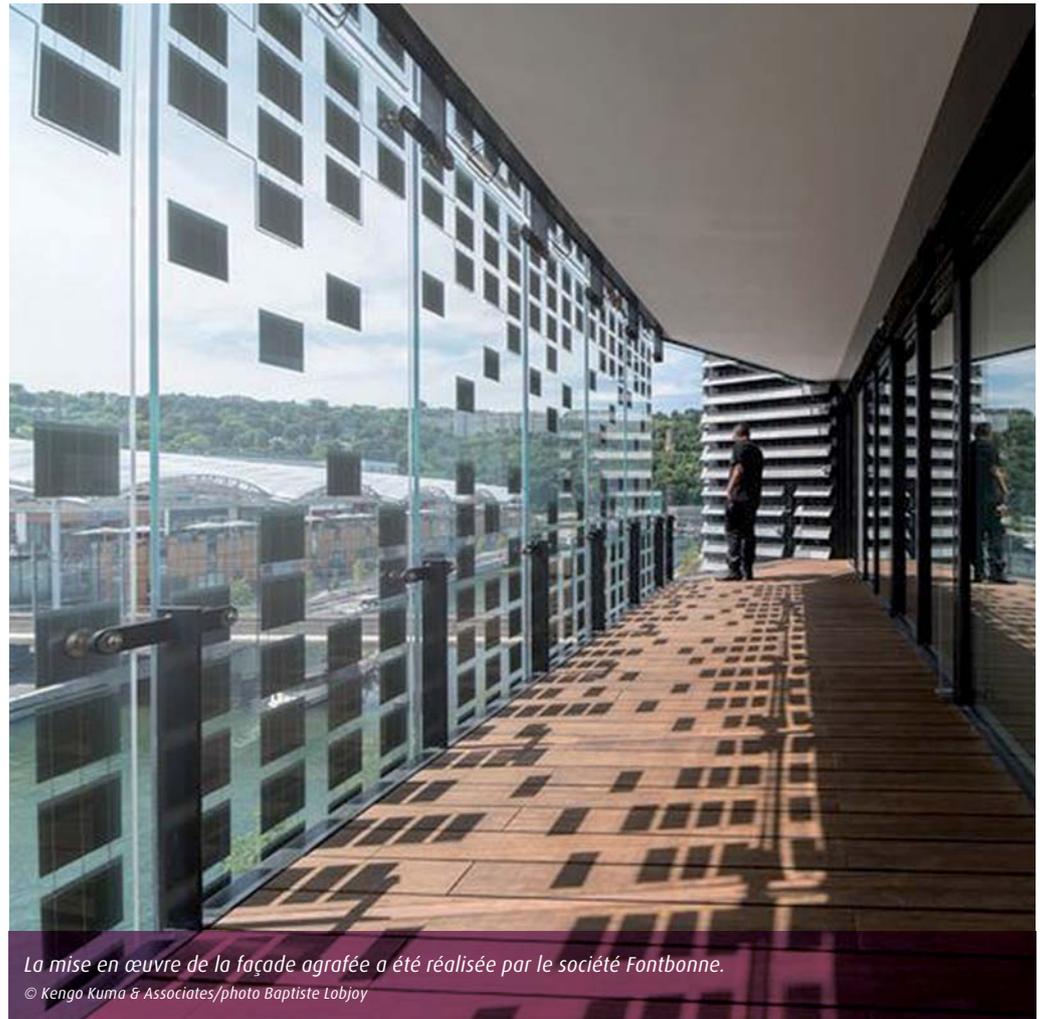
accueilli par le parvis et le mouvement de la végétation encadrant le bâtiment, on se rend compte que la massivité s'altère. La matière brute, l'expression tellurique disparaît pour laisser passage aux corps, dans des brèches comme formées par l'érosion. C'est une architecture minérale circonstancielle, influencée par son contexte, aussi bien physique que culturel. ■■



AGC POUR HIKARI, LES MULTIPLES FONCTIONNALITÉS DU VITRAGE SUNEWAT XL

Hikari à Lyon, signé Kengo Kuma, est le 1^{er} îlot mixte à énergie positive d'Europe.

