



# L'ECHO

## de la baie

N°110

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

### DOSSIER SPÉCIAL

LA PROTECTION SOLAIRE CONTINUE DE SE RÉINVENTER

## Marchés

### DOSSIER

FENSTERBAU 2016,  
LA FENÊTRE DU FUTUR

### PANORAMA

LOGICIELS DE MENUISERIE  
AU SERVICE DE LA  
TRANSITION NUMÉRIQUE

## Entreprises

### L'HOMME DU MOIS

OLIVIER VINCENT,  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
DE TECHNAL



### PORTRAIT

GIMM ET MENUISERIES  
FRANÇAISES

### ZOOM

VERTISOL, PERFORMANCE  
ET INNOVATION

### FOCUS

MERMET, AU FIL DE  
LA CROISSANCE

## LE STORE *Haute Couture*



 **Bandalux**.com

ESPAÑA · FRANCE · ITALIA · USA · BENELUX · PORTUGAL



Soleiabd Communication - © Pixeur

# Avec nous, réinventez la ville

» Demain, 70% des habitants de la planète vivront dans des villes. Un défi majeur pour les bâtisseurs.

Riche de sa culture d'innovation, WICONA s'affirme depuis plusieurs années comme un acteur clé de l'évolution des villes, développant des solutions aluminium à haute efficacité technique et énergétique, au service d'un aménagement durable de la cité.

Ces solutions donnent aux urbanistes, architectes et maîtres d'ouvrage les moyens de leurs ambitions et fournissent aux entreprises de mise en œuvre les systèmes constructifs les plus audacieux.



Ensemble, repoussons les limites de l'imagination et développons les technologies de la ville de demain.

**WICONA®**  
LES TECHNOLOGIES DE VOS IDÉES



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.

# PROTECTION SOLAIRE, FENSTERBAU, LOGICIELS

**Trois** dossiers forts pour ce numéro d'Avril/Mai de L'Echo de la Baie.

Tout d'abord notre dossier Protection Solaire qui évolue au cœur d'un marché très concurrentiel dans lequel les produits de plus en plus performants, se dotent de nouvelles fonctionnalités... Plus techniques, plus esthétiques, les réponses des fabricants en matière de protection solaire, montent en gamme et en confort.

Puis, de retour d'Allemagne, du salon international de la fenêtre, l'équipe de l'Echo de la Baie vous livre dans ce numéro, un véritable panorama des tendances du marché de la menuiserie et de son univers. De nombreuses nouveautés donc, dévoilées lors du salon Fensterbau qui affiche un nombre de visiteurs grandissant ; les français sont d'ailleurs plus nombreux que jamais à faire le déplacement !

Le dynamisme de ce marché ne cessera de nous étonner : nouvelles tendances techniques et esthétiques, avec bien sûr à l'ordre du jour, la performance adaptée au passif, la couleur et la sécurité qui étaient les maîtres-mots du salon.

Enfin, l'Echo de la Baie vous propose un large tour d'horizon sur les logiciels de menuiserie qui répondent à des exigences croissantes du marché et anticipent au mieux la révolution annoncée du BIM.

Le numéro de Juin de L'Echo de la Baie sera un numéro dédié à la véranda et à l'habitat collectif. Ce tout nouveau dossier présentera un large éventail de l'offre du marché des portes d'entrée, portes de garage, volets ... La rédaction vous présentera ainsi toutes les nouveautés et les actualités de ces marchés.

**Nous vous souhaitons une agréable lecture.**

*Stéphanie DREUX-LAISNÉ*



### Actualités

- 04 - Quoi de neuf ?
- 24 - L'Écho des réseaux
- 28 - Les nouveautés

### Marchés

#### DOSSIER SPÉCIAL

#### 36 - La protection solaire continue de se réinventer

- 39 - Esthétique soignée et options pour terrasse bien protégée
- 45 - Hybrides et réinventés
- 50 - Stores verticaux : un regain d'intérêt
- 54 - Protection solaire de précision grâce aux screens
- 60 - Le store enrouleur, un créneau porteur
- 64 - Brise-soleil : une position confortée
- 68 - Pergola : en pleine structure



#### Dossier

#### 76 - Fensterbau 2016, la fenêtre du futur se dévoile à Nuremberg

#### Panorama

- 110 - Les logiciels de menuiserie au service de la transition numérique

### Entreprises

#### L'Homme du mois

- 130 - Olivier Vincent, Directeur Général de Technal  
Un homme d'engagement et de terrain



#### Pleins feux

- 132 - 30 ans de protection solaire bandalux

#### Portrait

- 134 - Avec Visual, GIMM et Menuiseries Françaises misent sur l'aluminium

#### Zoom

- 138 - Vertisol, des toiles de protection solaire performantes et innovantes

#### Focus

- 142 - Mermet, au fil de la croissance



Laissez **le Soleil**  
**et la Pluie**  
faire vos carreaux.

## Merci ma fenêtre

Avec Saint-Gobain et le vitrage SGG BIOCLEAN, le soleil désagrège les salissures, l'eau de pluie les élimine. Faire les vitres n'est plus une corvée.

Retrouvez tous les avantages des vitrages Saint-Gobain sur [VITRAGE-ET-FENETRE.COM](http://VITRAGE-ET-FENETRE.COM)

0 820 810 820

Service 0,12 €/min  
+ prix appel

SAINT-GOBAIN

## SALON



Guillaume Loizeaud lance la 1<sup>ère</sup> conférence de presse dédiée à EquipBaie/MétalExpo 2016.



Guillaume Loizeaud et les Présidents représentant 6 syndicats partenaires : Patrick Bouvet, Benoît Loison, Benoît Leclercq, Bruno Blin, Xavier Lecompte, Bruno Léger.

# ÉQUIPBAIE 2016

## TOUS ENSEMBLE POUR VALORISER LA FILIÈRE

**Programmées** du mardi 15 au vendredi 18 novembre 2016, à Paris Porte de Versailles, Hall 1, la 15<sup>e</sup> édition d'EquipBaie et la 6<sup>e</sup> de MetalExpo se préparent. Le Salon de référence pour les professionnels de la fenêtre, de la fermeture et de la protection solaire tire profit de la dynamique impulsée par le partenariat étroit initié entre l'organisateur, Reed Expositions France, et les 6 syndicats professionnels de la filière, sous l'égide de leurs présidents respectifs : FFPV, (Benoît Leclercq - 320 adhérents et 35 partenaires), SNFA (Bruno Léger - 181 adhérents), SNFPSA (Bruno Blin - 2150 adhérents), UFME (Patrick Bouvet - 150 adhérents), Union des Métalliers (Benoît Loison - 2800 adhérents), Union des Métiers du Bois (Philippe Roux - 7800 adhérents, représenté au Pôle Fenêtre par Xavier Lecompte, P-dg d'Atulam). Ils étaient autour de Guillaume Loizeaud, Directeur du salon, pour présenter quelques chiffres significatifs en ce début d'avril et annoncer les principaux temps forts qui rythmeront la session 2016.

### Mobilisation générale

À 6 mois de l'ouverture du salon, la mobilisation de la profession commence à porter ses fruits : les réservations de stands ont d'ores et déjà dépassé (102 %) la surface totale commercialisée lors de l'édition 2014, soit quelque 15 000 m<sup>2</sup> sur les 25 000 disponibles. Pour un objectif annoncé de 300 exposants, 230 ont déjà confirmé leur participation, dont une centaine de nouveaux, avec retour annoncé de quelques leaders ayant fait défection plus ou moins récemment : 43 % sont des adhérents de l'une des 6 organisations professionnelles mobilisées, 70 % sont des entreprises françaises. Le renouveau se traduit dans chacun des 9 secteurs de l'événement : 40 nouveaux exposants pour la Menuiserie, 17 pour la Fermeture, 15 en Accessoires & Composants, 6 en Produits Verriers & Vitrage, 7 en Systèmes de Contrôle, 4 en Protection Solaire, 3 en Services/Équipements, 5 en Machines/Outillage, et 2 pour MetalExpo. Ces premiers chiffres sont prometteurs et soutiennent les ambitions fortes de

l'organisateur : « Un salon doit accompagner et amplifier la dynamique d'un secteur - la menuiserie fait partie de ceux qui témoignent de la plus belle vivacité dans la reprise du bâtiment. Nous devons faire un salon représentatif des produits et savoir-faire de la filière et promouvoir son rôle d'acteur privilégié dans cet univers du bâtiment », résumait Guillaume Loizeaud, soulignant une dimension conviviale de l'événement centré sur les compétences et les métiers : on parlera technique mais aussi hommes & femmes. Chaque représentant des syndicats partenaires du salon formula sa volonté de mutualiser les moyens (FFPV), faire avancer la profession (UFME), redonner vie au salon de sa filière -et redynamiser la fenêtre bois grâce en particulier aux nouvelles solutions de finition durables (UNB), travailler ensemble pour la profession française de la Baie, à l'image de la jonction opérée au sein du Pôle Fenêtre (SNFPSA) et parler ensemble technique, formation et innovation (UM). « Un salon est indissociable d'une profession. Dans

cette profession française de la Baie, plusieurs milliers de PME et ETI, industriels et installateurs représentent une profession forte, essentiellement constituée d'entreprises familiales qui innovent et embauchent. C'est ce que nous voulons mettre en évidence », détailla Bruno Léger. « Chaque organisation travaillait auparavant séparément sur des sujets souvent identiques. Il y a 2 ans, cette vision des choses a changé et nous voulons travailler, nous rencontrer et débattre ensemble sur un certain nombre de sujets... rappela Patrick Bouvet, évoquant le Pôle Fenêtres que l'UFME doit rejoindre ; EquipBaie est un sujet fédérateur, un moyen fort de montrer que la profession est unie, que l'on peut faire un très beau salon avec les adhérents de toutes nos associations. Cet événement suscite un réel intérêt car il permet de promouvoir la fenêtre de qualité française ». 43 des nouveaux venus sont des adhérents UFME, 20 du SNFA, 11 du SNFPSA, 1 de la FFPV et 4 de l'UMB. « Travailler ensemble avec l'organisateur donne confiance



Des acteurs de poids de retour sur le salon.



Des Leaders toujours fidèles à EquipBaie.

aux entreprises. La profession est en train de se mobiliser pour opérer un regroupement de la filière complète », renchérisait Bruno Blin. « Nous avons su ensemble faire revenir les exposants, il faut maintenant faire revenir les visiteurs, entreprises de travaux et prescripteurs », poursuivait Xavier Lecompte.

**SALON DE L'INNOVATION,**

**de la formation et des savoir-faire**  
EquipBaie se veut d'abord salon de solutions, produits, tendances et d'innovations. La découverte de ces dernières est l'une des premières motivations des visiteurs. Les Trophées de l'Innovation sont donc lancés, dans ce secteur de la baie/menuiserie des plus dynamiques sur ce registre. Inscriptions jusqu'au 15 juin, dans les 10 catégories proposées : menuiserie, motorisation & domotique, protection solaire, fermetures, composants supplémentaires & accessoires, vitrages/produits verriers, machines d'atelier et outillage, conception informatique et service, façade et métallerie. Un jury d'experts désignera les nominés en juin et le grand jury choisira les lauréats en septembre. Ils seront dévoilés le 22 septembre et les

Trophées remis le 15 novembre à 9 h, lors de la conférence d'inauguration du salon, enrichis d'un prix coup de cœur de la presse spécialisée décerné sur 3 critères : design, développement durable et technologie. Les innovations nominées et lauréates seront présentées et feront l'objet de démonstrations quotidiennes sur un espace de 210 m<sup>2</sup>. Un plateau TV accueillera interviews et tables rondes sur le thème de l'innovation, des experts décryptant les évolutions de la filière. Un focus sera proposé sur les enjeux réglementaires de la transition énergétique. Une convention sur l'efficacité de la baie en rénovation, dans la perspective 2020, sera co-organisée par Cardonnel Ingénierie le mercredi 16 de 9 à 13h : amélioration du confort et de la qualité de vie, de la sécurité et de l'acoustique au programme d'une matinée articulée autour de 3 tables rondes. « Venir à EquipBaie sera une formidable occasion de se former », annonce Guillaume Loizeaud. Pour aider les professionnels à s'adapter aux nouvelles normes et réglementations, aux nouveaux procédés, et valoriser les métiers et savoir-faire de la filière auprès des jeunes en particulier, des

formations seront organisées à l'Espace 2000 par sessions de 45' (connaissance des produits verriers, formation obligatoire ou volontaire, qualification RGE, réforme de la formation dans les métiers de la menuiserie...), tandis que des forums traiteront de sujets clés en 15' : ouvertures intelligentes, rénovation des bâtiments - comment s'adapter à l'existant, comment construire et argumenter un devis... 5 villages thématiques « matériaux » seront édifiés par le Pôle Fenêtres et les 6 syndicats partenaires au cœur du salon : Fournisseurs associés, Verre ou Menuiseries 21... ouvrant à des entreprises habituellement non exposantes la possibilité de se regrouper pour participer au salon. MetalExpo contribuera largement à ce thème des métiers et savoir-faire, avec l'exposition des travaux de son concours Métal Jeune et le parcours de la métallerie en forme d'atelier qui détaillera toutes les phases du process, de la conception à la finition et la pose en passant par la fabrication. « Je n'ai rencontré que des professionnels qui avaient envie de relancer le salon », se réjouissait son directeur, précisant qu'il sera

plus que jamais le salon de la filière française et pas moins celui de la filière internationale dont les grandes signatures sont, elles aussi, enclines à revenir. EquipBaie 2016 sera donc un salon renouvelé, dynamisé par une profession unie et motivée à valoriser ses produits et solutions de qualité française dans une ambiance conviviale. La soirée du jeudi 17 novembre en fera tout particulièrement la démonstration. Reste à convaincre les visiteurs. Ils étaient moins de 20 000 en 2014, mais la session 2016 a bien des atouts : « C'est aussi au nombre de visiteurs que l'on mesurera sa réussite », glisse Patrick Bouvet. L'organisation de l'assemblée générale annuelle de la FFPV pendant le salon contribuera à faire venir des professionnels à la Porte de Versailles, ajoute Benoit Leclercq. EquipBaie 2016 promet d'être représentatif et instructif, et ce renouveau devrait s'inscrire dans la durée : « Les grandes marques reviennent parce qu'elles ont confiance et ce n'est pas pour un one shot. Elles attendent une dynamique durable. C'est aussi la volonté des associations syndicales », assure Bruno Blin. ■



Christian Cardonnel, président de Cardonnel Ingénierie, co-organise la convention sur l'efficacité de la baie en rénovation, le 16/11.



Logo d'EquipBaie 2016 et logo de MetalExpo 2016.



## SALON



# EQUIPBAIE – METALEXPO, UN POINT D'ÉTAPE TRÈS POSITIF !

**A 8 mois** du salon, plus de 220 exposants ont répondu présents, dont près d'une centaine de nouvelles sociétés qui se sont déjà inscrites dans les différents secteurs. Parmi eux, certains participent

pour la première fois au salon. C'est le cas de trois entreprises qui apportent leurs témoignages et qui ont permis à Equipbaie/Metalexpo de passer le cap symbolique des 200 exposants. ■■



« La dynamique créée avec nos partenaires fonctionne parfaitement et nous permet aujourd'hui de compter sur la présence de très belles entreprises qui viennent enrichir ce rendez-vous privilégié pour toute la filière. »  
**Guillaume LOIZEAUD,**  
Directeur du salon Equipbaie- Metalexpo



« Nous pensons depuis quelques temps à participer à Equipbaie, précise Fabienne Singer chargée de communication de l'entreprise. La nouvelle dynamique qui nous a été présentée nous a convaincus de nous lancer cette année. »  
**Fabienne SINGER,**  
chargée de communication de FPEE



« Equipbaie est l'occasion d'exposer nos savoir-faire et nos gammes de produits dans le cadre d'un salon en plein renouveau. Ce sera pour nous la première participation à ce salon où nous espérons rencontrer de nombreux visiteurs. »  
**Philippe OLIVIER,**  
Directeur commercial de Bignon Fenêtre



« Le nouvel élan donné au salon a été un élément déclencheur qui nous a motivé à exposer cette année. Nous souhaitons pouvoir inviter nos clients à venir découvrir nos nouveautés et présenter tout notre savoir faire de fabricant industriel français dans le domaine de la menuiserie. Et nous espérons qu'Equipbaie sera un événement dont nos visiteurs se souviendront ! »  
**Patrice BONDY,**  
Directeur Général de CAIB



« Nous avons un certain nombre d'innovations à présenter que ce soit dans le domaine de la protection incendie, des verres actifs ou encore du contrôle solaire. Equipbaie nous paraît être l'endroit idéal pour offrir une grande visibilité à nos produits et rencontrer des professionnels du bâtiment intéressés par la technicité et l'innovation dans le domaine des vitrages. »  
**Valérie Vandermeulen,**  
Marketing Communication Manager d'AGC.

### LES NOUVEAUX EXPOSANTS INSCRITS

#### ► MENUISERIE

39 nouveaux exposants dont Lorillard, Gamme Baie, Les Zelles, Veka ...

#### ► FERMETURE

15 nouveaux exposants dont Bubendorff, Novoferm, Ziltén ...

#### ► ACCESSOIRES & COMPOSANTS

13 nouveaux exposants dont 3M, Euradif, Hutchinson ...

#### ► PRODUITS VERRIERS & VITRAGE

4 nouveaux exposants dont AGC, SG Glassolutions ...

#### ► SYSTEMES DE CONTROLE

5 nouveaux exposants dont Eastida International, Somfy ...

#### ► PROTECTION SOLAIRE

4 nouveaux exposants dont Dickson, Harol France, Corradi ...

#### ► SERVICES, EQUIPEMENTS

3 nouveaux exposants dont 3 E, Constructor ...

#### ► MACHINES, OUTILLAGE

5 nouveaux exposants : Acra, Amlift, Meca'outil ...

#### ► METALEXPO

2 nouveaux exposants : Grande Forge, Oxymetal ■■



# Le bien-être nouvelle génération.

## GIMM crée VISUAL, la nouvelle menuiserie aluminium ouvrant caché.

Un concept novateur parfaitement adapté à son marché. La gamme VISUAL offre des performances thermiques exceptionnelles et apporte une touche contemporaine à l'habitat en NEUF comme en RÉNOVATION.



- Innovation brevetée
- Fabrication française
- Isolation thermique haute performance  $U_w : 1,2W/m^2.k^*$
- Clair de verre 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

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



TECHNOLOGIE

# L'ACOUSTICS APP D'AGC



**AGC Glass Europe** lance Acoustics App, une nouvelle application (téléchargeable gratuitement sur l'App Store d'iTunes et sur Google Play) qui aide les utilisateurs à déterminer, en fonction de la pollution sonore rencontrée dans leur environnement, le vitrage acoustique le plus approprié à leurs besoins. Avec l'onglet de la section Discover, l'utilisateur accède à des informations rudimentaires sur le son, l'isolation et le vitrage acoustiques. Mais Acoustics va plus loin et invite

l'utilisateur à vivre son expérience sonore. Ainsi, l'utilisateur sélectionne une pollution sonore parmi celles fréquemment rencontrées (aboïement de chien, trafic urbain...), puis l'écoute de nouveau avec la fenêtre ouverte. Ensuite, ayant refermé la fenêtre, il choisit son type de vitrage parmi 9 compositions, allant du simple vitrage jusqu'au triple vitrage acoustique. L'utilisateur peut ainsi entendre et comparer, via son téléphone portable ou sa tablette, le niveau d'isolation

acoustique apporté par les vitrages proposés. Notons que, pour chaque composition, l'application fournit également une fiche détaillée représentant les performances acoustiques, de sécurité et d'isolation thermique. Cette fiche pourra d'ailleurs ensuite être envoyée à l'adresse mail de son choix. Facile et ludique à utiliser, l'appli Acoustics d'AGC s'accompagne d'une fonction sonotone, permettant de mesurer, en décibels, le niveau sonore de l'environnement ambiant. ■

RAPPROCHEMENT

# NICOLAS RIOU SE RAPPROCHE DU TRANSFORMATEUR DE VERRE PLAT THERMOVER

**Nicolas Riou**, Directeur Général du groupe familial français RIOU Glass, acteur de premier plan sur le marché français du vitrage, prend une participation dans la société de transformation de verre plat ThermoVer, située à Saint-Léonard, près de Montréal, dans la province du Québec (Canada).

Le rapprochement s'est officialisé début avril à l'occasion d'une rencontre sur le site québécois de ThermoVer entre le jeune entrepreneur et le dirigeant d'Industrie ThermoVer, René Thibodeau, en présence de Pierre Riou, Président-Fondateur du groupe RIOU Glass, et des salariés de l'entreprise canadienne.



*Debout : Claude Gélinas (DGL), Denis Choquette (GTR Capital), Pierre Riou (Riou Glass) et William Hart (Langlois avocats) Assis : René Thibodeau ThermoVer et Nicolas Riou (Riou Glass)*



Ce rapprochement a pour objectifs de poursuivre les ambitions internationales de RIOU Glass, d'accompagner le développement de ThermoVer qui va investir 2M\$CAD en 2016, de renforcer l'expertise verrière de l'entreprise québécoise en s'appuyant sur l'expérience, les produits et technologies, et l'ensemble des supports du groupe RIOU Glass. Nicolas Riou projette de s'installer au Québec avec pour ambition de développer la diffusion de produits verriers hautes performances sur le marché nord-américain. Un développement qu'il fera sous l'entité RIOU Verre, dont il est l'actionnaire majoritaire. ■



---

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, CONVIVALITÉ, AVANTAGES, nous vous offrons tous les atouts pour réussir !

**Contactez-nous pour plus d'informations: [pcj@janneau.com](mailto:pcj@janneau.com)**

BOIS - PVC - ALUMINIUM - PORTES D'ENTRÉE

[janneau.com](http://janneau.com)

## FUSION

# HAWA ET EKU FUSIONNENT POUR DEVENIR HAWA SLIDING SOLUTIONS

**Les deux** entreprises Hawa AG et EKU AG ont annoncé leur fusion et fonctionneront définitivement ensemble sous le nouveau nom Hawa Sliding Solutions AG début 2017. Les deux entreprises familiales implantées à Mettmnenstetten et Sirnach sont des spécialistes du coulisement. Cette fusion donnera naissance à un prestataire global majeur de solutions coulissantes, destiné à

se développer à long terme. Hawa Sliding Solutions AG fonctionnera en tant qu'entreprise unique sous une même direction avec deux exploitations. Les deux sites existants de Mettmnenstetten et Sirnach resteront en place. Les deux marques Hawa et EKU seront conservées.

La nouvelle direction prendra ses fonctions dès le 1<sup>er</sup> juillet 2016. Elle se composera de cadres expérimentés

de Hawa et EKU. Gregor et Heinz Haab dirigeront ensemble l'entreprise en tant que représentants des familles propriétaires. Heinz Schmidhauser, directeur actuel de EKU AG, prendra quant à lui sa retraite fin juin 2016. La fusion sera complètement effective fin 2018.

«Cette fusion donnera naissance à une entreprise encore plus forte sur le plan économique. C'est la condition



Gregor et Heinz Haab.

indispensable à une croissance durable. Nous prévoyons d'augmenter nettement notre force d'innovation grâce aux synergies obtenues, et de proposer à nos clients des solutions de coulisement encore plus complètes», explique Gregor Haab, l'un des deux futurs CEO de Hawa Sliding Solution AG. ■

## NOMINATION

# VINCENT PUPPINCK, DIRECTEUR COMMERCIAL CHEZ DECEUNINCK



**Vincent Puppincck** succède à Hervé Pelé. Après une formation commerciale et de gestion à l'ESC Lille, il a passé 10 années chez Pipelife en tant que Directeur Commercial et Marketing et 5 ans chez Placoplâtre où il a développé le secteur Nord/Ile-de-France. Vincent Puppincck, Directeur Commercial Négoces, aura en charge une équipe de 6 commerciaux pour l'aider dans cette mission. ■

## DÉVELOPPEMENT



De gauche à droite : Emmanuel Spitz, responsable prescription et David Pilorget, responsable commercial Grand-Ouest Finstral

# FINSTRAL FRANCE S'OUVRE VERS DE NOUVEAUX MARCHÉS

**Finstral** qui était jusqu'à maintenant positionné sur le segment de la rénovation de l'habitat individuel, ouvre désormais son activité à la construction neuve. Le développement récent de produits adaptés comme la fenêtre aluminium FIN-Project aux performances thermiques exceptionnelles, l'élégance unique de la fenêtre Cristal équipée d'un ouvrant totalement vitré et enfin le système de façade Vista permet au fabricant italien de s'ouvrir vers d'autres marchés. C'est une

des raisons pour laquelle Finstral a étoffé son équipe en France avec un collaborateur entièrement dédié au travail avec la prescription architecte, Emmanuel Spitz. Chargé à la fois de faire connaître la gamme Finstral auprès des architectes et maître d'œuvre, et d'assurer l'accompagnement technique des projets de la conception au soutien de l'installateur en phase de travaux, Emmanuel Spitz dispose de tous les atouts pour conquérir ces nouveaux marchés.

Autre nouvel arrivant au sein de l'équipe Finstral France, David Pilorget, embauché en tant que responsable commercial pour le grand ouest. Après un parcours professionnel dans le négoce de menuiserie puis dans la commercialisation d'enduits de façade, David Pilorget aborde avec motivation la mission qui lui a été confiée, à savoir assurer le suivi commercial des clients existants ainsi que le développement de la présence Finstral chez de nouveaux revendeurs. ■

# LiveIn®

## LA SOLUTION CONNECTÉE SIMU

NOUVEAU

ENTREZ  
DANS LA  
HOME  
EXPERIENCE



Avec LiveIn®, VOUS PILOTEZ DEPUIS VOTRE SMARTPHONE OU UNE TABLETTE, CHEZ VOUS OU AILLEURS, LES ÉQUIPEMENTS **simu-Hz** DE VOTRE MAISON.

LiveIn®, c'est une interface ergonomique, simple et intuitive, et des fonctions pratiques pour vivre votre maison selon vos besoins :

- Pilotez en direct 25 équipements ou groupes d'équipements.
- Créez des scénarios.
- Programmez les heures d'exécution des scénarios.



CONFORT - SÉCURITÉ - ÉCONOMIES D'ÉNERGIES

60 ANS  
D'EXPÉRIENCE

MARQUE  
FRANÇAISE

INVENTEUR  
DU MOTEUR  
TUBULAIRE

+ DE 15 MILLIONS  
DE MOTEURS  
INSTALLÉS DANS LE MONDE ENTIER

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

**simu.**  
Committed to you



ENTREPRISE

# FAKRO FÊTE SES 25 ANS



Près de 500 collaborateurs des différentes filiales se sont réunis 3 jours à Varsovie pour les 25 ans de Fakro. Une trentaine de pays était représentés. Au programme : conférence sur les tendances de la construction et remise de trophées aux meilleurs distributeurs. L'occasion pour les invités de partager un moment convivial et d'échanger leurs expériences ! C'est en 1991 que Ryszard Florek crée la société FAKRO. Ses idées innovantes et son travail acharné conduisent au développement rapide de l'entreprise. 3 ans après sa création, FAKRO exporte ses

premiers produits. Les fenêtres de toit sont expédiées aux Pays-Bas, puis en France et en Slovaquie. Tous les profits générés sont réinvestis dans l'entreprise. En 2006, FAKRO compte 5 usines de fabrication en Pologne et 10 sociétés de distribution. Le développement dynamique de la fabrication engendre la construction de nouvelles usines et l'embauche d'un grand nombre d'employés. Dès 2008, la société FAKRO possède 15% du marché mondial et est leader sur le marché de la fenêtre de toit en Pologne. Aujourd'hui, la société emploie

3 330 employés répartis dans le monde entier : Pologne, Etats-Unis, Angleterre, France, Espagne, Italie, Allemagne, Autriche, Pays-Bas, Hongrie, Russie, Ukraine, Slovaquie, Chine, Lettonie, République Tchèque. Elle comprend 12 sociétés de production et 16 sociétés de distribution en Europe, en Asie et en Amérique. La surface des halls de fabrication, des dépôts et des bureaux appartenant à la société, compte plus de 200 000 m<sup>2</sup>. Les produits FAKRO sont présentés dans plus de 50 pays, partout où les fenêtres de toit peuvent être commercialisées.

FAKRO propose de nombreuses références pour l'aménagement des combles :

- ▶ Une large gamme de fenêtres de toit (basculantes, basculantes pivotantes, verrières d'angle, tabatières, conduits de lumière...),
- ▶ Des fenêtres de toit pour toit plat (extra plane, avec coupole...),
- ▶ Des accessoires : volets roulants extérieurs, stores vénitiens, stores occultants, domotique,
- ▶ Une large gamme d'escaliers escamotables. ■■

## CRÉATION WICONA, UN LABEL D'EXIGENCE



En 2015, Wicona réinventait « La ville de demain » et affichait son ADN, aujourd'hui, la marque lance un label « Solutions alu 100% dédiées aux bâtisseurs ». L'occasion d'affirmer sa différence : être le seul concepteur-gammiste du secteur à proposer des solutions exclusivement réservées aux bâtisseurs, qu'ils soient concepteurs ou constructeurs de bâtiments

(ingénieurs, architectes, promoteurs, menuisiers, métalliers, charpentiers...). Si ce positionnement fait partie intégrante de l'ADN de la marque depuis son origine, il n'était pas revendiqué. Avec ce message fort, Wicona s'engage à apporter à chacun de ses clients le meilleur des solutions aluminium pour les enveloppes complexes des immeubles, leurs menuiseries de grandes dimensions et leurs configurations à fort enjeu technologique. Ce label a pour objectif d'indiquer clairement qu'au delà de ses innovations produits et propositions techniques, la marque entend aider les bâtisseurs à concrétiser leurs projets les plus créatifs. Son ambition ? Devenir le premier expert en solutions aluminium intelligentes pour offrir au marché du

bâtiment de nouvelles manières de construire. Ce nouveau label sera à l'affiche de la nouvelle campagne presse on et offline de la marque.

Wicona participe actuellement à plusieurs chantiers emblématiques dont celui du Tribunal de Grande Instance de Paris (TGI) situé porte de Clichy à Paris. Réalisé par le cabinet d'architecture Renzo Piano, le futur TGI, qui doit être livré en juin 2017, sera le plus grand immeuble construit à Paris depuis la Tour Montparnasse (210 mètres). Wicona y développe des solutions façades sur-mesure. ■■

## EN BREF . . . . .

**STX France et de ses principaux fournisseurs dont Novoferm** représenté par Michel Akoum, ont été reçu par François Hollande à l'Elysée. Les dirigeants de l'armateur MSC Croisières ont annoncé la conclusion d'un contrat de plus de 4 Milliards d'euros portant sur la commande de quatre nouveaux paquebots. « C'est une excellente nouvelle d'un point de vue économique, financier et industriel pour STX France et aussi pour Novoferm.... Cela porterait notre visibilité navale jusqu'en 2024. » explique Michel Akoum. ■■

**Delta Dore présente Zen L'Habitat Connecté** : un nouveau showroom domotique en plein cœur de Caen. Il offre l'opportunité à chaque visiteur, de se projeter dans l'univers de la maison connectée et d'en découvrir toutes les applications pour l'habitat neuf ou existant. De nombreux produits Delta Dore ont été intégrés dans ce nouvel espace. ■■



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  $U_g$  jusqu'à 1,0 W/m<sup>2</sup>.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

## ECONOMIE

# DECEUNINCK AFFICHE UNE CROISSANCE SOLIDE



**Avec** un CA de 644,5 millions d'euros (+16,6 %) et un bénéfice net de 13,3 millions (+27%), Deceuninck confirme un très bon exercice 2015. Une croissance alimentée par l'intégration réussie de Pimapen, de nouveaux clients et de meilleures performances opérationnelles. La croissance a été soutenue par un environnement économique plus favorable aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Europe du Sud. Cette progression a été compensée partiellement par une contraction du marché en Russie.

À périmètre comparable, Deceuninck affiche +7,3 % (volume : +4,4 % ; taux de change : +1,9 % ; mix : +1,0 %) grâce à une forte croissance partout sauf en Russie.

Pimapen (TR) et Enwin (R) ajoutent 9,3 %, soit 51,3 millions d'euros. La marge brute monte à 28,2 % (2014 : 27,3 %), soutenue surtout par de meilleures performances opérationnelles. L'effet des cours favorables des matières premières a été largement compensé par les taux de change. Le groupe a investi 38,7 millions d'euros principalement de l'expansion et le développement de nouveaux produits.

Sur les résultats du groupe, Tom Debusschere, CEO de Deceuninck, s'exprime : « L'année 2015 a été un bon exercice pour Deceuninck. Nous avons enregistré une forte croissance organique des volumes de vente en Europe de l'Ouest, en Amérique du Nord et en Turquie ainsi que dans les pays émergents, et avons réussi à intégrer l'acquisition de Pima en Turquie. Soutenue par la croissance des volumes, l'EBITDA a également été alimenté par de nouvelles

améliorations des performances et un contrôle des coûts rigoureux. L'émission obligataire réussie, en décembre dernier, nous a fourni 40 millions d'euros de liquidités qui seront allouées au financement de notre croissance future, notamment les nouvelles capacités de production en Turquie et sur la côte Ouest des États-Unis. Je souhaite remercier l'ensemble de nos clients pour leur confiance ainsi que tout notre personnel dans le monde entier pour leur dévouement passionné. En 2016, nous prévoyons la poursuite de la croissance grâce au lancement de produits innovants et à la qualité supérieure de nos services à l'égard des clients. Nous y réussirons notamment en nous appuyant sur la capacité additionnelle en Turquie et aux États-Unis et sur de nouveaux investissements dans l'amélioration de nos performances opérationnelles. Nous sommes très attentifs toutefois à l'incertitude macroéconomique croissante prévalant sur nos marchés finaux. L'évolution de l'EBITDA sera influencée par les taux de change et les cours des matières premières,

ainsi que par les coûts de lancement des initiatives que nous prévoyons sur le plan de nos performances et de notre croissance. »

Notons un événement marquant dans la vie du groupe avec le départ de Tom Debusschere qui a quitté ses fonctions en mars dernier pour relever un autre défi professionnel. Francis Van Eeckhout a été nommé CEO par intérim. Ce changement ne modifie en rien la Stratégie de Croissance mise en œuvre par l'entreprise. « Je tiens à remercier Tom pour ses réalisations dans sa fonction de CEO, qu'il exerce depuis février 2009. Il a joué un rôle déterminant dans la création de la stratégie de croissance en cours. Ce qui comprend la construction des nouvelles usines en Turquie et aux États-Unis.

Cette stratégie sera poursuivie. Tom a bâti une équipe de management solide en qui nous conservons toute notre confiance. Nous espérons lui trouver un successeur très bientôt » précise Francis Van Eeckhout, vice-président du conseil d'administration et CEO par intérim. ■

## SALON

# ARTIBAT : DES ANIMATIONS CRÉATIVES

**Le salon** Artibat devient en 2016 le théâtre d'animations inédites et novatrices pour un bâtiment performant, évolutif, intelligent et au service de ses usagers.

### La Maison évolutive

Artibat est à l'initiative d'une association inédite qui pourrait bien surprendre. Les étudiants de l'École de design Nantes Atlantique et les apprentis du BTP CFA Vendée s'investissent dans un projet commun : la conception et la mise en scène sur le salon d'un appartement évolutif qui se réinvente à toutes les étapes de la vie, en fonction de l'évolution des usages et des besoins de ses habitants.

Imaginé en amont par les étudiants designers du programme Mutations du cadre bâti et Design produit industriel, l'habitation sera construite à taille réelle par les apprentis des CFA des Pays de la Loire et de Bretagne, et se transformera tout au long des

trois jours du salon. Ce partenariat entre une Ecole de Design et un CFA du Bâtiment est un message fort à destination des professionnels du secteur : des univers très différents s'unissent autour d'un même objectif, le confort d'usage. Intermédiaire privilégié, Artibat se positionne comme catalyseur du «travailler ensemble, du mieux concevoir et du mieux construire».

### Le bâtiment et son environnement

Fort du succès des démonstrations réalisées en direct lors de l'édition 2014 par les apprentis des CFA des régions Bretagne et Pays de la Loire, Artibat décline le modèle dans le secteur « aménagement extérieur et paysage ».

Impulsé par la CNATP, organisation professionnelle des artisans des Travaux Publics et du Paysage, ce projet est l'opportunité de valoriser le savoir-faire de la future géné-

ration des professionnels du secteur. Au cœur du secteur « aménagement extérieur et paysage », les étudiants de la MFR - Maisons Familiales Rurales - de Mareuil-sur-Lay, concepteurs du projet, accompagnés des apprentis de la MFR de Beaupréau, proposeront aux visiteurs du salon un espace extérieur aménagé, zen, responsable et autonome.

### Le Hub Innovation & Construction

Animés par la même volonté de mettre en lumière la dynamique d'innovation des acteurs de la filière construction, Artibat et Novabuild, cluster du BTP en Pays de la Loire, s'associent dans la conception d'un événement sans précédent sur le salon. Le temps d'une journée, 10 projets innovants de startups - en incubation ou en phase test -, sélectionnés par un jury d'experts, seront présentés par leurs créateurs à un public averti de professionnels. Prescripteurs



et institutionnels, sont appelés à devenir les futurs ambassadeurs de ces projets. ■

### ARTIBAT 2016 EN CHIFFRES

- ▷ 15<sup>ème</sup> édition du 19 au 21 Octobre à Rennes
- ▷ 3 jours de salon
- ▷ 10 secteurs représentés
- ▷ 65 000 m<sup>2</sup> d'exposition
- ▷ Plus de 1 000 exposants (1006 en 2014)
- ▷ 40 000 visiteurs attendus (39 184 en 2014)

# DÉVELOPPEZ VOS VENTES AVEC LE STORE INTÉGRÉ

VITRAGES ISOLANTS  
A STORE INTÉGRÉ

Rglass VISI



Rglass VISI offre en un seul produit les performances d'un vitrage isolant hautes performances et celles d'un store textile ou vénitien aux lames orientables et relevables. Il apporte une occultation partielle ou totale pour une gestion maîtrisée des apports solaires et lumineux, et une protection de l'intimité garantie.

Bénéficiez d'un accompagnement global de l'avant-vente à l'après-vente et boostez votre activité en proposant à vos clients la solution confort et décoration :

- Au **DESIGN ÉPURÉ** et à l'hygiène parfaite, **SANS ENTRETIEN**,
- **PERSONNALISABLE** à souhait avec 9 couleurs de lames, 18 teintes de tissus et **MOTORISABLE**,
- **TRÈS FACILE À INSTALLER**, en neuf comme en rénovation, en porte, fenêtre, façade et cloison.

CONFORT

SÉCURITÉ

ARCHITECTURAL

SMART GLASS



Pour distribuer Rglass VISI, contactez-nous à  
[visi@riouglass.com](mailto:visi@riouglass.com)

**RIOU**  
glass

VITRAGES HAUTES PERFORMANCES

**INTERNATIONAL**

# FERRARI : UNE STRATÉGIE DE CONQUÊTE

**Serge Ferrari**, groupe industriel de matériaux composites souples éco-responsable de haute technicité, côté sur Euronext Paris depuis juin 2014, a enregistré en 2015 un CA de 148,4 M€ (+ 4,3%) dont 75% à l'export. Le résultat net, lui, progresse de 10,6% par rapport à 2014 pour s'établir à 4,8 M€. Sur la même période, les ventes en volume ont augmenté de + 4,5%.

« Ces bons résultats sont le fruit d'une stratégie exigeante d'innovation et d'une politique de renforcement des équipes commerciales qui vont être poursuivies, dans l'objectif affiché d'atteindre un chiffre d'affaires de 215 millions d'euros en 2018. »

« On note d'ailleurs une progression du chiffre d'affaires non audité à fin février 2016 de 15,6% par rapport aux deux premiers mois de 2015. »  
**Sébastien Ferrari**, PDG du groupe.