Belle référence pour AGC à Lyon, avec l'ensemble de 3 bâtiments Hikari, conçu par l'architecte japonais Kengo Kuma & Associates au sein du nouveau quartier Confluence. Il est équipé de 570 m² de vitrage SunEwat XL en garde-corps. Destinés à assurer la sécurité, ils ont aussi pour fonction de produire de l'électricité photovoltaïque et de gérer les apports solaires.



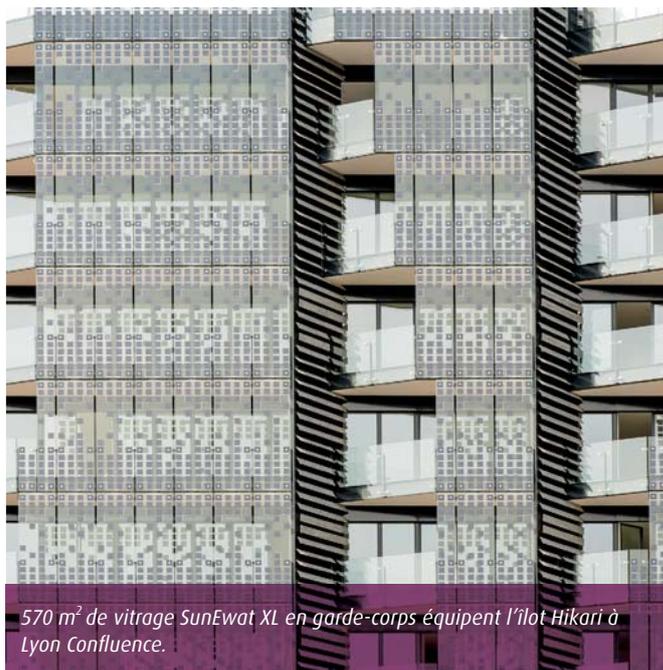
*La mise en œuvre de la façade agrafée a été réalisée par le société Fontbonne.
© Kengo Kuma & Associates/photo Baptiste Lobjoy*

Hikari signifie Lumière en Japonais. Ce 1^{er} îlot mixte à énergie positive d'Europe préfigure ce que sera la ville de demain, à la norme de 2020. Il est constitué de 3 parties qui communiquent entre elles : un bâtiment de bureaux de 5 500 m², nommé Higashi (Est en japonais), 36 logements sur 3 400 m² de surface dans le bâtiment Minami (Sud), un immeuble mixte baptisé Nishi (Ouest) constitué de bureaux (2 600 m²) et chapeauté de 4 villas sur le toit (700 m²). 1 000 m² de commerces sont répartis en rez-de-chaussée des 3 bâtiments. Hikari est un modèle en termes de consommation énergétique : ses 12 800 m² produisent plus d'énergie qu'il n'en consomment. Ce tour de force est obtenu grâce à la mise en œuvre des principes de l'architecture bioclimatique (enveloppe performante, captation maximale de lumière naturelle, ventilation optimale) et à la mixité des usages des bâtiments : bureaux (8 100 m²), logements (36 logements et 4 villas) et commerces en rez-de-chaussée (1 000 m²). Ce mariage optimise la gestion des différents usages et cycles d'utilisation de l'énergie : les bureaux sont