5% du CA sont investis dans l'innovation, avec 28 personnes expertes dédiées à la R&D. De nombreux produits sont lancés dont une nouvelle membrane, le Stamskin One, qui va révolutionner le mobilier outdoor, combinant prouesses techniques et toucher cuir. Serge Ferrari a signé en fin d'année un partenariat avec le CEA Tech de Grenoble pour réfléchir et développer de nouvelles membranes intelligentes. Le partenariat conclu pour les cinq années à venir, instaure une collaboration pérenne entre les équipes de recherche et développement du Groupe Serge



Ferrari et celles du CEA Tech. Les résultats attendus de cette collaboration portent sur la conception et le développement de solutions innovantes optimisées sur la base de technologies développées par le CEA Tech, notamment dans les domaines des matériaux connectés, instrumentés et communicants. CEA Tech (« de la recherche à l'industrie ») est le pôle technologique du CEA, le Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives. CEA Tech développe et diffuse des technologies clés génériques et assure une passerelle efficace entre recherche fondamentale et applications. L'intégration verticale du process de fabrication, notamment au niveau des outils de production est un véritable atout. Mais ce n'est pas le seul, Serge Ferrari est la seule entreprise de son secteur à savoir recycler ses produits, via

sa filiale Texyloop, basée en Italie. Des années de mises au point et de recherches, qu'elle met aujourd'hui au service de toute la filière et qui représente un avantage concurrentiel supplémentaire. Cette capacité à recycler fut d'ailleurs déterminante pour le choix des organisateurs des JO de Londres (80% des structures étaient éphémères) mais aussi pour ceux du Grand Stade de Lyon. L'engagement fort de l'entreprise en faveur du développement durable est porté par Romain Ferrari, Directeur Général Délégué du Groupe qui a piloté la publication du premier rapport RSE du groupe en 2015. Fleuron de l'industrie française, avec une production basée à la Tour du Pin (38), Serge Ferrari opère avec force au niveau international pour répondre aux exigences de grands projets architecturaux, sportifs, industriels... Ses quatre

filiales aux USA, Japon, Hong-Kong et au Brésil, ses cinq bureaux en Espagne, Turquie, Chine, Singapour et Dubaï et une centaine de distributeurs en font une entreprise leader incontournable dans ce milieu. 638 salariés fin 2015. 21 recrutements prévus en 2016, confiant dans l'impact du renforcement de ses forces de ventes, Sébastien Ferrari, PDG de l'entreprise, envisage une vague d'embauche pour poursuivre la croissance de l'entreprise. Cette internationalisation, poursuivie cette année avec la création de 21 nouveaux postes, est également accompagnée par un renforcement de l'équipe de direction, notamment avec l'arrivée de Hervé Trelle en tant que Senior Vice Président Sales and Marketing. ■

## EN BREF

**AGC construit une seconde usine de production au Brésil**  
AGC Asahi Glass (AGC) investira 147 M€ dans sa filiale consolidée, AGC Glass Brazil, pour construire un second float dans le sud-est du Brésil. La nouvelle usine, qui devrait être terminée à fin 2018, augmentera la capacité de production de verre d'AGC dans le pays par 2,4.

**Camille Ouvrard, Président de CONCEPT ALU** a reçu le trophée de la région Grand Ouest des Victoires des Autodidactes lors d'une cérémonie organisée au siège social de l'entreprise (Les Herbiers - Vendée).  
**La CAPEB et CARDONNEL Ingénierie** renouvellent leur partenariat pour proposer aux entreprises

artisanales des outils numériques toujours plus performants.  
**VITROCSA France Distribution**, créée en Juillet 2015, est la société qui représente les produits Vitrocsa de la société Orchidées Constructions SA basée en Suisse. La marque revisite sans cesse la fenêtre minimale haut de gamme repoussant les limites de la vision

sur l'horizon. Elle s'inscrit dans une volonté d'associer sa technologie de fenêtre minimaliste à la qualité des produits verriers français. Un nouveau partenaire pour la FFPV. ■

# FENÊTRES MULTIMATÉRIAUX,

modulez votre projet  
et votre budget...

*un jeu d'enfant !*



▷ ALU

▷ BOIS

▷ PVC

- ▷ 1 esthétique extérieure ALU
- ▷ 3 matériaux intérieurs ALU / BOIS / PVC

## M3D<sup>®</sup> M3D<sup>S</sup><sup>®</sup>



Fabriqué  
en France

GMI Groupe MILLET Industrie

**MILLET**  
FABRICANT DE PORTES ET FENÊTRES SUR MESURE

[www.groupe-millet.com](http://www.groupe-millet.com)

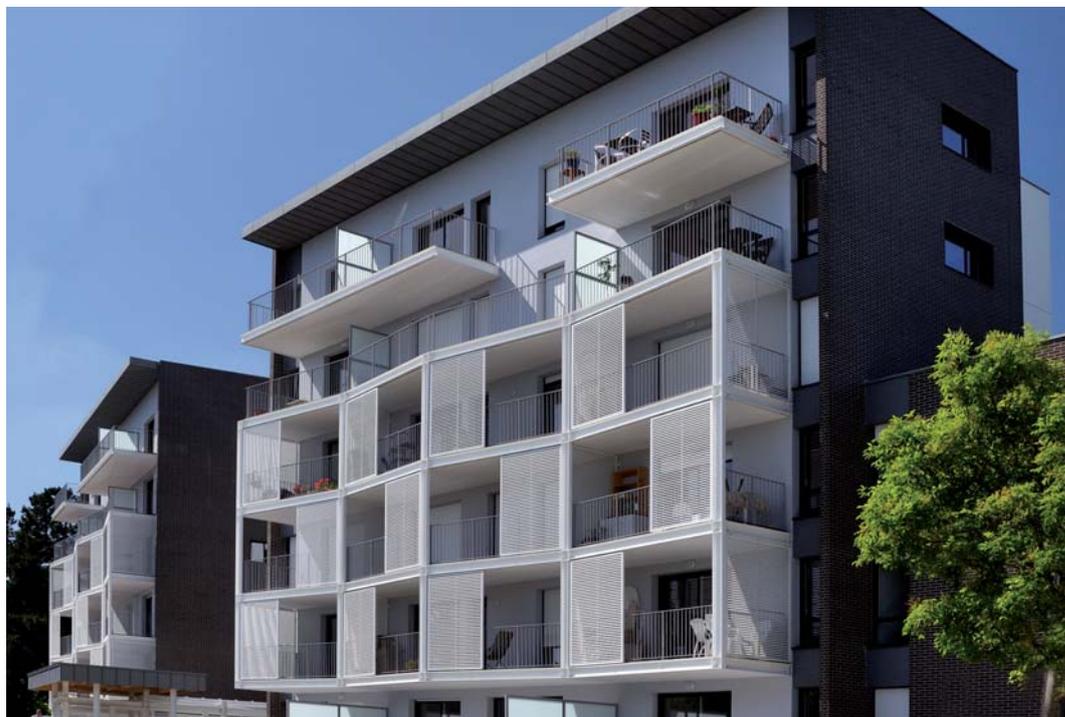
## ENTREPRISE

# DUCOSLIDE AMÈNE UNE VÉRITABLE DYNAMIQUE À LA FAÇADE DES AGAPANTHES À RENNES

**Fixées** de manière invisible dans le cadre, les lames des volets coulissants DucoSlide contribuent non seulement à une façade moderne sur les Agapanthes, mais elles garantissent également un confort thermique optimal en période chaude, sans oublier la protection de l'intimité en préservant des regards extérieurs. Pour répondre à la question d'esthétique et pour amener une certaine dynamique aux façades, les volets DucoSlide sont disponibles en version coulissante. Il est aussi possible d'opter pour la version fixe, ce qui a été le choix de l'agence Johann Nicolas + Stéphanie Le HenArchitectes sur le projet des Agapanthes, à Rennes, pour l'OPH Neotoa.

### Un investissement protecteur et durable

Ce programme immobilier, du T2 au T4, a reçu la labellisation BBC, ainsi que la Certification Habitat et Environnement. Les lames aluminium 60F, de forme ovoïde et fixées de manière invisible dans le cadre LuxFrame, permettent de contrer les rayons du soleil quand il le faut. Les volets DucoSlide sont donc un investissement abordable en



rapport avec les avantages procurés aux habitants.

Les volets, installés par OMS Constructions Métalliques, s'harmonisent parfaitement avec les couleurs blanches des balcons aux

formes modernes, habillés pour la circonstance de profils métalliques. De plus, les DucoSlide sont en aluminium, léger et sans entretien, gage de longévité. Le laquage est réalisé directement chez Duco, qui

bénéficie du label Qualicoat. Toute la qualité pour assurer des projets impeccables ! ■■

## ALUMINIUM

# DAKO PRÉSENTE SES NOUVEAUTÉS

### Le nouvel ouvrant caché DA-65 EFUS.

Le nouvel ouvrant caché de Dako permet d'obtenir plus de surface vitrée supplémentaire pour apporter plus de lumière dans la pièce. Les charnières invisibles, la finesse et design contemporain donne une allure élégante tandis que les performances thermiques répondent parfaitement aux exigences.

- ▶ Épaisseur du profilé vantail/dormant 74/65
- ▶ Intercalaire Warm Edge
- ▶ Possibilité d'installer dormant spécial isolation
- ▶ Uw jusqu'à 1,3W/m²K



### La baie coulissante DA-40 ST.

Le nouveau système DA-40 ST permet de profiter de l'ouverture panoramique et de la lumière naturelle grâce aux profilés réduits au minimum et au meneau étroit de 35 mm. Possibilité de double vitrage avec Warm Edge pour garantir des performances thermiques plus élevées.

- ▶ Profilé de 65 mm d'épaisseur (2 rails) et de 117 mm d'épaisseur (3 rails)
- ▶ Intercalaire Warm Edge
- ▶ Possibilité d'encastrer le seuil
- ▶ Large choix de coloris
- ▶ Facilité de manœuvre ■■



Portes de garage et motorisations



Portes d'entrée ThermoCarbon



Portes de garage et portes d'entrée assorties



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

- Des dimensions standards et sur-mesure pour répondre à tout type de projet, rénovation et construction neuve
- Adaptée aux exigences les plus élevées en matière de performance énergétique et de sécurité\*
- Des solutions innovantes pour l'habitat : maison connectée, maison passive, accessibilité pour personne à mobilité réduite

Jusqu'à  
**0,47**  
W/(m<sup>2</sup>·K)

\* Valeur Ud pour une porte d'entrée en aluminium ThermoCarbon

**CR 4**

\* Equipement anti-effraction en option pour la porte d'entrée en aluminium ThermoCarbon



[www.hormann.fr](http://www.hormann.fr)

**HÖRMANN**  
Portes pour l'habitat et l'industrie



# FERMETURE/PROTECTION SOLAIRE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU SNFPSA APPROFONDIR L'EXPERTISE ET ANTICIPER LE FUTUR



Le Président, Bruno Blin, ouvre l'AGO du SNFPSA le 8 mars dernier.



Yannick Michon (Portes et Portails), Dominique Combes (Volets roulants et battants), Philippe SEAS (Trésorier) et Frédéric Catherine (PAP).



Éric Quinton, du Service des Études Économiques de la FFB et Michel Droin, référent BIM de la FFB.

Cette assemblée générale ordinaire du 8 mars a permis d'écouter le rapport moral 2015 du Président Bruno Blin, de faire le point sur l'activité des groupements et de se projeter dans l'avenir grâce aux interventions éclairées sur le BIM et la maison connectée, sans oublier un point de conjoncture encourageant. Le Président souligna une année 2015 riche sur le registre de la technique « métiers » et marquée par la relance du salon EquipBaie avec le Pôle Fenêtre en collaboration avec Reed Expositions. Il félicita les adhérents (2050 installateurs, 100 fabricants représentant 80 % des produits industriels mis sur le marché dans le secteur) pour leur état d'esprit remarquable et leur implication dans un travail commun en faveur de leurs professions. Son rapport moral et les comptes présentés par le trésorier Philippe Seas furent approuvés à l'unanimité. Le budget prévisionnel 2016 affiche un léger déficit dû aux actions exceptionnelles de communication prévues et à la participation à EquipBaie ; il sera comblé par les excédents dégagés sur les exercices 2014 et 2015. L'essentiel des ressources est dédié aux services aux adhérents (78 % Vs dépenses de fonctionnement 22 %). Parmi les projets 2016 figurent une étude de représentativité et la création d'une section « installateurs », dans un esprit transversal, complément logique de l'approche métiers. Notamment pour le groupement portes automatiques piétonnes et celui des protections solaires, la communication sera en 2016 au cœur des préoccupations du Syndicat qui mise par ailleurs beaucoup sur

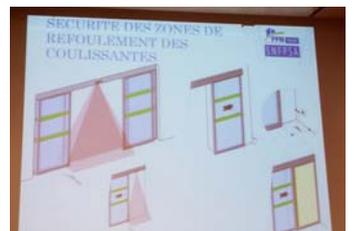
EquipBaie : « Le remplissage est déjà de plus de 90 % aujourd'hui. Ce sera un très beau rendez-vous ».

### Des initiatives concrètes

Les Présidents de 4 Groupements furent invités à détailler quelques initiatives de poids dans leur domaine. La section Portes et Portails présente un CQP (Certificat de Qualification Professionnelle) pour valoriser la profession des installateurs de portes, portails et portes automatiques piétonnes (disponible en mai), un guide de maintenance de ces produits et un abécédaire normatif et réglementaire s'y rapportant. Son chef de file Yannick Michon, s'arrête sur l'Appli Norm'&Vous. Solution choisie pour apporter sur le terrain toutes les réponses réglementaires à une situation donnée, cet outil cible les commerciaux, technico-commerciaux et techniciens. Accessible sur smartphone, tablette, ordinateur, avec ou sans connexion Internet, il fournit un maximum d'informations regroupées sur un serveur. Cette base, mise à jour en permanence, est donc interrogeable en mobilité. Elle fournit règles, visuels et schémas liés à une configuration précise, pour 2 €/mois par utilisateur. Pour les volets roulants, section enrichie du groupement volets battants, Dominique Combes présente le Guide d'appréciation de la qualité des volets. Élaboré pour répondre aux exigences croissantes des consommateurs, sources de litiges, il évalue les caractéristiques produits des volets battants, coulissants et roulants en fonction de leur lieu d'installation et de leur matériau. Les critères

d'acceptabilité sont définis sur les registres suivants : esthétique, occultation, usure, bruit, humidité, aspect et entretien. Soutien de poids en cas de litige, ce guide est disponible sur le site du SNFPSA. Frédéric Catherine a repris le flambeau du Groupement Portes automatiques piétonnes, au départ à la retraite de Bernard Guillaume. Il présente les fiches de sécurité des zones de débatement, refoulement et balayage des PAP. La norme de sécurité EN 16005 engendrant des divergences d'interprétation, il fallait la faire comprendre et appliquer sur le terrain. 3 fiches ont donc été élaborées pour chaque catégorie de portes (tournante, coulissante, battante), avec schémas explicatifs. Le nouveau groupement Protections solaires (GPS !), placé sous la houlette de Bruno Blin, a organisé son 1<sup>er</sup> rendez-vous en décembre 2015, attirant 30 entreprises. Sa 1<sup>ère</sup> préoccupation vise à promouvoir le métier, ce qui commence peut-être par en changer le nom (si l'on tape protection solaire dans Google, les 1<sup>ers</sup> référencement concernent des crèmes solaires...). Cette section entend analyser les études consommateurs pour proposer une communication en phase avec leurs attentes. Éric Quinton, du Service des Études Économiques de la FFB, fit

un point sur la conjoncture du bâtiment : neuf et rénovation, logement/non résidentiel, emploi, rentabilité des entreprises. Au vu des mises en chantier de logement neuf, créneau soutenu par la Loi Pinel (jusqu'à fin 2017), le nouveau PTZ et des taux d'intérêt encore en baisse, l'optimisme est de rigueur. Plus de prudence s'impose pour l'amélioration/entretien, malgré quelques éléments positifs comme le CITE, l'augmentation des transactions dans l'ancien et l'ouverture à ce secteur du PTZ+. Si l'intérim reprend, il faudra attendre la fin 2016 pour espérer créer de nouveaux emplois dans le bâtiment, et côté résultats des entreprises, il faut être attentif aux risques inhérents à une reprise sur le front de la trésorerie. Globalement, Éric Quinton résume la situation : de gros motifs d'espoir pour 2016, surtout pour le logement neuf. Le point bas a été atteint !



Fiche sécurité des portes coulissantes.



Une assemblée attentive. © Stéphanie Coq

### Les marchés de la baie sont-ils prêts pour la transition numérique ?

L'une des missions d'un syndicat professionnel comme le SNFPSA est de former ses adhérents et les aider à affronter l'avenir. Le e-learning est un outil précieux. Une plateforme de formation en ligne, B.Métal Formation, a été créée pour les professionnels du métal et de la baie de la FFB. Ludique et technique, elle intègre des programmes liés aux activités de fermeture et protection solaire. Les modules créés par les groupes de travail dédiés ont été conçus pour se former, s'informer, échanger et s'évaluer. Chaque utilisateur les adapte à son rythme et ses besoins et teste son niveau d'expertise à l'aide de quizz dont les réponses sont expliquées. Une attestation de réussite est délivrée en cas de succès. « L'objectif est de s'autoformer pour aller plus loin », décrypte Hélène Fèvres, responsable formation du Groupe Métallerie de la FFB et adjointe du Délégué Général. Ces modules, accessibles sur PC,



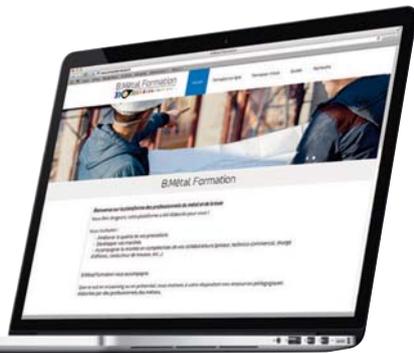
Hélène Fèvres (Groupe Métallerie) et Laurent Fèvre (société ESTPM) présentent le programme d'e-learning B.Metal Formation.

tablette et smartphone, sont aussi utiles pour animer des réunions en interne. Coût : 50 €/module élaboré sur 3 mois. Laurent Fèvre, qui dirige la société ESTPM, a testé cette solution ([www.bmetalformation.fr](http://www.bmetalformation.fr)) et s'est dit agréablement surpris de son efficacité, lui dont l'objectif est d'accompagner la montée en compétence de ses collaborateurs, de les aider à comprendre les textes réglementaires, opérer dans les règles de l'art et appliquer les DTU. Une formation accessible à tous les profils d'entreprises et que chacun gère selon ses disponibilités.



Appli du Groupement Portes et Portails : Norm' & Vous, disponible sur smartphone.

Programme de formation en ligne sur [www.bmetalformation.f](http://www.bmetalformation.f)



Numerique toujours, mais cette fois au stade de la prescription avec le BIM, que présente Michel Droin, référent Maquette Numérique depuis 2 ans à la FFB. Le Building Information Model ou modélisation des données du bâtiment permet de créer « un double virtuel du bâtiment » qui rassemble toutes les informations techniques de l'ouvrage via des objets aux caractéristiques précises (pas seulement géométriques), reliés entre eux. Ce support de description détaillée du bâtiment se double d'un suivi en temps réel de l'évolution de la maquette. Sa

conception se fait à partir d'objets tirés d'une bibliothèque, que l'on dimensionne et pose, et que l'on enrichit de performances. Leur addition permettra d'obtenir le niveau de performance global du bâtiment. À partir de cette maquette 3D, peut s'instaurer un travail collaboratif de tous les intervenants du projet. Cette interopérabilité, qui permet d'éliminer les défauts avant la phase chantier, suppose d'utiliser un langage commun (norme IFC Iso) et un standard d'échange de fichiers entre logiciels de gestion de chantier, de métier et de CAO (BIMétre).

## Protection solaire architecturale

Mariage parfait entre fonctionnalité et esthétique!



### Duco vous garantit:

- ★ Protection solaire maximale en préservant la lumière du jour
- ★ Confort thermique optimal
- ★ Un large éventail de possibilités
- ★ Une valeur ajoutée esthétique



We inspire at [www.duco.eu](http://www.duco.eu)

**DUCO**  
Ventilation & Sun Control



François Xavier Jeuland, Président de la Fédération Française de la Domotique.

Le BIM est aussi efficace en réno : à partir de la numérisation d'un bâtiment existant, on réalise une maquette 3D qui sert de base de travail. Le BIM n'est pas réservé aux grands chantiers, rappelle Michel Droin, mais concerne toutes tailles de chantiers, et d'entreprises, et aussi la maison individuelle (Geoxia et MFC, par exemple, y travaillent). Cette démarche va concerner tout le monde et se fait dans l'intérêt de l'industriel : une fois que sa prescription est intégrée à la maquette numérique, il est plus difficile de la modifier. Dans le cadre du Plan de transition numérique

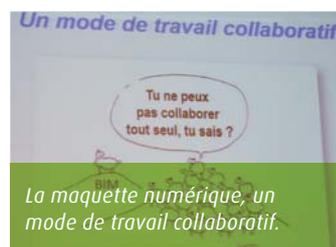
du Bâtiment, un collectif d'acteurs industriels planche sur un mode de transcription des objets compris par tous. Autre sujet « tendance », objets et maisons connectés ! François Xavier Jeuland, Président de la Fédération Française de Domotique, fit le point sur la « domotique 2.0 », faite de produits sans fil et sans batterie (ou presque). Contrairement à la domotique historique, chère, complexe et coûteuse, qui nécessitait câblage et perçage, les éléments qui entrent dans le smart home ont la capacité de communiquer entre eux (interopérabilité) et avec leur environnement. Ce réseau numérique vers lequel tous les lots du bâtiment vont converger est fondé sur l'IP, « 4<sup>e</sup> fluide du Bâtiment ». Si ce marché est encore une niche (entretien à domicile, efficacité énergétique), il est prometteur car il se développe en réponse à une vraie demande, générée par des motivations diverses : sécurité,

économies, confort, autonomie, audiovisuel, modularité, mobilité. L'offre doit associer interopérabilité, design, simplicité, prix accessible, efficacité, fiabilité, industrialisation et permettre au consommateur, grâce à des interfaces simplifiées, de garder la main... Elle doit être globale et s'étendre à tous les bâtiments. Le marché affiche une croissance à 2 chiffres tous les 5 ans et répond à des besoins réels dont beaucoup sont liés aux métiers du second œuvre et des adhérents du SNFPSA : l'électricien n'est pas le seul intéressé. Le nouveau métier d'intégrateur, capable d'intervenir sur les 12 lots concernés, incarne la nécessité d'intégrer les compétences : le smart home exige une approche transversale et collaborative, suppose une conception intégrée en amont et inclut le service (maintenance technologique). François Xavier Jeuland prit la poignée de fenêtre comme exemple d'objet connecté, et

préconisa la conception d'objets mis en fonctionnement en plug and play (auto-configuration). ■



Les métiers du second œuvre sont très concernés par les objets connectés.