désertés la nuit, période d'occupation maximale des logements. De même, l'énergie produite un jour chômé pourra-t-elle être injectée dans les appartements. Un cerveau central, situé en sous-sol, pilote l'ensemble. Entre Rhône et Saône, en prolongation du centre-ville, Lyon Confluence se construit sur 150 ha d'anciennes friches industrielles. C'est une initiative exemplaire, emblématique pour l'ancienne capitale des Gaules d'une politique de développement durable intelligent. Hikari s'inscrit dans la démarche globale Lyon Smart Community. Des entailles triangulaires ménagées dans les façades de verre, bois, alu et pierre de ce parallélépipède (dans le respect du plan d'urbanisme du cabinet Herzog & de Meuron) implanté à l'angle du cours Charlemagne et de la place nautique assurent l'apport de lumière naturelle dans les espaces intérieurs. Les grandes zones vitrées (menuiseries extérieures en bois/alu double ou triple vitrage) contribuent à effacer les frontières entre intérieur et extérieur, offrant une vue sur une cour intérieure transformée en jardin.

Un démonstrateur de territoire à énergie positive

Dans ce projet, les vitrages SunEwat XL assurent la double fonction de garde-corps et de production d'énergie grâce à leurs cellules photovoltaïques intégrées. Ils doivent en outre diminuer l'apport solaire dans les lieux de vie et optimiser le confort visuel des occupants. Produit par AGC Vertal Sud Est, le vitrage est un Clearvision trempé de 2x10 mm. L'implantation des cellules photovoltaïques a été adaptée pour répondre aux attentes de l'architecte. Le caractère innovant du concept consiste à la fois dans la mise en œuvre d'un vitrage agrafé photovoltaïque de grandes dimensions et dans l'implantation unique des cellules photovoltaïques, de manière à satisfaire aux exigences esthétiques et fonctionnelles de Kengo Kuma. La mise en œuvre de la façade agrafée a été réalisée par la société Fontbonne à Décines Charpieu (69), spécialisée dans les travaux de menuiserie métallique et serrurerie. La surface de SunEwat XL mise en œuvre est de 570 m², avec une puissance totale de 25 kWc (le KiloWatt crête est l'unité utilisée en solaire photovoltaïque : 1 Wc ou Watt-crête représente la puissance fournie sous un ensoleillement standard de 1000 W/m² à 25°C). La production électrique annuelle atteint 15 MegaWatt heure. Le photovoltaïque (panneaux intégrés en toiture et en façade des logements) est l'une des 3 sources de production d'énergie renouvelable utilisées (476 MWh produits, équivalant à la consommation de 160 foyers), avec un système de géothermie et une centrale à cogénération à base d'huile végétale de colza provenant de la région Rhône-Alpes. Un réseau de communication énergétique autorise la mutualisation des consommations et production d'énergie, tandis qu'un système de stockage par batteries permet de faire face aux pannes d'alimentation ou aux pics de consommation. Le bâtiment affiche une consommation inférieure de 50 à 60 % à la norme de la RT et produit environ 0,2 % d'énergie supérieure à ses consommations :



570 m² de vitrage SunEwat XL en garde-corps équipent l'îlot Hikari à Lyon Confluence.

139 kWh/m² produits par an pour 129 consommés. Bouygues immobilier/SCL a suivi la démarche UrbanEra®, selon laquelle il s'engage aux côtés des collectivités locales dans la création et la gestion à long terme d'éco-quartiers durables. Il œuvre pour la Métropole de Lyon en partenariat avec le NEDO : le Department of the New Energy and Industrial Technology Development Organization est l'organisme japonais dédié à la promotion des nouvelles énergies et des technologies industrielles et environnementales. Un partenariat étendu à Toshiba, qui a développé le Community management system (CMS). Les habitants disposent de tablettes avec toutes les informations et fonctions pour utiliser au mieux leur énergie. Des capteurs mesurent la température ou le CO₂ et détectent la présence pour déclencher stores ou ventilation... Les paramètres enregistrés facilitent la régulation centrale de production de chaud et froid. 2 bureaux d'études ont contribué à l'élaboration du projet : Tecsol pour le photovoltaïque et T/E/S/S pour les façades où le SunEwat XL d'AGC joue donc une carte maîtresse. ■■



Hikari s'inscrit brillamment au sein de Lyon Confluence.

© Kengo Kuma & Associates/photo Baptiste Lobjoy

ARTIBAT

SALON DE LA CONSTRUCTION DE L'OUEST

19 | 20 | 21 | oct. 2016

PARC EXPO DE RENNES



VOTRE RENDEZ-VOUS BTP
100% PRO

Visitez

40 000
visiteurs
professionnels

Échangez

1000
exposants
nationaux
et internationaux

Découvrez

10
secteurs d'activités

- AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR ET ASSAINISSEMENT
- CHARPENTE - MOB - COUVERTURE
- CHAUFFAGE - SANITAIRE - ÉLECTRICITÉ
- DÉCORATION - REVÊTEMENTS
- GROS MATÉRIEL - TP
- INFORMATIQUE
- ISOLATION
- MAÇONNERIE - FAÇADE
- MENUISERIE - FERMETURE - AGENCEMENT
- OUTILLAGE - QUINCAILLERIE - MACHINES OUTILS

sur **65 000 m²**
d'exposition

www.artibat.com

Tant & Plus - Photo : J.J. Bernier





ECMA CONCEPT : NOUVEAU SOUFFLE SUR LES MACHINES SPÉCIALES

Avec un nouveau patron à sa tête, Ecma Concept compte mieux faire connaître son expertise en machines de prédécoupe et pose de joints, en machines de pose et coupe de joints et machines de pose de quincailleries. Des réponses pertinentes d'autant qu'elles permettent de répondre au contexte réglementaire de basse consommation des bâtiments.

« **Le domaine** de la robotique, un monde d'opportunités en France. Les machines spéciales sont un monde de prototypes où une nouvelle équation est à chaque fois à résoudre ». C'est en ces termes enthousiastes que Modeste Addra aborde ces marchés. À la tête d'Ecma Concept depuis juillet 2015, l'ancien manager d'une business unit d'Alcatel Lucent aux 85 millions d'euros de chiffre d'affaires, lauréat de Réseau Entreprendre Atlantique, relève le pari audacieux de devenir chef d'entreprise. Pourquoi ? « Parce que j'ai déjà conçu auparavant de nombreuses innovations et j'étais en quête de nouvelles expériences mais dans un domaine technologique ». Et aujourd'hui, le spécialiste de l'étude et de la conception de machines automatiques veut faire connaître son expertise. D'autant qu'il opère dans des domaines « où il y a tout à faire. Au regard de pays comme l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie, nous sommes cinq fois moins équipés en robotique. La France a accumulé un retard considérable ». Le bât blesse aussi « du côté du parc industriel où l'outil de production, en général, est vieillissant. Le marché ne peut donc qu'être croissant avec une forte demande qui va au-delà de nos frontières ». Mais pour l'instant, Modeste Addra veut se développer d'un point de vue régional d'abord, national ensuite avec une expertise propre à Ecma Concept « qui n'est pas encore suffisamment connue par la filière menuiserie ».

Qualité et performance sur la pose de joints grâce à l'automatisation

Et pourtant. Déjà référencé auprès d'acteurs de taille importante tel que le Groupe Cethi (la holding