## PROFESSION/PVC

# LE SNEP LANCE QUALIPVC FENÊTRE, MARQUE DE QUALITÉ POUR LES MENUISIERS



QualiPVC fenêtre, marque de qualité du SNEP pour les menuisiers.

**Propriété du SNEP**, cette marque collective basée sur un règlement d'usage a été déposée à l'INPI le 25 mars. Le respect des conditions d'attribution de cette marque fera l'objet d'un audit par SOCOTEC France dans les entreprises candidates. Le Syndicat des Extrudeurs entend proposer une démarche complémentaire, voire préliminaire à celle de la certification NF 220, privilégiée par les industriels de la fenêtre PVC surtout par ceux orientés chantiers. Elle permet de valider la qualité de toutes fenêtres, portes fenêtres et ensembles composés, portes extérieures avec ou sans fermeture, réalisés en PVC et destinés à une mise en œuvre dans des ouvertures de parois verticales. Dans le cadre du RGE, qui soumet l'éligibilité aux déductions fiscales à des critères de qualité des produits et sites de production, il était important, rappelle

Yann de Bénazé (Profine France, Europe du Sud), Président du SNEP, de proposer aux menuisiers de dimension moins industrielle et œuvrant sur d'autres cibles que le chantier (le particulier/les Pros) un moyen de documenter la rigueur de leur process de production. QualiPVC fenêtre est basée sur un règlement d'usage conçu pour apporter la preuve de la bonne application du CPU (contrôle de production en usine) de la norme harmonisée NF EN 14351-1 Fenêtres et portes-caractéristiques de performances. La marque exige la mise en œuvre d'une gamme PVC d'un adhérent du SNEP, sous DTA (NF 126) ou dossier technique (NF EN 12608), un assemblage en France, un audit initial et de suivi-réalisé par SOCOTEC France. Démarche à part entière ou tremplin vers la certification NF, cette marque « va dans le sens du renforcement des exigences du référentiel de qualité qui fait la spécificité de la fenêtre française, dans le respect des critères techniques et de qualité établis par le DTA (Document Technique d'Application), au niveau de la réalité de sa fabrication ». Cette qualité, validée par des tests et contrôlée

pour en enregistrer la traçabilité, est un gage de transparence pour le consommateur sur ce qu'il achète et pour l'installateur sur ce qu'il pose, dans le cadre du RGE : « On est bien sur une documentation de traçabilité nécessaire pour justifier l'éligibilité ». Yann de Bénazé évalue à 150 environ le nombre de menuisiers susceptibles de choisir la marque de qualité du SNEP, soit 20 à 30 % des fenêtres PVC fabriquées en France. Cette initiative répond à une attente forte : « Elle ne vise pas le même portefeuille d'activité sur le terrain - pour certains ce sera une démarche progressive vers la NF - et apporte donc pour d'autres une réponse complémentaire aux démarches existantes, plus réaliste et accessible ». Ainsi, dans le domaine de la menuiserie, QualiPVC fenêtre vient compléter pour le PVC, les deux démarches qualité existantes pour l'aluminium et le bois que sont LABEL fenêtré et Menuiseries 21.

### Les atouts de la marque

Les bénéfices de cette marque pour le menuisier sont détaillés par le SNEP : avec la caution du syndicat

professionnel regroupant les gamistes PVC leaders du marché, il inscrit son entreprise dans une démarche qualitative durable, valorise sa fabrication française, prouve la qualité de sa fabrication et de ses produits, augmente ses chances de ventes et débouchés, rejoint une démarche collective nationale et a mandaté l'auditeur SOCOTEC en tant que tierce partie indépendante. Adopter cette démarche est aussi un gage d'amélioration de la qualité dans le temps, grâce à une mise en œuvre formalisée des process sur la base des audits de SOCOTEC. La communication sur la marque sera dans un 1<sup>er</sup> temps ciblée sur le professionnel, menuisier et installateur, pour la lui faire connaître et lui en expliquer l'utilité, avant de s'étendre au particulier quand elle aura acquis l'ampleur nécessaire. Elle permettra de promouvoir la fenêtre PVC et d'en valoriser les vertus environnementales, particulièrement sur le registre du recyclage : la gestion des déchets fait partie des pratiques auditées. SOCOTEC France intervient auprès du SNEP pour QualiPVC fenêtre. Patrice Landry, Consultant chef de

projet - Auditeur QSE et Performance énergétique/Évaluation Bilan Développement Durable, détaille l'objectif et le contenu de l'audit préalable à l'attribution de la marque : agissant dans un rôle de tierce partie indépendante et impartiale, l'auditeur contrôle « la conformité des pratiques mises en œuvre par l'entreprise par rapport au règlement d'usage de la marque QualiPVC Fenêtre, définissant les exigences suivantes ; l'entreprise établit ses propres procédures pour les respecter et nous nous assurons sur site et par sondage de l'application de ces procédures de fonctionnement ». L'auditeur, expérimenté dans le domaine de la construction et de la fabrication de menuiseries, agit dans le respect de la déontologie d'un auditeur de système de management, et de la norme ISO 19011. Le règlement d'usage appartient au SNEP. SOCOTEC a mis en place la procédure d'audit la plus appropriée, en s'appuyant sur des critères visant à démontrer la bonne application du CPU de la norme harmonisée NF EN 14351-1. Le système qualité de l'entreprise doit permettre « la production régulière et reproductible de menuiseries PVC conformes ».

### La procédure en pratique

L'entreprise retire auprès du SNEP un dossier de demande qui comprend les conditions du droit d'usage, le règlement d'usage et la fiche d'admission de l'audit initial et de suivi. Elle adresse sa demande (fiche d'admission renseignée accompagnée des documents justificatifs mentionnés). SOCOTEC traite la recevabilité du dossier puis établit un devis. Après réception de l'accord de l'entreprise (bon de commande complet), SOCOTEC réalise l'audit sur site de fabrication et rédige un rapport des constats factuels. Il vérifie la conformité au règlement d'usage (analyse du rapport) et rapporte au comité de marque. Le comité de marque établit la conformité au règlement d'usage. Le SNEP délivre le droit d'usage de la marque. Toute la procédure est largement détaillée sur le site [snep.org](http://snep.org) avec en téléchargement le règlement d'usage, la fiche d'admission et la charte recyclage.

### Conseils pour réussir sa démarche

Patrice Landry évoque les écueils à éviter. Le manque de préparation et la non prise en compte des exigences du règlement de la marque d'abord : « Il est recommandé de bien l'examiner et de ne pas négliger les aspects

documentaires et preuves de conformités attendues (CPU, preuves de contrôles qualité, PV d'essais et justificatifs pour les composants et produits achetés) ». Et de poursuivre : « L'audit ayant une part majoritaire de vérification directement dans l'atelier et sur les postes de travail, il est également important de bien sensibiliser ses opérateurs aux procédures qualité du CPU. L'audit insiste beaucoup sur l'appropriation réelle des procédures de contrôle qualité et des gammes de fabrication. Ne pas aller à l'audit 'pour voir' mais bien déployer son système qualité et s'y présenter quand le système est sous maîtrise, le but étant de réussir cette phase d'audit et de s'engager dans un processus d'amélioration continue ». Il est à noter que les exigences sont adaptées à la taille et la complexité des structures auditées. Les durées d'audit et fréquences des essais des plans de contrôles internes prennent en compte ces spécificités. De 1 à 2,5 jours d'audit avec une fréquence de 1 à 2 ans entre chaque audit de suivi. Les exigences sur les spécifications des produits et composants mis en œuvre sont en revanche identiques et respectent dans tous les cas les normes et préconisations du NF DTU 36.5 P1-2 (CGM). Garantie d'une fiabilisation des bonnes pratiques, QualiPVC fenêtre est pour Patrice Landry « une marque de qualité nouvelle sur le marché de la menuiserie, qui doit permettre à la profession de faire reconnaître son professionnalisme et son processus d'amélioration continue. C'est un argument de vente. La notoriété viendra avec le temps et la qualité des adhérents qui vont démontrer qu'ils sont engagés dans un processus performant et ambitieux visant la satisfaction des clients et l'amélioration des performances des menuiseries. Pour certains, c'est potentiellement une marque qui prépare au passage à la marque NF menuiserie », confirme-t-il, précisant que « le processus peut être rapide : pour une entreprise mature avec un système qualité bien en place et documenté, l'attribution de la marque peut être obtenue en 2 mois à partir de la réception de sa demande ». En tant que centralisateur des démarches et interface entre les acteurs de la marque, il veillera aux délais ! Le coût de la démarche comprend le droit à la marque - à partir de 1 000 € puis fonction de la taille de l'entreprise - et le coût de l'audit (hors frais de déplacement) de 1 500 à 3 000 € HT sur 2 ans, hors coût des essais exigés. ■■



**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](http://www.syam.fr)**

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



ZOOM

BATIMAN, UN RÉSEAU EN EXPANSION



Show room du magasin Batiman de St Georges les Groseilliers (61), chaque famille de produits a son espace dédié.

Batiman est un réseau dont l'enseigne se développe et multiplie les points de vente : 78 à ce jour et un objectif de 90 magasins d'ici la fin 2016. Créé en 1989, l'activité de Batiman se tourne principalement vers la menuiserie extérieure et la menuiserie intérieure, l'activité cuisine est venue dans un second temps. Aujourd'hui le réseau réalise 80% de son chiffre en menuiserie extérieure et 20% en menuiserie intérieure et cuisine.

Nous avons rencontré deux adhérents récents de Batiman, qui nous ont exposé leur choix pour cette enseigne et les atouts d'intégrer un tel réseau. Jérôme Maignan, associé à Ludovic Corvée, adhérent BATIMAN depuis 4 ans, a ouvert son magasin près de Flers (61), un show room flambant neuf de 230 m<sup>2</sup> qui offre un large spectre de tous les produits proposés par l'enseigne : fenêtres, portes, volets, portails, escaliers, et un espace à part dédié à l'univers de la cuisine. Installée depuis un peu plus d'un an, la SARL Lujebat emploie un commercial dédié à la cuisine, un administratif, une personne responsable des devis et un commercial pour les menuiseries extérieures. « Nous



A gauche, Pascal Minard, responsable du développement du réseau Batiman et à droite, Hubert Ollier, Président du réseau.

avons apprécié l'accompagnement du réseau Batiman pour la réalisation de notre show room. L'agenceur des magasins Batiman, nous a énormément apporté de solutions pour mettre en valeur les produits, optimiser l'espace du magasin afin qu'il soit pratique et accueillant pour la clientèle. J'apprécie également le soutien du réseau qui nous apporte un appui fort en communication, Presse, Radio, Web, nous avons de très bons retours avec des concrétisations derrière. » souligne Jérôme Maignan, le gérant de la société Lujebat. Ludovic Corvée est, lui, le gérant de la menuiserie familiale Corvée située à Gorrion (53) et bien connue dans la région pour son professionnalisme. La société réalise 2,7 M€ de CA et emploie une vingtaine de salariés : 4 commerciaux, 8 poseurs, 6 personnes en atelier et deux personnes administratives. « J'apprécie dans

le réseau Batiman, la souplesse des choix des fournisseurs. Beaucoup de réseaux sont liés à un fabricant. Avec Batiman, nous avons une centaine de fournisseurs référencés ce qui permet d'avoir « réponse à tout » en terme de produits au niveau du client final. Il n'y a pas d'exclusivité au niveau des fournisseurs. C'est à mon sens le gros atout du réseau. » précise Ludovic Corvée. « Nous réalisons aussi une dizaine de foires régionales par an. Elles sont indispensables au bon fonctionnement de notre société en nous apportant de très bons contacts avec nos clients grâce à la proximité. »

« Nous avons 92% de fidélité sur notre réseau, précise Hubert Ollier, Président de Batiman. Nous pouvons trouver des solutions adaptées à tous les cas de figure, en rénovation comme en neuf. » Pascal Minard, responsable du développement du



Deux adhérents du réseau Batiman, Jérôme Maignan à gauche, gérant de la Sarl Lujebat installée près de Flers et Ludovic Corvée (Menuiserie Corvée située à Gorrion) à droite.

réseau ajoute, « Batiman apporte un vrai panel de fournisseurs et donc de produits adaptés avec des conditions d'achat très compétitives, des outils de communication performants et nous travaillons beaucoup sur la convivialité du réseau afin qu'il puisse y avoir des échanges de compétences entre les adhérents, c'est primordial. » Batiman organise une convention avec tous ses adhérents une fois par an (en Espagne cette année), 4 réunions nationales et 2 réunions régionales par an. ■■



L'espace fenêtre du show room.

EN BREF . . . . .

Arcades et Baies met à disposition de ses adhérents une application smartphone développée en collaboration avec Saint Gobain. Cette application permet de choisir en réalité augmentée son vitrage décoratif et de tester son opacité, ses motifs, directement dans la pièce en temps réel. C'est un outil très puissant d'aide au choix d'un vitrage décoratif. Cette application sera très prochainement disponible dans les stores Apple et Android. ■■



## MIX & MATCH



Matières, formes, coloris : avec **Soprofen** tout s'associe pour donner facilement vie à des fermetures personnalisées de haute qualité.

## WIN - WIN



Matériaux résistants, pose facile, produits performants et économies d'énergies : avec **Soprofen**, les solutions sont gagnant-gagnant.

## ONE to ONE



Commandes en ligne, hotline dédiée, espace personnel, formations : **Soprofen** vous relie directement avec la performance.

# OUVREZ-VOUS À LA SIMPLICITÉ

**SOPROFEN**  
FERMETURES 

## INAUGURATION

# NOVASTYLE, FIÈRE DE SON NOUVEAU SHOW ROOM



La construction de ce nouveau bâtiment (investissement de 500.000 €) intègre un showroom de près de 180 m<sup>2</sup> qui permet de mettre en valeur l'offre et le savoir-faire de cet adhérent Komilfo.



« La construction de ce nouveau magasin Novastyle va permettre d'optimiser

la zone de chalandise tant en proximité qu'en réactivité. Nous pourrions ainsi répondre à une demande grandissante dans la région. Ce développement a pu voir le jour grâce à une offre produits plus large et de qualité offerte par le réseau Komilfo. »

**Gaëtan Darcheville, Gérant de Novastyle, réseau Komilfo.**



L'équipe de Novastyle lors de l'inauguration du nouveau show room début Avril.

**Membre** du réseau Komilfo depuis octobre 2014, l'entreprise Novastyle, spécialiste de l'habitat dans la région Nord, a inauguré son nouveau

magasin à Leulinghem (62500). Après 11 années passées au sein d'un groupe de menuiseries leader sur le marché, Gaëtan Darcheville,

son dirigeant, rejoint Olivier Descamps alors Directeur Général de la société Clover pour créer ensemble une entreprise dédiée aux stores et fenêtres. La marque Novastyle voit le jour en 2005. En 2007, Gaëtan Darcheville prend seul les rênes en rachetant Novastyle et donne une nouvelle impulsion à son entreprise. Il bénéficie pleinement de son appartenance au réseau Komilfo, sans pour autant mettre de côté son indépendance. Ainsi, la construction de ce nouveau bâtiment (investissement de 500.000 €) intègre un showroom de près de 180 m<sup>2</sup>, offrant une découverte totale de toute l'étendue de l'offre et du savoir-faire de cet adhérent Komilfo qu'il s'agisse de fenêtres, volets, portes d'entrée,

portes de garage, stores, pergolas, portails ou encore vérandas...

La refonte de l'identité visuelle Komilfo et de son nouveau concept d'agencement intérieur sont ainsi parfaitement mis en scène pour accueillir les consommateurs dans les meilleures conditions, avec, au programme, une identification claire du parcours client et une signalétique aussi originale que didactique. Novastyle a renforcé ses équipes début 2016 et compte désormais une équipe de professionnels dédiés et constituée de 5 poseurs, 3 commerciaux, 2 secrétaires. L'entreprise prévoit de clôturer son exercice avec une hausse de CA de 17 % à 1,7 M€. ■

## SÉMINAIRE

# LES MENUISIERS PÉVÉCISTES DECEUNINCK À DEAUVILLE



**Lors** de ce séminaire annuel, Yves Dubois, Directeur Général de Deceuninck et son équipe ont évoqué la situation du marché, rappelé les enjeux futurs de la marque et le développement du groupe Deceuninck. Il a souhaité particulièrement féliciter les commerciaux pour leurs efforts fournis qui ont permis le maintien d'un bon niveau de chiffres d'affaires pour le Réseau, malgré des temps difficiles. Christelle Eckert, responsable marketing et communication, a présenté le fil rouge de ce séminaire qui a été

celui de la motivation, du challenge individuel et collectif. Durant cet événement, de nombreux parallèles ont été faits entre le métier de commercial et celui de sportif. Tout au long de la journée, les équipes commerciales ont ainsi pu se retrouver dans la peau d'un sportif, avec comme valeurs communes : la persévérance, le respect et l'endurance. Un invité de choix attendait les équipes. A la fois champion olympique de Handball avec son équipe « Les Barjots » et champion du monde en 1995 et

2001, Daniel Costantini, devenu aujourd'hui conférencier auprès des entreprises, a revêtu son costume d'entraîneur le temps d'une matinée afin de prodiguer ses précieux conseils à une assemblée aussi surprise que curieuse. M. Costantini s'est aussi prêté au jeu des récompenses tant attendu par les équipes de vente. 4 catégories étaient récompensées : les 3 meilleurs vendeurs de financement, les 3 meilleures performances Vendeurs sur 1 mois, les 3 meilleurs commerciaux et les 3 meilleures agences de France. Karting en équipe, randonnée en quad dans le domaine normand et stage de pilotage sur voitures de sport, animaient cette journée qui se ponctuait au casino de Deauville pour un moment d'échanges et de convivialité. ■

## EN BREF

**Un nouveau site internet pour le réseau TSCHOEPE** . . . . .

Le réseau Relais Confiance Tschoeppé regroupe un fabricant de portails et clôtures aluminium, Tschoeppé Industries, et une soixantaine d'entreprises assurant la vente et l'installation de ces produits, les Relais Confiance Tschoeppé. Depuis le début 2016, le réseau met en œuvre une stratégie de développement de sa notoriété auprès du grand public, au travers de deux axes majeurs : des campagnes de publicité TV, et le web-marketing. Le site internet Tschoeppé a été totalement repensé. Les excellents résultats enregistrés depuis la mise en ligne du nouveau site valident la pertinence des choix effectués. ■



## Quand le geste redevient naturel



**Hop**<sup>®</sup> Le volet roulant  
 à projection  
 motorisée

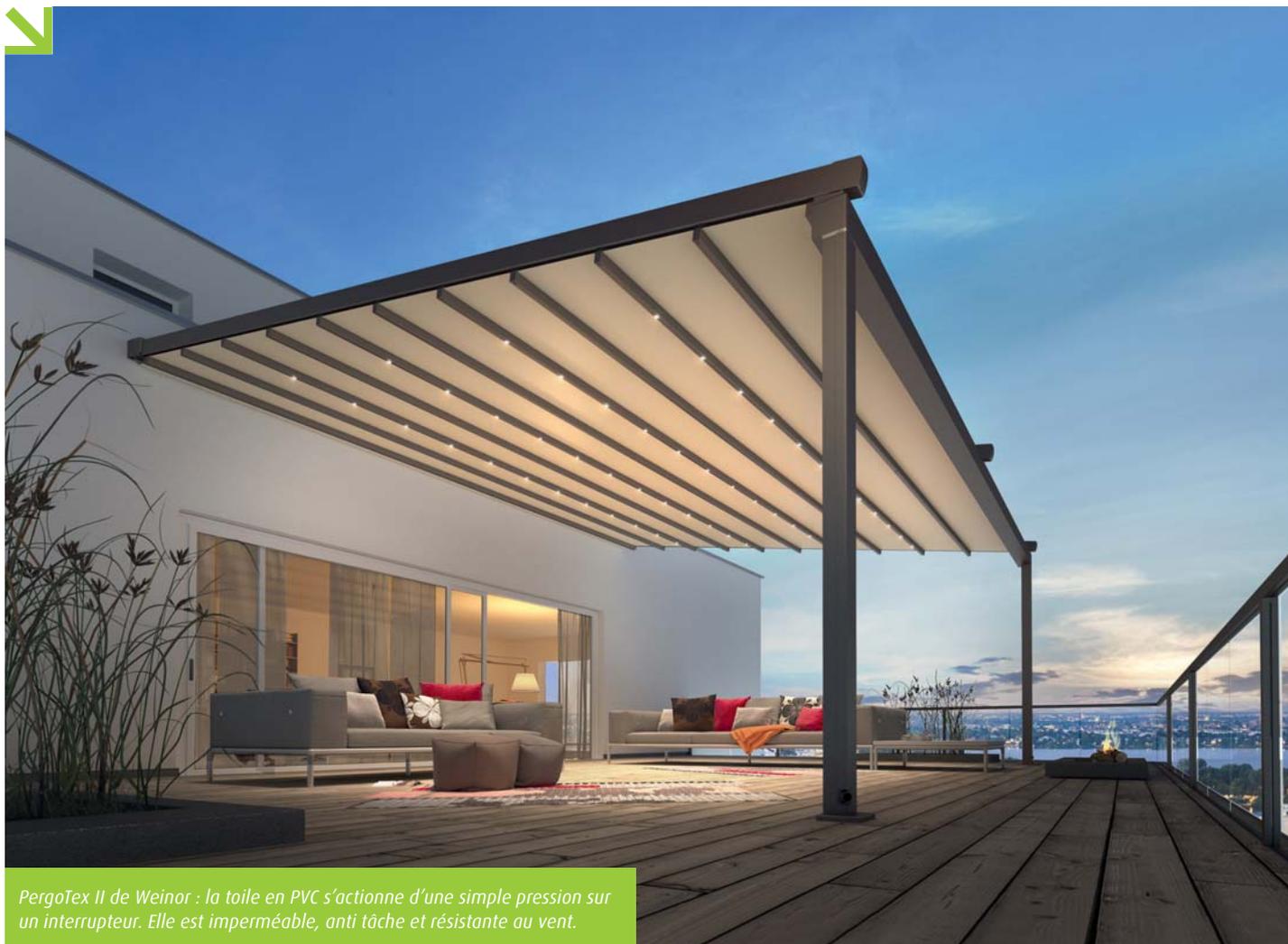


- ❖ Adapté aux constructions neuves & rénovation
- ❖ Manœuvre du tablier dans toutes les positions
- ❖ Gestion totalement modulable des apports de lumière
- ❖ Ajustement de la ventilation de la pièce selon les besoins
- ❖ Préservation de l'espace intérieur en gardant un regard sur l'extérieur



## PERGOLA

# LE PERGOTEX II DE WEINOR,



*PergoTex II de Weinor : la toile en PVC s'actionne d'une simple pression sur un interrupteur. Elle est imperméable, anti tâche et résistante au vent.*

**Weinor** propose un compromis entre le store et le toit de terrasse : ce système de pergola doté d'une technique de pliage inédite permet une installation et un entretien facile. Sa toile en PVC imperméable et anti tâche présente une bonne résistance au vent. Son ouverture s'effectue d'une simple pression sur un interrupteur afin de profiter pleinement de la sensation de plein air.

Au niveau de l'évacuation de l'eau, le capot de protection de la toile est constitué d'un profil en aluminium, qui réduit les nuisances sonores en cas de pluie. Le système d'écoulement efficace évite que l'eau ne coule sur la toile ou la terrasse. L'évacuation est assurée par une gouttière dissimulée à l'intérieur des poteaux. La hauteur de refoulement de l'eau peut être réglée de façon indépendante en fonction des conditions d'implantation. Des gaines séparées permettent enfin le passage

des câbles pour des accessoires additionnels. Le store-pergola peut être installé avec une inclinaison de 0 à 25 degrés. Une inclinaison minimale de 8° garantit une bonne évacuation de l'eau de pluie, sans former de poches d'eau.

Weinor a intégré un éclairage LED dans les traverses de son store repliable, disponible sur simple demande. Une finition haut de gamme qui évite surtout l'installation d'une barre lumineuse peu harmonieuse. Il est possible d'intégrer jusqu'à 48 spots à intensité lumineuse variable et commandée à distance. Le montage est également simplifié grâce à des joints adhésifs pré-montés. Même l'entretien de PergoTex II permet de gagner du temps : tous les éléments sont facilement accessibles.

L'intégration d'accessoires tels qu'un chauffage rayonnant ou des stores verticaux est simple grâce à des



*Le pliage de la PergoTex II de Weinor*

éléments pré-cablés et à la forme plus carrée des poteaux. Les éléments de construction en verre et les stores verticaux peuvent maintenant être fixés sans profil de butée. Weinor a repris son système de traction pour le développement de PergoTex II. Des composants très résistants et fiables

garantissent une ouverture et une fermeture fiable et régulière. Le store est doté d'une courroie crantée sur roulement à billes particulièrement résistante et très silencieuse. La toile en PVC est disponible en deux versions : Pergona classic ou Pergona translucide, laissant passer plus de lumière. ■



Commercialisation  
JUN 2016

## Schüco Coulissant ASS 41 SC Masqué : l'innovation en lumière...

Avec sa nouvelle technologie d'ouvrant et de dormant cachés, l'ASS 41 SC Masqué offre plus de 90% de surface de vitrage pour seulement 10% de masses vues Aluminium. Cette conception novatrice assure d'importants gains de lumière et d'apports solaires tout en garantissant une isolation thermique exceptionnelle ( $U_w = 1.4 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ ). Côté ergonomie, la nouvelle poignée exclusive Schüco Up&Slide permet un mouvement naturel et intuitif. Avantage supplémentaire, son seuil encastré EasyAccess simplifie la liaison avec la terrasse extérieure.

[www.schuco.fr](http://www.schuco.fr)



Poignée Up&Slide - Design by Schüco

**SCHÜCO**



## PORTES

# LES PORTES OKNOPLAST MULTIPLIENT LES STYLES



**Oknoplast** propose différents styles de portes : Premium, Elegance Technic, ou Classic. Fabriquées sur mesure, elles offrent une multitude de combinaisons esthétiques et se déclinent au gré des envies :

contemporaines, aux lignes épurées, décors classiques avec des moulures, décors géométriques... Il est également possible de jouer sur la nature du verre (mat, crépi...) pour une décoration sur mesure.

Une fois le style défini, vient alors le choix de l'ouverture, de la sécurité, des couleurs, des accessoires... pour profiter d'une porte d'entrée à son image. Oknoplast a mis la sécurité au centre de son développement

produit, en concevant une menuiserie anti-effraction, performante et de qualité. D'une épaisseur totale de 105 ou 120 mm, l'ouvrant des portes Oknoplast est entièrement renforcé en acier galvanisé tubulaire soudé dans les angles. Équipées d'une serrure multipoint certifiée anti-effraction, les portes d'entrée assurent un grand confort d'utilisation et une sécurité optimale aux occupants de la maison. Oknoplast équipe toutes ses portes mixtes vitrées d'un double vitrage renforcé en standard, pour une isolation et une sécurité optimisées. Il est possible d'ajouter des protections supplémentaires à la porte d'entrée :

- ▶ Une rosace en anneau, une garantie de protection anti-perçage
- ▶ Un verre de sécurité, il est plus robuste qu'un vitrage classique grâce à un film résistant ajouté entre les 2 lames de verre.
- ▶ des pions anti-dégondage entre le battant de porte et le dormant
- ▶ Un ferme-porte avec bras d'arrêt.

Côté performances, elles affichent un coefficient Ud de 1,3 W/M<sup>2</sup>.K. ■■

## COFFRE

# CALISTHΩ, LE NOUVEAU COFFRE DE VOLET ROULANT DE REHAU

**REHAU** lance avec CALISTHΩ, un nouveau système de coffre de volet roulant à enroulement intérieur.

Avec un système de pose par l'intérieur en 1 seule fois, CALISTHΩ s'installe sur différents types de supports, même ceux provenant d'une autre marque.

Avec un design galbé élégant, une finition et des performances techniques remarquables, Rehau présente CALISTHΩ comme La référence en matière de coffre de volet roulant.

Il affiche une perméabilité à l'air au-delà des normes en vigueur avec un classement C4



sur toutes les manœuvres, son coefficient d'isolation thermique  $U_c$  obtient jusqu'à  $0,731 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$  selon la configuration du coffre et sa pose.

Les pièces sont pré-montées à la fabrication. Utilisé pour la construction neuve, comme pour la rénovation, CALISTHΩ est disponible en 3 tailles et possède 4 systèmes de manœuvre différents, comme la manivelle, la sangle, l'électrique ou le tirage direct.

Avec de nombreuses finitions, plus de 150 coloris proposés, et son système astucieux de cache, CALISTHΩ est évolutif et permet une personnalisation à l'infini.

Rehau estime un gain au niveau du temps de montage de -30% par rapport aux coffres habituels. ■■



## L'ouvrant Monobloc *par Excellence !*

### THERMIXEL

Adaptable aux profils dormants  
PVC et Aluminium du Marché\*

Solutions esthétiques et dimensionnelles

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

Solutions techniques performantes et innovantes

- ▣ Triple vitrage feuilleté faiblement émissif
- ▣ Haute efficacité thermique  $U_p \leq 0,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
- ▣ Usinage de la quincaillerie à la demande (serrure, paumelles...)
- ▣ Assistance et accompagnement dans le développement de vos projets



\* liste des profils adaptables disponible sur simple demande



## PORTES

# MC FRANCE SIGNE L'ÉLÉGANCE ET LA PERFORMANCE

**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/m<sup>2</sup>.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. La gamme Inspiration® affiche des incrustations

de marqueterie, en effet, 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. Les finitions, initialement disponibles en chêne et pin naturel, sont complétées de 5 nouvelles teintes pour 7 modèles des gammes Inspiration et Audace. MC France propose la gamme de portes d'entrée mixtes bois-aluminium la plus complète du marché avec 68 modèles au style traditionnel, contemporain ou vitré.

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



28 couleurs (selon les modèles). Côté performances, une très haute isolation thermique (CITE, Eco-PTZ, TVA5,5%) : Ud de 1,1 à 1,8 W/m<sup>2</sup>.K ; une excellente étanchéité A.E.V. : A\*3 E\*7B V\*A2 ; un seuil à rupture thermique (accès PMR). Côté sécurité : Ouvrant monobloc de 81mm (âme isolante de 68mm 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.

À noter que 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.

<http://www.mc-france.com/config/> ■

## VOLETS

# SOTHOFERM, LANCE UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE VOLETS BATTANTS BOIS

**Sothoferm** a repensé la méthode historique de fabrication des volets bois à lames verticales. Désormais, le nouveau cahier des charges du spécialiste limite considérablement le risque d'une variation dimensionnelle des panneaux, générée par les reprises d'hygrométrie. L'amélioration technique exclusive est aujourd'hui appliquée à l'ensemble de la gamme Sothoferm de volets bois à barres et écharpe, ou penture contre penture. Celle-ci est proposée depuis peu aux professionnels du négoce, des industriels de la menuiserie et des

fenêtriers. Les volets en bois (matériau hygroscopique) nécessitent un entretien plus ou moins important et précoce selon l'essence, la finition choisie, la pose et le lieu d'implantation d'habitation. Le rabotage des champs du volet figure ainsi au rang des actions de réajustement les plus fréquentes à la suite de la pose.

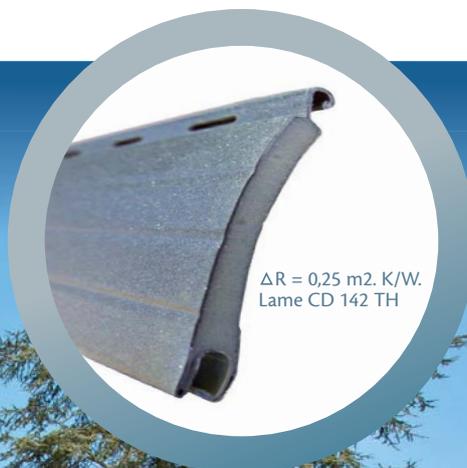
28 ans après son lancement sur le marché des volets battants, Sothoferm a mis au point une nouvelle génération de volets bois à lames verticales, avec un esthétisme optimisé (via l'intégration de broches

non débouchantes) et une évolution technique qui empêche la dilatation du bois et qui permet donc au volet de conserver ses dimensions exactes. Les modèles Apollon, Héraclès, Hestia (photo), Jupiter, Mercure, Orion et Vulcain composent cette gamme ; ils sont motorisables et conçus sur mesure selon un large panel de configurations, d'essences de bois et choix de finitions. Cette nouvelle gamme de volets bois à lames verticales sera exposée lors du salon Artibat en Octobre à Rennes. ■



## 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<sup>(1)</sup>
- > LAME DISPONIBLE EN 6 COLORIS



## NOUVEAU : une lame plaxée chêne doré

> ÉLIGIBLE AU CRÉDIT D'IMPÔT<sup>(1)</sup>

VOILETS ROULANTS

PORTES DE GARAGE

PROTECTIONS SOLAIRES

MOUSTIQUAIRES





## RÉALISATION

# MAINE FERMETURES HABILLE LA TOUR DE LA BIODIVERSITÉ



**Maine Fermetures** a illustré son savoir-faire du sur-mesure, avec l'habillage par des persiennes coulissantes de la nouvelle Tour de la Biodiversité à Paris (XIII<sup>ème</sup>). Ce bâtiment emblématique qui parachève le Grand Projet de Renouveau Urbain de la Porte d'Ivry à Paris, culmine à 50 mètres grâce à ses 18 niveaux. Il accueillera des logements sociaux. « Le cabinet d'architectes Edouard François souhaitait des persiennes coulissantes dont les couleurs puissent se fondre dans cette tour végétalisée et recouverte de panneaux en titane vert qui génèrent des effets de moirage », explique Joël Hauchecorne, le chef de marché

chantier de Maine Fermetures. « De plus, dans le cahier des charges géré par Bouygues, il était spécifié que les fixations devaient être invisibles ». Maine Fermetures a donc créé pour l'occasion une persienne coulissante recouverte d'une tôle aluminium laquée de 2 mm. Cette tôle est repliée sur les champs du cadre puis riveté. 113 unités de 1900 x 900 mm viennent donc recouvrir les fenêtres. « Une nouvelle fois, sur ce chantier, nous avons travaillé main dans la main avec les maîtres d'œuvre et d'ouvrage pour proposer LA solution la plus performante et la plus esthétique », conclue Joël Hauchecorne. ■■



## SYSTÈME

# LE LEVOLAN 120 DE GEZE

**Le nouveau** système GEZE Levolan 120 a été développé pour doubler la charge et supporter sans effort des vantaux jusqu'à 120 kg. Avec son design épuré et discret ainsi que sa conception modulaire, ce nouveau système s'adapte à chaque situation de montage : installation murale ou au plafond, intégration dans le plafond, sur imposte en verre ou sur

partie fixe, à un ou à deux vantaux. Utilisable avec les deux systèmes, le rail de roulement de seulement 50 millimètres de hauteur, est dissimulé sous un capot de haute qualité en aluminium anodisé propre à GEZE. L'un des nombreux avantages de ce système réside dans la nouvelle protection antidéraillement en métal. Activée automatiquement

lors du réglage de la hauteur des chariots, elle permet une sécurité optimale pendant le fonctionnement. L'amortisseur de fin de course Levolan SoftStop apporte une sécurité supplémentaire optionnelle et garantit un coulisement amorti de la porte jusqu'à sa position finale. Son installation ne requiert aucun usinage ou préparation du vantail

de porte, puisque celui-ci s'intègre directement dans le rail. Grâce au système Smart fix, l'installation et les réglages du Levolan 120, par exemple la fixation du rail, le montage du chariot, la compensation des écarts de tolérance de construction ou encore l'accrochage du vantail, sont simples et se font directement par l'avant à l'aide d'une clé Allen et d'une clé plate. Grâce à la conception modulaire de la gamme Levolan, GEZE propose des solutions complètes selon les besoins des clients, avec des composants individuels à rajouter en fonction de l'application. En effet, les composants de base, tels que le rail, le capot de recouvrement, les butées, les fixations, les différents profils sont les mêmes pour les deux systèmes. Ainsi, il suffit de rajouter au kit standard les éléments individuels en fonction du poids et du type de vantaux, ainsi que de l'application souhaitée. Les deux systèmes Levolan 60 / 120 sont certifiés EN 1527 pour 100 000 cycles, avec un indice de protection anti-corrosion classe 3 selon EN 1670. ■■



**NOUVEAU**

# MOTORISATION DE FENÊTRES : LE MOTEUR DE D+H



Grâce au découplage innovant de sa motorisation, le moteur CDC-0252 de D+H s'intègre de manière invisible dans presque toutes les façades et présente un fonctionnement extrêmement silencieux. Il commande rapidement et en toute sécurité tous types de vantaux, même les plus lourds. Ce moteur, presque invisible, s'adapte à tout type de profilés, bois, alu ou PVC. Invisible de l'extérieur, le système de fixation ne vient pas perturber le regard. À peine monté dans la fenêtre, il assure une ventilation naturelle et un désenfumage rapide et discret. Quant au coefficient de passage de la chaleur, un contrôle réalisé par l'institut IFT de Rosenheim (Allemagne) a montré que celui-ci ne s'élevait que très peu dans le cas d'un montage intégré. Le nouveau CDC-0252 est également une référence en matière de confort.

Grâce au découplage innovant de sa motorisation, les émissions sonores ont été réduites de 6,8 dB. Cette réduction a été rendue possible par une solution aussi simple qu'efficace. Son découplage et d'autres modifications structurelles ont contribué à une

révolution silencieuse. Des tests ont été effectués avec différentes brides de moteur, et les consoles ont à leur tour été découplées. Il en résulte un moteur aussi solide qu'au-paravant, mais nettement plus silencieux. La programmation du CDC s'avère particulièrement simple et sûre. Grâce à son système électronique puissant et intelligent, les moteurs à chaîne sont programmables sur PC ou une tablette Windows avec l'application D+H SCS. Ainsi, il est possible de paramétrer les fonctions du moteur, les caractéristiques, les longueurs de course, les largeurs d'ouverture et les vitesses pour l'ouverture et la fermeture en fonction de l'utilisation.

Selon la version, une course de 350, 600 ou 800 mm en 60 s peut ainsi être obtenue grâce à la fonction marche rapide, avec une force de pression et de traction de 250 N maximum. Le nouveau système de communication innovant par bus ACB (basé sur Modbus) permet au moteur à chaîne CDC de s'intégrer parfaitement à l'automatisation des bâtiments.

Le CDC-0252 sera disponible d'ici la fin de l'année. ■■



*L'ouverture par excellence*

WWW.ALUDOOR.FR

03.26.59.27.32

## La porte de garage intelligente

Design et innovation technologique se marient pour offrir une nouvelle expérience avec la maison. Au travers d'un design raffiné, nous proposons à notre clientèle un gain de temps, de sécurité et de confort au quotidien pour une expérience inédite avec leur habitation.

- Géolocalisation de l'utilisateur
- Ouverture / Fermeture automatique de la porte
- Gain de temps, de sécurité et de confort
- Surveiller, contrôler, et piloter la porte de votre garage depuis n'importe où dans le monde
- Utilisation depuis smartphone ou tablette



**LiftMaster** somfy.

**HERCULEPRO**  
Le logiciel des professionnels de la menuiserie  
Accompagnateur de projets depuis 2004

**P7 PRODEVIS7.5**

**adjustem**  
SOLUTIONS DE LA MAISON



# LA PROTECTION SOLAIRE CONTINUE DE SE RÉINVENTER

*Les stores Evada ou Solaria avec toiles Réflex'Sol d'Adeima sont adaptés aux besoins de protection solaire des vérandas à toiture plate et baies vitrées*

Les volumes espérés par l'application de la RT 2012 tardent à décoller également pour la protection solaire. Et les acteurs se multiplient. Dans un contexte hyper concurrentiel et avec une conjoncture encore déprimée, les fabricants de protection innovent et apportent de nouvelles solutions. En attendant de trouver la bonne.

UNIQUE ET INNOVANT... EXTENSION D'HABITAT **EN ALUMINIUM**



**EXTENS'K® TERRASSE e+**

**L'EXTENSION D'HABITAT, AUTONOME EN ÉNERGIE !**

**L'ART ET LA MANIÈRE DE CRÉER UN NOUVEL ESPACE DE VIE  
OUVERT SUR L'AUTOCONSOMMATION**

- **Agrandir** les espaces de vie.
- **Ouvrir, personnaliser et gérer** l'intimité.
- **Créer** un habitat éco-responsable.
- **Optimiser les performances énergétiques** de la maison existante.
- **Valoriser** le patrimoine.

**EXTENS'K® est un concept unique et innovant conçu par KAWNEER France  
et DIEDRE DESIGN, spécialistes de solutions architecturales en aluminium.**



**BATIMAT** le mondial  
**IDÉOBAIN** du bâtiment  
**INTERCLIMA+VELEC**



**CONCEPTS PRIMÉS  
PAR L'INSTITUT FRANÇAIS DU DESIGN**



SCANNEZ ET DÉCOUVREZ  
LA VIDÉO DE PRÉSENTATION

VIVEZ L'EXPÉRIENCE SUR [www.kawneer-france.com](http://www.kawneer-france.com)

**KAWNEER**  
Design & Performance

« Pour ce qui concerne le segment des protections solaires mobiles qui représente un micro-marché, il a connu une baisse substantielle qu'on s'explique mal au regard du soutien que devait lui apporter la RT 2012 », annonce d'emblée Bruno Blin, à la tête du SNFPSPA (Syndicat national de la fermeture de la protection solaire et des professions associées). « On ne comprend pas pourquoi il ne décolle pas ». Mises en chantier déprimées, donneurs d'ordre pas forcément enclins à la prescrire, portefeuille des particuliers hermétiquement fermés, « mais aussi fabricants verriers qui ont fait des bonds techniques considérables en proposant des solutions adaptées selon les configurations des bâtiments », bref, la protection solaire se cherche. Même constat chez Schüco : « le marché est dans le même élan que les années précédentes. Si on s'attendait à un boom consécutif à la RT 2012, il n'a pas eu lieu », confirme Cédric Puyou, chef de marché façade. « Néanmoins, nous assistons à un redémarrage léger de la construction, et la protection solaire est tout de même devenue une obligation qui débouche sur une prise en compte de son traitement ». Reste qu'en attendant tous cherchent des solutions pour bousculer cette niche aux propositions variées et qui ne cessent de se multiplier. « Devenir des acteurs référents de la protection solaire serait une manière de structurer le marché », ajoute David Added, directeur commercial et marketing du groupe Franciaflex, et en charge d'une nouvelle dynamique à apporter au groupement Stores d'origine contrôlé, né de la réunion d'Ates, Franciaflex, Griesser et Soliso. À l'image de la protection solaire qui ne cesse d'innover pour se démarquer « parce qu'elle est confrontée à une offre multiple avec un dumping de prix. Alors que ce groupement a été construit autour d'un socle commun - le made in France synonyme de qualité et d'emplois préservés - aujourd'hui, nous devons aussi nous intéresser à la thermique, à l'économie d'énergie, et à l'efficacité énergétique de manière générale afin de se préparer à avoir du poids dans la future RT 2020 ». Plus que dans la RT 2012 ? En tous cas, un axe de différenciation nécessaire pour se démarquer dans un contexte où la concurrence est exacerbée.

### Surfer sur la vague de la valeur ajoutée

Résultat : la valeur ajoutée encore une fois prime. Que ce soit avec les stores bannes, coffres, de

terrasse et autres équipements portés par le courant du outdoor living. « Tout ce qui est cœur de gamme a été extrêmement tendu au cours de l'année 2015. Mais dès que la solution apporte, des options telles que des Leds sous coffre pour bien éclairer la terrasse, les lambrequins pour ajouter de l'ombre..., elles se positionnent très bien », confirme Sophie Parmentier, chef de produits stores extérieurs chez Franciaflex. Conséquence : ce marché là se redresse. Selon MSI, si l'année 2014 « n'a pas été une grande année pour le store extérieur, le segment des stores bannes retrouve un peu de couleurs (+ 3 à + 4%), principalement grâce à des conditions météo plus clémentes ». Une amélioration à relativiser toutefois face au - 20 % de baisse cumulée en 2012 et 2013. Et si 2015 a essuyé un été particulièrement chaud, le printemps long a démarré n'a pas bénéficié au marché. En revanche, le dynamisme des industriels pour proposer « des coloris sur les bannes, les toiles ou encore l'armature afin d'offrir des solutions en harmonie tout autour de la maison, séduit, reprend Sophie Parmentier. Comme la facilité d'installation, d'utilisation et le confort ». En outre, les particuliers enfin « se familiarisent avec la maison connectée ». D'où la nette émergence d'offres motorisées en propre et avec pilotage grâce à une seule télécommande. Côté installation, on assiste à une poussée pour le monobloc qui non seulement facilite la pose sur la façade de la maison mais répond aussi à des dimensions de baies vitrées XXL. En tous cas dans le neuf. Dans l'existant, il va plaire en affichant des lignes épurées. Une quête tout à fait assumée par les fabricants cette année.



« Le marché de la protection solaire arrive à la fin d'une période de crise. Il va se porter de mieux en mieux dans les trois à cinq ans à venir en se restructurant ; à l'image du volet qui a vécu ses beaux jours. Ce marché est aussi soutenu par le segment de l'outdoor living qui porte des produits qualitatifs voire hybrides. En prenant de l'ampleur, il va faire évoluer les solutions, comme la maison intelligente enfin démocratisée, qui est un autre facteur de soutien ».

**RENÉ LEBENTHAL**, directeur de Warema France

# ESTHÉTIQUE SOIGNÉE ET OPTIONS POUR TERRASSE BIEN PROTÉGÉE

**Soliso Europe** a développé Océania, une banne cassette aux lignes raffinées qui se distingue par son lambrequin enroulable Sun'System, intégré et protégé dans la barre de charge. Dans la version Lumina Led, les bras hybrides sont équipés d'un système d'éclairage composé de puissantes leds de faible tension qui restituent la couleur naturelle (blanc chaud). Ces bras reçoivent un dispositif de traction XTC 1 000 invisible ainsi qu'une cinématique étudiée pour une tension optimale de la toile. Hermès aussi intègre cette génération de bras hybride. Mais cet autre store banne de Soliso Europe apporte aussi le design de son coffre compact en aluminium extrudé, la perfection des lignes fluides, la barre de charge en aluminium qui assure la protection totale du système, deux coloris de base pour le laquage intégral et cinq coloris en option (rouge, anthracite, vert, bleu gris clair sablé, marron).



*Les bras LAE (pour LuminaLed Arms Energy) du store banne Océania de Soliso Europe alimentent en énergie un lambrequin enroulable.*

Voilà Limite, le nouveau compas limiteur de Fapim pour ouvertures internes et externes. Une solution unique sur le marché, qui permet le blocage en sûreté du vantail à travers la simple rotation de la crémone. Limite aussi offre des performances excellentes et de grande facilité d'utilisation: il s'agit d'un produit Fapim!

**LIMITE**



**fapim**<sup>®</sup>  
Life in evolution

 Made in Italy

**Franciaflex** a créé le store de terrasse Allure. Esthétique, ce coffre cumule forme galbée toute en douceur et joues en aluminium de part et d'autre et face arrière. Ainsi, la position de la banne peut être adaptée à la configuration de l'espace soit en mural, soit au plafond. Équipé de la nouvelle collection Soltis de Serge Ferrari, ce store de terrasse se décline dans plus de 80 coloris et styles différents en Précontraint. En option, le lambrequin enroulable protège du soleil rasant en fin de journée sans masquer la vue. Intégré au store, il se termine par une barre de lestage qui assure un aplomb parfait de la toile en position ouverte.

Hyper compact (200 mm x 200 mm), Squaro de **Winsol** combine à la fois technologie et design tendance pour s'adapter harmonieusement à tout type de façade. Il conjugue lignes carrées et élégants profils arrondis. Les joues sont disponibles dans plusieurs matériaux. Et en option, la barre de charge peut être équipée d'un lambrequin, enroulable électriquement et invisible une fois remonté. Avec toile acrylique unie, il se déroule jusqu'à 1 000 mm et jusqu'à 1 500 mm avec toile Soltis. Le store banne s'équipe aussi d'un système d'éclairage Led dont la bande est intégrée dans un joint d'étanchéité en silicone dans le coffre. Pour un éclairage direct et une étanchéité parfaite entre le caisson et la barre de charge.

Dédié aux petits balcons et loggia, **France Fermetures** propose le store banne Loggia. Autoportant, et disposé devant les baies vitrées, il améliore le confort d'été en réduisant les entrées de chaleur. Avec son coffre très compact, et sa hauteur de tombée de 1 000 à 2 500 mm, il est particulièrement adapté aux petites dimensions. Sa capacité d'inclinaison de 5° à 85° garantit une protection optimale contre les rayons du soleil. Avec des supports de pose de seulement 11,4 cm de haut, le store banne loggia se fixe de face ou en plafond.

**Soprofen** a enrichi sa gamme de stores bannes avec deux nouveaux modèles pouvant être réalisés dans des dimensions jusqu'à 7 mètres de large en version simple et 13 mètres en installation combinée. Le store banne semi-fermé S 60 protège la toile et les bras articulés, grâce à un auvent ajouté de série. Il est également doté de joues aluminium pour plus de robustesse. L'autre store banne baptisé M60 offre un angle d'inclinaison réglable jusqu'à 85°. Également équipé de joues aluminium, il peut être complété d'un lambrequin déroulable.



*Le store banne Hermès Lumina Led de Soliso Europe offre aussi le laquage intégral, une toile teintée dans la masse 100 % acrylique dans un large choix de coloris et des lignes fluides.*



*Super compact, Squaro de Winsol est un store banne fermé à trois tubes (tube d'enroulement, barre de charge et barre porteuse) pour plus de résistance et de stabilité.*



*Le coffre du store extérieur Allure de Franciaflex enferme intégralement la toile et les bras en position fermée pour le protéger de la pluie comme de la poussière.*



« Même si nous ressentons une reprise, il existe vraiment une inertie au redémarrage. Mais il existe des vecteurs de croissance. Pour les stores banes par exemple, l'ajout de leds est différenciant. De plus, nous sommes portés par le réglementaire qui a mis nos produits en avant. En tant que concepteur de système, à l'instar de la pergola bioclimatique à lames rétractables que nous avons développé, nous mettons aussi en avant la performance thermique. Et parions aujourd'hui sur la diversification par la qualité du service ».

**CHRISTOPHE PICHOT,**  
directeur commercial et marketing de Soliso Europe



*Ouvert, le store banne M60 de Soprofen XXL offre un design filigrane au large choix de couleurs et de toiles.*

Made in Germany.

Configurez votre propre store markilux sur le site : [www.markilux.fr](http://www.markilux.fr)

## Un style affirmé. Même chez vous.

Profitez chez vous aussi d'un style affirmé ! Faites resplendir votre endroit favori en optant pour le store qui vous convient et créez un nouvel art de vivre – nous tenons compte bien entendu de vos souhaits individuels. Si vous aimez sortir de l'ordinaire, vous ne renoncerez pas à ce plaisir en choisissant un store markilux.

De la haute couture chez soi

[www.markilux.fr](http://www.markilux.fr)

**markilux**

## LES BEAUX DÉCOUVREZ LES



**Nouveauté**  
Pergo'Klim ACCESS 250

## GAMME Pergo'Klim

2 PERGOLAS QUI ONT DU STYLE

### Pergo'Klim INTEGRAL 150

La version originale primée en 2014  
au salon Equip'Baie.

☼ LAMES ORIENTABLES + RÉTRACTABLES

### Pergo'Klim ACCESS 250

Une nouvelle version avec des lames  
plus larges et moins nombreuses.

☼ LAMES ORIENTABLES SEULES



PERGOLAS

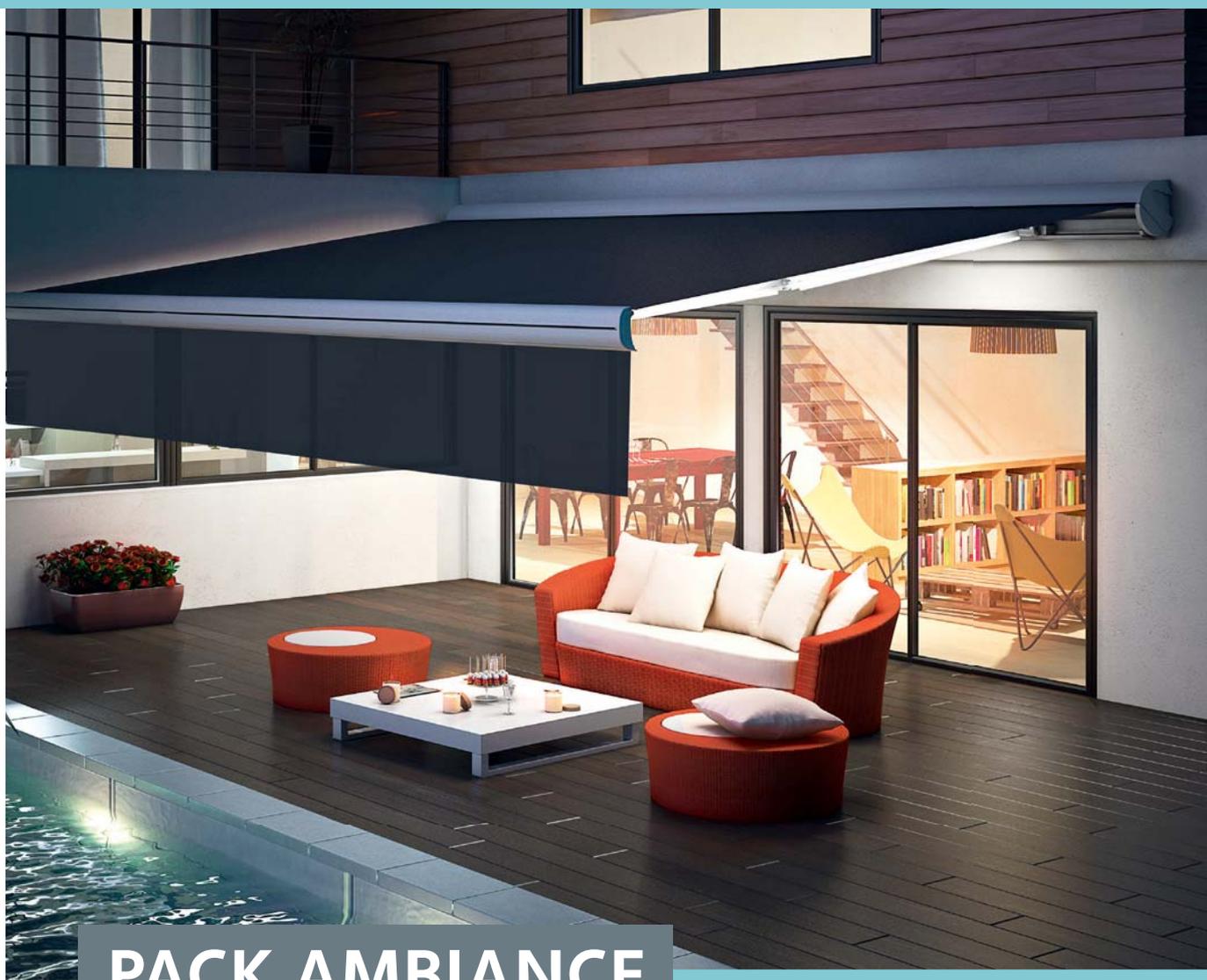


VOILETS



SPÉCIFIQUES

# JOURS APPROCHENT... INCONTURNABLES DE L'ÉTÉ!



## PACK AMBIANCE

LE STORE BANNE COFFRE HERMÈS **TOUT ÉQUIPÉ**



\* Motorisation **somfy**.

### LUMINA LED\* :

Un éclairage intégré pour prolonger les moments de convivialité même en soirée (LEDs à faible tension - lumière naturelle).



**LAMBREQUIN ENROULABLE ÉLECTRIQUE\*** pour une parfaite maîtrise des rayons du soleil.



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

**On'X**, le store coffre de **Stores Marquises** (TIR Technologies) est proposé dans quatre dimensions généreuses, dont les bras renforcés peuvent aller jusqu'à 4 mètres, et une largeur de 7 mètres. Disponible en deux ou trois bras, existant avec une inclinaison possible de 10° à 25 ° et équipé de deux joues latérales design, il existe désormais en trois versions supplémentaires. On'X Volant se dote d'un lambrequin déroulable micro-perforé et motorisé en radio. Sa hauteur est équivalente à 1,6 mètres en toile technique, et sa largeur peut aller jusqu'à 7 mètres. La version On'XLux intègre un système d'éclairage par Led diffusant, et On'X Lux Volant reçoit les deux équipements.

Formes nettes pour le nouveau **Markilux 970**. Ce store à bras articulés a été réduit à l'essentiel d'un point de vue design. Ce carré nuancé d'arrondi affiche une faible hauteur de 14 centimètres pour une largeur maximale de cinq mètres. Le bord supérieur du coffre est fermé par

un joint à lèvres hermétique qui remplace l'ancien joint brosse sur le profil. Pour sa fixation, ce nouveau modèle est équipé d'une technique d'enclenchement qui rend le montage du store plus simple et plus rapide. Il est disponible dans les tons crème sablé, gris-pierre métallique, anthracite métallique et havane sablé en plus des deux couleurs blanches standards. À équiper d'une manivelle ou d'un moteur télécommandé.



« L'année 2016 démarre doucement après deux années compliquées pour la protection solaire. Nous, nous sommes dans un cas particulier car nous débutons et nous réalisons de très bons chiffres grâce à une offre store banne clairement positionnée haut de gamme et des actions commerciales fortes en lien avec la saisonnalité de ces produits. Elles passent notamment, d'abord et avant tout, par une démarche d'équipement des show-rooms. Car si ces produits ne sont pas montrés, ils ne sont pas vendus ».

**RENAUD PFALZGRAF,**  
responsable marketing produits chez Soprofen



*1 - Réalisable jusqu'à 4 810 mm avec des inclinaisons de 5 à 85 °, le store banne autoportant Loggia de France Fermetures a été conçu pour les balcons et loggias de petites avancées.*

*2 - On'X des Stores Marquises propose un store coffre avec lambrequin micro-perforé, système d'éclairage par Led diffusantes ou les deux.*

*3 - Lignes droites, design clair, et hauteur minimaliste pour largeur maximale caractérisent le nouveau store Markilux 970.*



Le store banne semi-fermé S60 aux grandes dimensions de Soprofen est une alternative idéale pour une protection optimale de la toile et des bras articulés.

## HYBRIDES ET RÉINVENTÉS

Chez **France Fermetures**, on a aussi décidé d'associer le volet roulant et la protection solaire intégrée. Avec Nova Design, cette offre dédiée à la rénovation au coffre 1/2 rond très compact s'intègre discrètement à toutes les configurations de fenêtres et à tous les styles décoratifs. Avec un large choix de 50 coloris, le store toile Soltis 92 Ferrari du Nova Design préserve l'intimité des occupants tout en assurant une protection solaire efficace. Également disponible en version moustiquaire, il assure une bonne ventilation l'été. Compact, le moteur du store est intégré au coffre du volet roulant. Doté d'une motorisation électrique, NovaDesign existe aussi en version Luce à projection italienne.



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



## PROTECT SATIN DESIGN®



Contemporains | Lumineux | Isolants | Ultra-sûrs



NOUVEAU  
CATALOGUE  
180 PAGES  
2015/2016

Gamme très lumineuse :  
avec ou sans transparence

Protection extrême  
contre l'effraction :  
classe P5A norme EN356

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



Présent sur le salon Equip'baie  
du 15 au 18 novembre 2016  
stand E85

[www.verrissima.fr](http://www.verrissima.fr)



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



*NovaDesign, volet roulant deux en un avec protection solaire intégrée de France Fermetures, est compatible avec le programme domotique Well'Com de l'industriel.*



*Ce coffre screen développé par Soprofen résiste aux vents violents. Il est disponible en version motorisée pour un usage selon la luminosité, l'heure, la température.*

**Soprofen** a développé une solution coffre screen qui combine un coffre d'enroulement en aluminium extrudé et un store textile vertical intégré. Il s'enroule à la place d'un tablier traditionnel de volet roulant. Conçu de manière à maintenir le tissu tendu en permanence et indépendamment de sa position, le store reste en place quand les vents violents soufflent. Un système de joints de compensation développé par le fabricant assure au store une protection efficace contre le rayonnement solaire, même quand la façade du bâtiment comporte des irrégularités. À installer dans tous les coloris RAL pour le coffre et dans une large gamme de tissus en polyester et en PVC pour le store.

Solarbaie de **Soliso Europe** propose un coffre design et un programme évolutif commun aux stores intérieurs et extérieurs pour combiner habilement protection solaire et/ou obscurcissement. Les tabliers sont confectionnés à partir de textiles de haute résistance, insensibles aux intempéries et au vieillissement, classés M1 ininflammables, pour une utilisation en intérieur en toute sécurité. Chez **Bandalux**, le store avec caisson OBox offre des lignes élégantes pour une intégration parfaite dans tous les espaces contemporains. Le caisson de forme arrondie, fabriqué en aluminium avec finition Qualicoat, protège à la fois les composants et le tissu des intempéries, pour une durabilité optimale en extérieur. En intérieur, ce store s'adapte aussi à tous les styles de décoration.



*Le store OBox de Bandalux propose deux tailles de caisson, quatre coloris et une manœuvre à moteur, à manivelle ou à chaînette.*



*Les joues de coffre du store Solarbaie de Soliso Europe pénètrent dans les coulisses permettant ainsi la fixation du store. Pour un gain de temps supplémentaire à la pose.*

## UN STORE DE PROTECTION SOLAIRE... COULISSANT

**Présenté** à l'occasion du dernier Mondial du Bâtiment, Slidefix de Renson est un store de protection solaire coulissant pour les baies elles-mêmes coulissantes et offrant la possibilité de sortir facilement. Automatisé, il garantit une grande résistance au vent grâce à la technologie Fixscreen. Il s'intègre discrètement dans l'enveloppe du bâtiment et permet toutes les combinaisons avec la gamme de stores du fabricant. Disponible en largeur maximale de 4 000 mm et hauteur maximale de 3 000 mm, il s'installe sur différents types de configuration. ■■



Chez **Llaza**, en plus d'une nouvelle gamme de stores à transmission occultée, le coffre Matic apporte un nouveau design très contemporain. Chez **Roche Habitat**, Tookan est un store coffre toutes options au design léger et élancé proposé dans les largeurs de 1 910 mm à 4 810 mm et dans des avancées de 1 500 mm à 3 500 mm. Son pare-soleil protège contre l'éblouissement grâce à une toile micro-perforée qui augmente l'ombre portée sur la terrasse. L'éclairage qui s'actionne grâce à une télécommande se fond dans le design du store. Avec Kolibri, Roche Habitat décline un store coffre dont la barre de charge vient compléter le coffre de façon esthétique et homogène à sa fermeture. S'intégrant sur toutes les façades grâce à une ligne fluide, il offre la possibilité de personnaliser son extérieur en mariant la toile avec par exemple la couleur des murs ou des meubles de jardin. Il peut aussi créer une rupture totale avec l'architecture grâce à une toile aux teintes vives et tendances. L'éclairage Led a aussi été étudié pour disparaître dans le design du store. A faible consommation, performant, sans ombre portée, il fonctionne aussi quand



### Brise-Soleil Coulissants

Différents types de remplissage :

- Lames alu
- Lames bois
- Lames alu ton bois
- Panneaux...



Anjou Actiparc des Trois Routes, Rue Alcide de Gaspéri - 49120 CHEMILLÉ-EN-ANJOU  
 Tél. 02 41 30 45 45 - Fax 02 41 64 02 02  
[www.tellier-g.com](http://www.tellier-g.com)



Le store coffre Kolibri, de Roche Habitat au look moderne et compact allie courbes, lignes tendues et personnalisation.

le store est fermé. Autre nouveauté de Roche Habitat : le store bi-coffre de Chrysalis. Éco-conçu, l'armature comme les embouts sont en aluminium. Le nombre de pièces nécessaires pour le store a été considérablement réduit comme son poids. Barre de charge et fermeture du caisson apportent une signature originale et des lignes futuristes. La couleur de son bandeau de barre de charge peut être différenciée du reste du store. Décliné en deux ou quatre bras, il couvre les terrasses de grandes dimensions.

**KE France** s'est associé au designer Robby Cantarutti pour concevoir les lignes de sa collection de store coffre à bras extensible Qubica. Avant l'installation, le maître d'ouvrage peut choisir l'alignement vertical ou horizontal ainsi qu'une combinaison de couleurs qui distingue les éléments du store et du coffre. La gamme est disponible en deux couleurs de coffre, à combiner avec six finitions et trois coloris de barre de charge. Équipé de capteurs climatiques combinés, ce store coffre se pilote depuis son smartphone ou sa tablette après avoir téléchargé l'application appropriée. À installer en version Flat (largeur : 1 200 cm ; avancée : 360 cm) ou Plumb (largeur : 1 200 cm ; avancée : 435 cm).



1



2



3

1 - Cette ligne de store coffre à bras extensible est née sous la plume du designer Robby Cantarutti et offre une esthétique recherchée ouvert ou fermé.

2 - La console unique de la gamme Noailly de Coublanc est centrée sur le coffre, en façade ou posée au plafond pour une discrétion absolue et une mise en œuvre aisée.

3 - Le store coffre Tookan de Roche Habitat embarque pare-soleil et éclairage Led en toute discrétion, tout en couvrant de grandes dimensions.



« Dans le résidentiel, on assiste à un net développement de la pergola, mais une autre tendance émerge dans la recherche du confort, celle des voiles d'ombrage, corrélée avec le souhait d'aménagement des espaces extérieurs. Dans le tertiaire, les stores enrouleurs sont en conquête avec la particularité de contribuer à améliorer la performance énergétique ».

**SÉVERINE BASQUE**, chef de produit chez Serge Ferrari



*Design au style contemporain pour le nouveau coffre dans la gamme Matic de Llaza France*

Les stores coffres compacts Cerize de **Coublanc** misent également sur un design harmonieux et offrent la possibilité de choisir la couleur de la structure et de la toile. La technologie développée par Coublanc garantit une tension optimisée de la toile, quelle que soit la dimension du store. Les profils en aluminium extrudé assurent quant à eux, la rigidité nécessaire pour une fermeture

intégrale et discrète. Noailly de Coublanc est un store coffre compact qui permet de choisir l'inclinaison de 0 à 90 ° au moyen d'une télécommande. Grâce à sa monoconsole, il s'intègre en toute discrétion à la façade tout en offrant la possibilité de personnaliser le coloris de la structure et de la toile. En options, il s'équipe de pare-soleil enroulable, d'éclairage par led, de chauffage...



**NOUVEAU!**

## Le store de pergola **PERGOTEX II**



LABEL ÉLU  
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](http://weinor.fr) / PergoTex2

**weinor**

Stores Toits de terrasse Oasis de verre



Conçus pour apporter un maximum de confort avec un minimum de place, les stores coffres Cerize de Coublanc s'adaptent à toutes les largeurs jusqu'à près de 12 m et 4 m de projection.



Le store bi-coffre éco-conçu de grandes dimensions Chrysalis de Roche Habitat se décline en version unicolore ou bicolore, avec éclairage à intégrer dès l'installation ou plus tard.

## STORES VERTICAUX : UN REGAIN D'INTÉRÊT

« Après avoir lourdement chuté en 2008-2009 puis en 2012, le marché français des stores verticaux semble avoir retrouvé un peu de croissance sur la période 2013 et 2014. Tout du moins, ce marché s'est-il mieux comporté que celui des stores bannes ou des stores à projection », notait aussi MSI dans le cadre de son étude sur le marché des Stores en France. Ce courant plus porteur bénéficie notamment au « screen zip qui s'installe lentement mais sûrement, confie Renaud Pfalzgraf, responsable marketing produits chez Soprofen. Il occulte, oppose une résistance au vent, et répond aux attentes des clients sur un créneau haut de gamme ». En effet, René Labenthal à la tête de Warema France constate même, « que le store toile plus qualitatif notamment grâce au zip, reconquiert des parts de marché sur d'autres protections solaires ». Conséquence : il se généralise chez les industriels.

Solozip, le store toile vertical extérieur de Griesser bénéficie d'un guidage latéral sur toute sa hauteur résistant aux vents violents (jusqu'à classe 6, soit 92 km/h). Le tissu est tendu en permanence pour protéger les plus grandes surfaces jusqu'à 18 m<sup>2</sup>.

Avec la coulisse fermée sur les côtés, il protège de l'éblouissement, et préserve l'intimité des personnes tout en ayant une bonne visibilité sur l'extérieur. Ce store vertical en toile proposé par **Stores Marquises** s'offre avec différents types de coulisses, et un coffre de protection en quatre modèles différents. Verticoffre, qui assure une circulation d'air entre la toile et le vitrage, est aussi décliné cette année en Zip avec un coffre carré de 123 mm et 93 mm. Façon fermeture éclair, la tension de la toile est maximale et ne peut sortir des coulisses. Les coffres sont en aluminium extrudé et thermolaqué, avec une trappe d'accès de maintenance par l'avant, et des vis invisibles.



Le store toile vertical extérieur Solozip de Griesser se décline aussi avec un caisson carré avec deux versions disponibles : Box 100 et Box 130, selon les dimensions recherchées.

- Screen sans PVC certifié M1 - Translucide
- Fabriqué à 100% avec filature recyclée de PET
- Absorption acoustique importante : 60% (aw =0,60)
- Faibles émissions volatiles (COV)
- Laize de 270 cm
- Coupe nette à chaud ou à froid



**1%**  
Facteur  
d'ouverture

# Planet FR



ROLLER BLINDS VERTICAL BLINDS

- Screen sans PVC certifié M1 - Semi transparent
- Fabriqué à 100% avec filature recyclée de PET
- Absorption acoustique importante : 30% (aw =0,30)
- Faibles émissions volatiles (COV)
- Laize de 270 cm
- Coupe nette à chaud ou à froid

Certified for  
HP Latex Inks



**3%**  
Facteur  
d'ouverture

# Ecoplanet FR



ROLLER BLINDS VERTICAL BLINDS

- Toile M1 fabriquée en polyester de haute qualité
- Fabriqué sans antimoine, sans halogène
- Très large gamme de coloris - Translucide
- Jusqu'à 250 cm de laize, selon couleur
- Absorption acoustique importante : 30% (aw =0,30)
- Faibles émissions volatiles (COV)
- Coupe nette à chaud ou à froid

Certified for  
HP Latex Inks



**0%**  
Facteur  
d'ouverture

# Mattiz FR



ROLLER BLINDS VERTICAL BLINDS



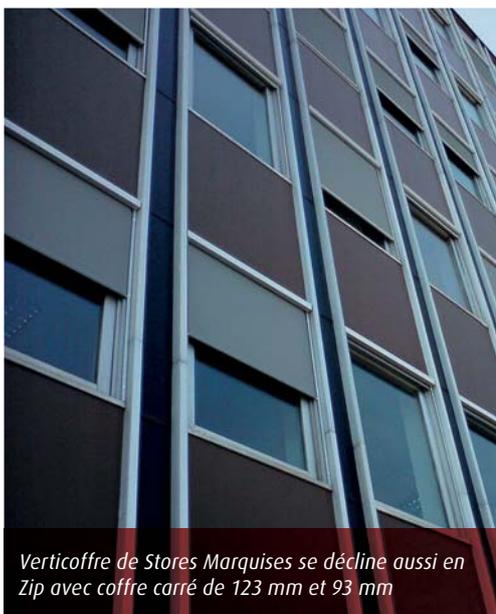
Certifié non-feu M1  
par le laboratoire français *ifth*

Fabriqué en Espagne

**vertisol**  
vertisol.es



*Le store enrouleur Z-Box de Bandalux peut être équipé d'un tissu occultant Black Out pour que lumière et chaleur ne pénètrent pas dans la pièce.*



*Verticoffre de Stores Marquises se décline aussi en Zip avec coffre carré de 123 mm et 93 mm*



*Les stores pour fenêtres à guidage Zip Warema garantissent l'ombre pour les surfaces vitrées. La détection d'obstacle protège la toile sur les sites ventés*

Le store enrouleur Z-Box de **Bandalux** offre sa grande résistance jusqu'à 14 m<sup>2</sup> de superficie. Le caisson en aluminium, protège à la fois les composants et le tissu enroulé des intempéries. Le tissu se déplace verticalement à l'intérieur des coulisses latérales par un moteur qui peut être actionné par une télécommande ou bien par un interrupteur. À l'intérieur des coulisses, le tissu est fermement maintenu par un zip type fermeture éclair, évitant ainsi la formation de plis sur le tissu et offrant une résistance maximale au vent (jusqu'à 90 km/h). Ce store enrouleur associé au tissu intelligent et recyclable Polyscreen garantit confort visuel et thermique, et réduit

les coûts énergétiques d'un appareil de climatisation jusqu'à 55%.

**Atès/MHZ** a mis au point une nouvelle génération de stores coffres : le zip-2.0. Sa technique de guidage latéral spécifiquement développée pour les toiles de stores coffre insérées dans les coulisses, et dont le système Zip est breveté, garantit un parfait enroulement de la toile sans formation de plis ou d'ondulations. La conception des coulisses de guidage réglables permet de compenser tout défaut lié au support et à la pose. La classe de résistance au vent obtenue lors des tests correspond à une force 10 sur l'échelle de Beaufort.



*La classe de résistance au vent du store Zip-2/0 d'Atès/MHZ obtenue lors des tests correspond à une force 10 sur l'échelle de Beaufort.*

**Warema** pour sa part, mise sur le guidage par ourlet latéral de la toile. Ses stores autoportants pour fenêtre à guidage Zip se montent en tableau ou en façade et la toile, emmenée par des fermetures à glissière soudées sur les côtés, se déplace par un insert situé dans des coulisses très minces ou dans des tiges design de haute qualité. Les grandes surfaces ventées sont protégées du soleil grâce aux stores avantageux : stables au vent, toile guidée sur toute la hauteur sans interstices sur les côtés, large choix de caissons, toiles et couleurs thermo-laquées pour les façades. Les moteurs à détection d'obstacle permettent l'installation des stores sur des sites ventés. Ils s'adaptent aux situations et descendent le store en fin de course basse. Ses autres atouts : une pose hyper simple, des coffres très petits « et un grand choix de coloris qui permet d'animer la façade », reprend Renaud Pfalzgraf, Responsable Marketing chez Soprofen. Et notamment grâce aux screens qui rivalisent d'ingéniosité pour offrir de multiples fonctions et esthétiques à toutes les toiles.



## Pergolas BIOCLIMATIQUE & ARLEQUIN

Habillez votre terrasse pour les quatre saisons



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

# PROTECTION SOLAIRE DE PRÉCISION GRÂCE AUX SCREENS



*La nouvelle gamme de Précontraint 502 Satin de Serge Ferrari décline 13 nouvelles teintes pour une membrane pleine résistance aux UV, et aux salissures.*

Après Serge Ferrari et sa création d'une filière de recyclage via son programme Texyloop, **Dickson** aussi installe sa fibre du développement durable sur le métier de l'innovation. Avec Replay #01, Dickson lance un programme d'éco-conception inédit. Le fil acrylique teint masse des fins de bobine est réinjecté dans le tissage de nouveaux textiles. Avant ces fils étaient confiés au recyclage extérieur. Aujourd'hui, il capsule 20 références qui concentre créativité, design, performance et... Cradle to cradle. Cette collection, à l'empreinte carbone réduite, décline sept modèles de jacquards, huit unis, et cinq rayures. La signature stylistique de ces toiles bouscule les codes de la protection solaire, offrant une gamme de motifs originaux et de couleurs contemporaines.

La ligne de toiles (Pure, Balance, Fantastic, Basic et Landscape) pour les stores Lumera de **Sattler** apporte non seulement une protection efficace contre les rayons UV et anti-éblouissement, mais aussi une excellente résistance à l'eau ou aux salissures. La fibre CBA - Clean Brillant Acrylic - utilisée pour cette collection, est une fibre en polyfilament acrylique qui offre éclat et lumière rayonnante aux couleurs. De plus, la surface lisse du tissu lui donne un effet autonettoyant.



*Lumera Landscape de Sattler décline douze dessins différents, allant de tons souples à des coloris vigoureux et comme les autres lignes de cette collection cumule effet autonettoyant à une grande résistance.*



*Avec Replay #01, Dickson conçoit une collection inédite de toiles de protection solaire éco-conçues.*

NOUVELLE COLLECTION

# REPLAY

ECO DESIGNED FABRIC COLLECTION

## LA PREMIÈRE COLLECTION DE TOILES DE PROTECTION SOLAIRE ÉCO-CONÇUES

REPLAY #01 est une collection capsule de 20 références éco-conçues qui se décline en 7 jacquards, 8 unis et 5 rayures. La signature stylistique de ces toiles d'un genre nouveau bouscule les codes de la protection solaire, offrant une gamme de motifs originaux et de couleurs contemporaines. La contenance de fil recyclé représente près de 27% du poids total de la toile, soit près d'1/3 de la toile pour les unis et les rayures, et de près de 15% pour les jacquards.

Pour les unis et les rayures, le fil recyclé est retordu, il est donc plus gros que le fil classique. Cela confère un aspect relié très esthétique au tissage final. Les caractéristiques techniques sont semblables à celles des toiles classiques Dickson. La stabilité dimensionnelle et la résistance à la déchirure sont néanmoins plus élevées grâce à la grosseur du fil.

Un véritable atout pour cette collection éco-conçue.



**DICKSON**<sup>®</sup>  
innovative textiles for your world



WWW.DICKSON-CONSTANT.COM

**Serge Ferrari** pour sa part a dédié cette année deux nouvelles lignes à la protection solaire. Contrairement au célèbre Soltis, Précontraint 502 Satin est une membrane pleine, sans micro-perforations avec un fini satiné dont le nuancier de 40 coloris a été réveillé par 13 nouvelles teintes. Ce produit adapté aux voiles d'ombrage ou aux toitures de pergolas ne se déforme pas, ne s'allonge pas et résiste durablement aux intempéries et aux UV. Son traitement de surface PVDF lui apporte résistance à l'encrassement pour un entretien aisé. Serge Ferrari décline aussi cette année un nouveau Soltis. Intermédiaire entre le Soltis 86 et le Soltis 92, le Soltis 88 offre un aspect plus régulier, se positionnant comme un parfait compromis entre confort thermique et visuel. De plus, il complète le Soltis 99 léger, fin, et à la face métallisée pour diffuser la lumière de manière homogène pour une utilisation exclusivement en intérieur. Le Soltis 88 lui se positionne comme une protection solaire intérieure à l'aspect plus régulier et avec plus de transparence.

**Latim** pour sa part, a enrichi en 2016 de plus de 200 unis différents sa collection de toiles en acrylique teint masse pour stores. Latimacryl pour stores (traitement déperlant, Imper > 300 mm)



« Si la protections solaire tarde à décoller, il existe des signaux positifs. D'une part, elle est désormais prise en compte. La preuve : des logiciels adéquats se développent. La RT 2012 a donc été moteur, et plus on va avancer dans le temps, plus la gestion des apports solaires va être primordiale. Dans le tertiaire par exemple où on recherche des solutions efficaces qui répondent à un besoin architecturale on propose déjà des solutions qui s'intègrent sur les éléments de façade ».

**CÉDRIC PUYOU**, chef de marché façade chez Schüco



« Aujourd'hui comme hier la protection solaire reste un marché de niche, lié à la situation économique. En effet, le store extérieur en particulier est éloigné des premières préoccupations des ménages. Mais ce marché continue à générer un certain chiffre d'affaires qui, si il n'est pas en constante augmentation, reste relativement stable d'année en année. Car à un moment ou à un autre on s'équipe d'un store ».

**DOMINIQUE LEGUENNEC**, chef des ventes de Llaza France



« Outre la protection solaire, les screens et notamment les zips vont prendre de plus en plus d'importance sur les façades des bâtiments en raison des contraintes météo et du changement climatique. Nous assistons de plus en plus à des phénomènes de bourrasques et de micro-tempêtes. Au fil du temps, les toiles qui ne sont pas maintenues se dégradent, alors que le screen zip affiche désormais des classes de résistance au vent jusqu'à une force 10 sur l'échelle de Beaufort ».

**JEAN-PHILIPPE JUND**, directeur des ventes France chez Atès/MHZ

## PROTECTION SOLAIRE À LA CARTE



Selon les besoins et l'orientation du bâtiment, Saint-Gobain Bâtiment France propose plusieurs vitrages. Dans la gamme de verres de contrôle solaire Cool-Lite, le Cool-Lite SKN 176 est un verre de contrôle solaire à haute sélectivité destiné aux bâtiments tertiaires et résidentiels. Les propriétés uniques de la couche la rendent parfaitement adaptée aux applications nécessitant une transmission lumineuse élevée, un facteur solaire bas et une grande neutralité. Le Cool-Lite Xtreme 70/33 II, thermo-transformable, affiche une transmission lumineuse de 70 % et une sélectivité extrêmement élevée (supérieure à 2). Le Cool-Lite ST Bright Silver se caractérise à la fois par sa brillance et par sa transparence. Ses propriétés le destinent essentiellement aux façades doubles peaux ventilées par l'extérieur. Autre verre de Saint-Gobain Bâtiment France : le Planistar Sun destiné à réduire les surchauffes, en été et en inter-saisons, lorsque les vitrages sont exposés au soleil. Il est idéal pour équiper les fenêtres et baies vitrées orientées au sud et à l'ouest. ■■



Aspect régulier, grande légèreté, finesse et résistance caractérisent le nouveau Soltis 88 de Serge Ferrari. © Photo Philarty/Serge Ferrari

existe en stock en 120 cm de large, vendus à la pièce ou à la coupe, avec un service rapide et un certain nombre de coloris en 152 cm ou en 200 cm. La version Imper (> 700 mm) en 152 cm de large est vendue à la pièce ou à la coupe. Un certain nombre de coloris sont proposés en 120 ou 200 cm en vente à la pièce uniquement. Et pour coordonner l'aménagement outdoor (coussins, rideaux, parasols ou encore capotes repliables) Latim propose une version souple avec Acryl Soft. **Griesser** propose une nouvelle collection de toiles pour l'intérieur baptisée Collection Soloroll. Elle a été repensée pour parfaire aux exigences du marché, en bénéficiant d'un choix de 112 textiles, et respectant ainsi les exigences de la RT 2012. De par leurs qualités de résistance, la tenue des couleurs, leur facilité d'entretien et leurs performances thermiques et de gestion de la lumière, les textiles techniques Contract de Bandalux offrent une large palette de choix autant pour les utilisateurs que pour les prescripteurs en matière

## Pour voir l'effet que ça donne

Pratic met en valeur les espaces de plein air avec des projets avancés en termes de confort et de beauté. Opera est la pergola bioclimatique, qui offre une protection optimale en recréant la luminosité et le climat parfaits.

[pratic.it](http://pratic.it)

**Pratic**<sup>®</sup>  
THE OPEN AIR CULTURE

Carter&Bennett

de stores extérieurs ou intérieurs. Ils offrent une visibilité sur l'extérieur modulable en fonction de leur degré d'ouverture, ils permettent une gestion du flux lumineux optimale selon l'environnement et l'orientation des façades plus ou moins exposées (d'une grande transparence à une opacité totale). Les grandes largeurs sont désormais incontournables dans le cadre de stores de plus en plus grands. Fabriqués en fils polyester de Haute Ténacité recouverts de PVC, les tissus Polyscreen offrent une haute résistance à la rupture, à la déchirure et aux intempéries. Faciles d'entretien, sans odeur et ignifuge, cette gamme se décline selon une proposition complète de degrés d'ouverture de 1 à 14%, permettant un confort visuel et thermique, de 100 à 1000 lux. Ces tissus techniques intelligents assurent une gestion de la lumière et intimité intérieure tout en conservant visibilité vers l'extérieur ou obscurité. Ces tissus offrent une totale sécurité pour la santé des utilisateurs. 100 % recyclables, ils équipent tous les bâtiments de construction environnementale.



*Les textiles techniques Contract de Bandalux offrent une large palette de choix autant pour les utilisateurs que pour les prescripteurs en matière de stores extérieurs ou intérieurs.*

### LA CONNECTIVITÉ ACCESSIBLE

Afin de rendre la connectivité accessible aussi bien en terme d'usage que de prix et dès le premier équipement posé, Somfy a développé Connexoon. Il s'agit de trois applications pour Smartphone commandant à distance ou de chez soi, trois environnements de vie : les volets et stores de fenêtres, la terrasse et les accès. Ainsi, outre la dimension sécurité, elle permet donc de piloter de manière essentielle sa protection solaire. Facile, Connexoon ne nécessite pas de connexion internet sur le chantier. Cette solution s'installe en mode Plug & Play. Chaque appli a été conçue pour rendre la vie plus simple en un clic. Et la fonction check vérifie les équipements à distance. Par exemple, que le store de terrasse a bien été replié. ■■



© Stéphane Rambaud



*La collection de toiles acrylique teint masse pour stores Latimacryl de Latim propose plus de 200 unis différents en 2016*

# Stores toiles de Griesser – automatiquement bien.



La garantie d'une  
protection solaire durable



[www.griesser.fr](http://www.griesser.fr)

**GRIESSER**

## LE STORE ENROULEUR, UN CRÉNEAU PORTEUR



Grandes dimensions pour le store Rouleau de Soliso Europe dans sa version Luxe, à manœuvre chaînette métal ou électrique radio rechargeable avec télécommande en option.

De son côté, le marché du store intérieur sur-mesure s'est plutôt stabilisé. Mais certaines exceptions confirment la règle, comme les stores enrouleurs dont les ventes progressent fortement (+11 % environ). Plusieurs fabricants déclarent une progression à deux chiffres jusqu'à + 25 %. Il grignoterait même des parts de marché aux vénitiens toujours leader en volume grâce aux grands chantiers. « Ce marché est de plus en plus bataillé au niveau des prix, relève Jean-Philippe Jund, directeur des ventes chez Ates/MHZ. « Néanmoins comme les vitrages sont de plus en plus performants, il devient plus facile d'installer un store à l'intérieur évitant par la même occasion les problématiques de vent ». Mais pour lui, l'enjeu aujourd'hui, « est de se positionner sur ce marché avec un maximum de conseils sur les solutions retenues ».

Sur ce créneau du store enrouleur qui a la cote, **Bandalux** propose Arion avec sa toile Polyscreen, conçu pour des dimensions XXL, prime à la lumière oblige. Il est idéal pour couvrir des surfaces intérieures ou extérieures jusqu'à 36 m<sup>2</sup>. En effet, il combine un mécanisme robuste et fiable à un système de manœuvre par manivelle ou moteur. En extérieur, il couvre de grandes baies vitrées à l'aide de mécanismes fabriqués en acier inoxydable résistant aux intempéries. Grâce à l'utilisation de systèmes de guidage extérieur, la



Le store enrouleur Arion de Bandalux couvre des surfaces intérieures ou extérieures jusqu'à 36 m<sup>2</sup>.

toile du store est parfaitement maintenue, ce qui permet d'éviter les oscillations et les éventuels dommages générés par le vent.

Le store intérieur Rouleau de **Soliso Europe** se décline selon trois propositions avec tissus au choix dans la gamme du fabricant. À chaînette avec système de freinage incorporé, le tube enrouleur en aluminium extrudé en diamètres 25 ou 32 mm.



# MATÉRIAUX COMPOSITES SOUPLES SERGE FERRARI



**Découvrez la gamme Serge Ferrari** spécialement conçue pour l'extérieur, qui s'adapte aussi bien en application de pergolas fixes, enroulables ou rétractables, mais aussi en vélums ou voiles d'ombrage. Les matériaux imperméables ou micro perforés permettent de répondre aux différents besoins: confort thermique, confort visuel, étanchéité, occultation, ou encore confort acoustique...tout en vous laissant le choix d'une large gamme de coloris.

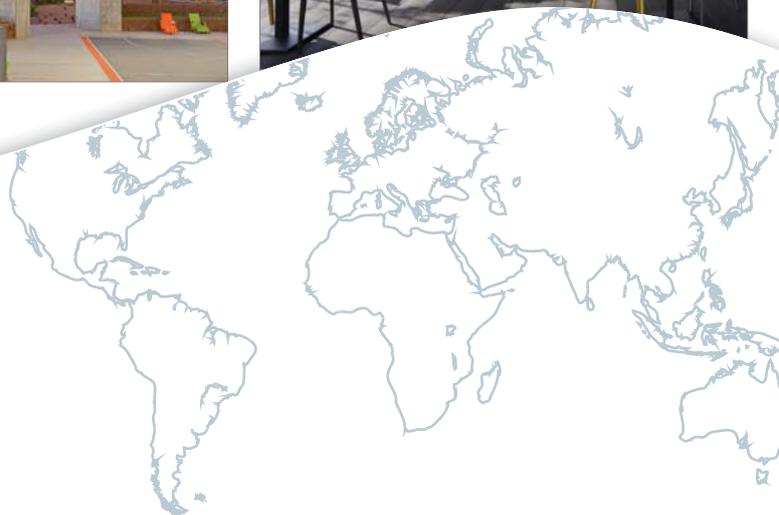
Retrouvez l'ensemble de notre gamme sur:

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

Service Prescription: 04 74 83 59 59

Suivez nos performances sur

[sergeferrari.com](http://sergeferrari.com)  



**Serge Ferrari** 

En montage Rolldrop entre parcloles, le store à chaînette a été spécialement conçu pour être installé entre parcloles sur châssis ouvrant en PVC ou en aluminium. En version Luxe finition Inox, le tube enrouleur en aluminium extrudé dans les diamètres 28 ou 32 mm se déclinent dans une largeur jusqu'à 2 m pour une hauteur maxi du store de 2,50 m.



*L'esprit couture habille la nouvelle collection de stores vénitiens de Luxaflex, où se marient coloris blanc, en 3 D et inspiration dans les techniques artisanales de tissage.*

**Luxaflex** parie sur un retour du store vénitien et sur le design avec trois nouveaux modèles. Flock décline graphiques ethniques et délicats motifs floraux avec une texture soyeuse en relief. Soho présente des motifs géométriques pour un design embossé unique, inspiré par la nature ou une version multicolore avec de très beaux reflets. Enfin, Stream s'inspire de l'eau qui ruisselle avec des lignes qui ondulent.

**Filtersun** renoue avec le vénitien avec Aura, un store en lames aluminium de 50 mm. Décliné dans un large choix de coloris en lames unies, micro-perforées, matelées et déco, cette collection offre la possibilité de panachage de coloris des lames sur un même store. À commande par chaînette, treuil manivelle ou motorisée 220 V, ce store peut s'équiper d'un guidage par câble acier pour une meilleure tenue. Engouement pour les espaces extérieurs obligent, les stores équipent aussi astucieusement ces espaces.

Ainsi, **Warema** a développé un store de pergola pour équiper de grandes surfaces jusqu'à



*Les stores sous verrières et verticaux 879/876 de Markilux permettent une protection solaire à l'esthétique homogène sur des surfaces pouvant ombrager jusqu'à 24 m<sup>2</sup>.*

6 500 mm x 7 000 mm et dont les coulisses peuvent se courber pour un design original et une possibilité d'adapter la hauteur de passage de stores autoportants à la fixation. Ce store de pergola bénéficie aussi du système Secudrive, un système de guidage au moyen d'une bande en acier à ressort. La toile est maintenue sur toute la longueur dans la coulisse et le store est guidé sur les quatre côtés. D'où une tension optimale, ou encore une grande stabilité au vent. À noter enfin qu'un profilé se déplace avec le store, stabilisant son installation lorsqu'il est déployé et disparaissant lorsqu'il est replié.

**Weinor** a mis au point un nouveau store conçu pour les toits de terrasse et les vérandas. Sottezza II est équipé d'une technique de poulie avec corde issue de la technologie nautique pour offrir une tenue constante et homogène. Disponible en version Stretch et OptiStretch, cette dernière est fermée sur tout son pourtour afin que ni les bords de



*Weinor a mis au point un nouveau store conçu pour les toits de terrasse et les vérandas, Sottezza II.*



« Nous avons décidé de créer un groupe de travail Protection solaire afin dans un premier temps de rassembler des données pour élaborer des études de marché. Et dans un second temps, de mettre en place un plan d'actions pour faire du lobbying auprès des différentes instances. La notion de protection solaire déjà pose un problème de sémantique auprès du grand public car elle est synonyme de protection du corps contre le soleil et non pas des espaces de vie ».

**BRUNO BLIN, président du SNFPSA**  
(Syndicat national de la fermeture de la protection solaire et des professions associées).

*Filtersun propose une nouvelle fabrication du store vénitien en lames de 50 mm au design repensé, et plus robuste grâce à son boîtier et sa barre finale en aluminium.*



la toile, ni le centre ne s'affaissent, lors de l'installation sur des surfaces importantes. Pour faciliter le montage, le système de tension de la corde et les ressorts sont déjà préinstallés et prétendus. Avec le procédé Drag & Drop la cassette est fixée par l'arrière et peut être vissée en toute sérénité. Pour une installation de la motorisation rapide, Sottezza II est doté d'une nouvelle génération de moteurs avec une fonction d'auto-installation. Pour l'apprentissage du système de motorisation, il suffit de déployer le store jusqu'au bout, puis de le rentrer en continu. L'éclairage Led et le système de guidage sont directement intégrés dans la cassette. Dimensions maximales : 6 m x 6 m. 47 coloris standard, et neuf coloris « tendance ».

**Markilux** de son côté, apporte des nouveaux modèles à sa gamme de stores sous verrière et vertical pour une offre homogène autour de la maison. Les modèles 879/876 se distinguent par le transport sans accroc et la tenue améliorée de leur toile. Un module de tension par ressort à gaz remplace l'ancien système courroie Vario. Une lèvre en silicone remplace l'ancien joint brosse sur le caisson du store. Le profil de projection se replie sans bruit. Du coup la fermeture du caisson est hermétique. De plus le store sous verrière 879 comporte un système d'éclairage led à fixer à l'aide de clips sous les rails de guidages latéraux.

*Le store de Pergola de Warema facile à utiliser grâce à sa motorisation peut être équipé de rails lumineux, de chauffage rayonnant, et s'habiller d'une des plus de 300 toiles proposées par le fabricant.*



## Store enrouleur AQU\_1

- Particulièrement innovant, le store enrouleur AQU\_1 est équipé d'un moteur radiocommandé avec batterie 12 V et récepteur radio intégré.
- AQU\_1 est un produit ingénieux et pratique : grâce à son système avec batterie, la pose de câbles d'alimentation électrique ou de lignes de commande n'est plus nécessaire.
- Plusieurs types de fixation sont proposés : supports ou rail de fixation avec clips, pose au mur, au plafond ou en niche.
- Découvrez notre nouvelle collection de toiles, unies ou à motifs, aux caractéristiques techniques spécifiques, prévue pour répondre à toutes les exigences.



**La RT 2012 impose des résultats, ATES apporte les solutions !**

**ATES - Groupe MHZ**

1B, rue Pégase - CS70071 F-67841 Entzheim Cedex

Tél : 03.88.10.16.20 /Fax : 03.88.10.16.46

[www.ates-mhz.com](http://www.ates-mhz.com)

En adéquation avec les évolutions de la véranda comme véritable pièce à vivre, les stores Réflex'Sol d'Adeima s'adaptent à ces nouvelles architectures. D'autant que, de plus en plus de fabricants proposent des verrières à toiture plate avec dôme vitré. Ainsi les stores Evada ou Solaria coulissent horizontalement sur des rails thermolaqués aux couleurs des menuiseries, et se manœuvrent grâce à un lanceur ou à un moteur. L'intégration

de ces stores est facilitée par le choix des matières et des coloris proposés dans une large gamme de teintes unies et imprimées. Ils peuvent être harmonisés aux stores verticaux Vertigo dont la partie haute peut être intégrée dans un coffre thermolaqué aux couleurs de la menuiserie. Il se manœuvre aisément par une chaînette téflon ou métallique et encore par moteur.

## BRISE-SOLEIL : UNE POSITION CONFORTÉE

Autre exception confirmant la règle sur ce marché de la protection solaire : le brise-soleil tire son épingle du jeu. Toujours selon MSI, « le marché français des brise-soleil dispose d'une dynamique positive depuis plusieurs années », selon son étude dévoilée en avril 2015. Résultat, face à certaines protections solaires en berne, cette solution affiche du coup un insolent +3,2 % en volume. « Dans un secteur de la construction de bâtiments tertiaires toujours en proie à d'importantes difficultés conjoncturelles, l'attrait des prescripteurs pour cet élément de façade est notable. Les brise-soleil disposent d'un taux d'adoption grandissant à la fois pour leur rôle occultant solaire, mais aussi pour leur esthétique appréciée des architectes ». Cédric Puyou, Chef de Marché Façades chez Schüco, valorise des solutions hybrides (systèmes de double peaux ventilés et respirants dans le tertiaire) et abonde en ce sens : « À 70 % la protection solaire en tertiaire c'est du brise-soleil, car le marché demande d'être efficace, intégré, et moins cher ». Et sur ce créneau, les ventes de lames en aluminium (83 %) continuent de dominer. En économisant l'énergie de la climatisation tout en réduisant les transferts thermiques vers l'intérieur, les brises-soleil se sont imposés dans les bâtiments tertiaires devenant la signature de la façade.

A l'image de Wicsolaire de **Wicon**, le brise-soleil qui contribue à économiser de l'énergie tout en satisfaisant aux exigences architecturales d'aujourd'hui. Ce système de brise-soleil autorise deux modèles de lames pour l'intégration dans les murs-rideaux et verrières. Les lames en forme de C et en aluminium extrudé sont disponibles dans les dimensions 100 mm et 150 mm pour



*Grâce au brise-soleil Kanopée, Kawneer offre aux maisons le choix de deux esthétiques.*



*L'intégration en façades du brise-soleil Wicsolaire apporte une dimension moderne et écologique aux bâtiments.*

© Architectes : Geoffroy et Zonca, Architectes, Paris (75)

© Entreprise : Cancé Métallerie, Agence de Nay (64)

© Photos : Patrick Loubet

Les brise-soleil et volets coulissants ALB de Schüco se posent à la verticale ou à l'horizontale et s'équipent de lames rigides persiennées.

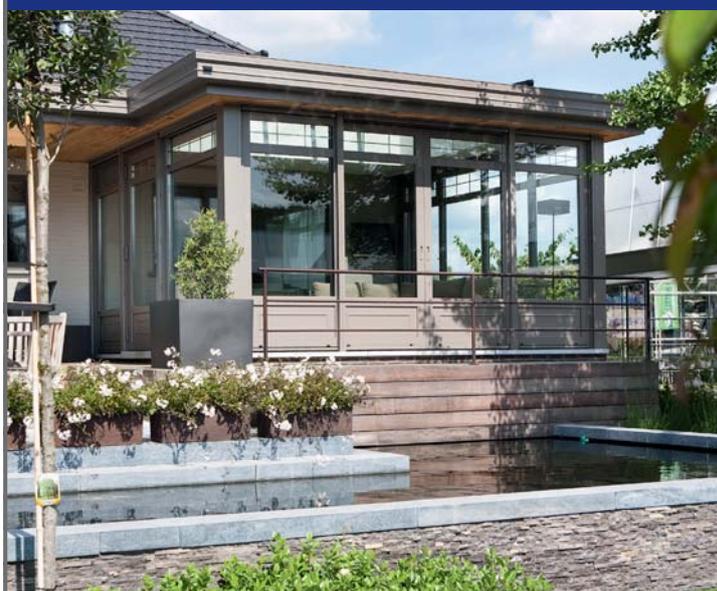


des applications en lame horizontale fixe devant mur-rideau, en casquette avec haubans devant un mur-rideau, ou devant une verrière. La fixation sur des profilés supports à l'aide de pattes en aluminium autorise quatre angles d'inclinaison : 15°, 30°, 45° et 60°.

**Schüco** propose des systèmes baptisés ALB et équipés de lames rigides persiennées (fixes ou orientables, manuelles ou motorisées). Le brise-soleil décline des lames type aile d'avion de 105 à 470 mm de largeur, et des lames de 580 mm à 690 mm reconstituées. Il est aussi proposé en système de brise-soleil à lames orientables : lames creuses de 155 à 470 mm de largeur et avec système de fixation adapté aux façades et aux fenêtres. Les volets coulissants extérieurs à un ou deux rails sont disponibles en un à quatre vantaux jusqu'à 130 kg. À commande manuelle ou motorisée, le remplissage des lames peut être plein ou persienné.

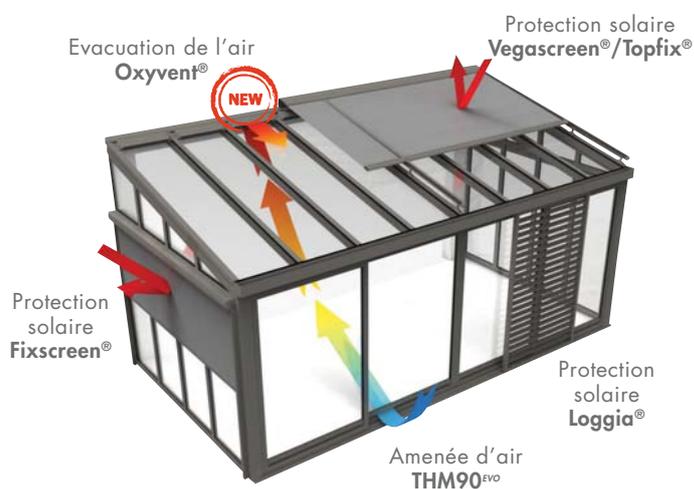
Avec **Kanopée**, **Kawneer** offre aux maisons deux esthétiques : lame et cadre avec projection vers l'extérieur de plus d'un mètre, et une largeur maximale de trois mètres par module. La première est constituée de lames en aluminium emboîtées et fixées sur une console pré-usinée à l'aide de pièces en aluminium et de vis inox. La seconde comprend des lames en aluminium fixées sur une console inclinable par vis inox et cadre de finition sur toute la périphérie. À choisir dans un très large choix de teintes, dont les exclusifs de