propriétaire des marques Bel'M, Swao, Zilten, CID et Novatech Europe), le dirigeant rappelle l'intérêt de recourir à des machines spéciales. « Elles permettent de diminuer les gestes répétitifs des opérateurs qui sont à l'origine de troubles musculo-squelettiques (TMS), d'améliorer la productivité de l'entreprise et la qualité des produits » reprend le patron d'Ecma Concept. Un impératif d'abord industriel mais aussi réglementaire quand la RT 2012 impose une obligation de résultat, notamment au travers des contraintes d'étanchéité, de protection et les normes BBC. Dans son sillage, « des produits de menuiserie de plus en plus complexes se sont développés avec beaucoup de joints différents ». CQFD : pour éviter toutes fuites d'air, d'eau ou protéger contre le feu ou le bruit dans les menuiseries, « avec l'automatisation des poses et des coupes de joints, on est forcément gagnant ». Autre complexité à la fabrication des menuiseries : « que ce soit sur profils bois ou aluminium, le joint est un matériau vivant, il demande donc une véritable maîtrise qui a été développée au fur à mesure des différents projets. Sans cette dernière, l'étanchéité et la performance ne sont pas garanties ». D'où le développement par Ecma Concept d'une véritable expertise pour accompagner ses clients à la mise en œuvre de toutes les exigences de la RT 2012. Jusqu'à cette autre problématique induite par la réglementation. « Les ouvrants sont de plus en plus grands (plus d'isolation et d'éclairage dans les logements), et les portes et fenêtres de plus en plus lourdes (double vitrage, triple vitrage, nombreux joints), il faut donc développer des équipements d'assistance à la production pour les opérateurs ». Des machines spéciales adaptées aux besoins industriels et aux menuiseries à fabriquer qu'Ecma Concept conçoit maintenant depuis plus de 15 ans. ■■



Modeste Addra dirigeant de Ecma Concept

FICHE D'IDENTITÉ

Ecma Concept
Date de création : 2001
Dirigeant : Modeste Addra
CA 2015 : environ 1 millions d'euros
Nombre de salariés : 12
Activités : étude et conception de machines spéciales ; robotique ; automatisation-supervision ; Retrofit ; maintenance industrielle ; production propre en menuiserie de machines de prédécoupe et pose de joints, de machines de pose et coupe de joints et de machines de pose de quincailleries (bois et aluminium).
Partenaires robotiques : Kuka et Yaskawa
www.ecma-concept.fr ■■

ABRISTORES ET BANNES BATISTORE

www.batistore.fr

CLASSIC

Indémorable
et incontournable



MONOBLOC

Magistrale

Robustesse et projection,
elle impose le respect

jusqu'à 4 mètres d'avancée



MONOBLOC

Opaline

Finesse et sobriété,
elle sera parfaite
pour votre terrasse



CASSETTE

Amarys

Un mini coffre
pour un maximum
de confort



COFFRE

Ovalys

Un design raffiné
pour une bannette discrète

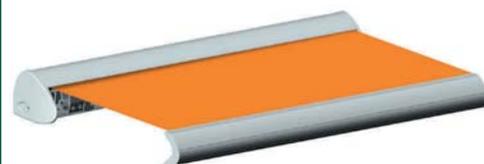


COFFRE

Everest

Au sommet de la
protection solaire

jusqu'à 4 mètres d'avancée



COFFRE

Abristore Coffre

Le confort et l'espace
sur votre terrasse

jusqu'à 36 m² protégés



COFFRE

ABRISTORE PERGOLA

L'extension naturelle

jusqu'à 5,9 mètres d'avancée



P7 PRODEVIS

GUIDE PROFESSIONNEL
2015 / 2016

Stores intérieurs et extérieurs

Délais, qualité et choix

Fabrication Française



2 MOTORISATIONS DIPONIBLES :



CHERUBINI
tocco italiano dal 1947

OU



Z.I. de Brais - BP 198 44604
Saint-Nazaire cedex
Tél. 02 51 10 60 50
Fax. 02 40 01 27 24
batistore@batistore.fr

Batistore
Stores intérieurs et extérieurs



New

Roto Safe H | Fasteo

Serrures multipoints à verrouillage automatique

Roto Frank Ferrures S.A.S.
42 rue de Longchamps
57502 Saint Avold
Téléphone: +33 3 87 29 24 40
E-mail: info.fr@roto-frank.com

ftt.roto-frank.com/fr/roto-safe-h-fasteo
Technologie pour fenêtres et portes



**Testée
Approuvée
100.000 cycles
suivant
EN 15685**



- Longévité certifiée
- Facilité de mise en oeuvre
- Sécurité maximale
- Pour en savoir plus, contactez votre revendeur ou visitez notre site internet.

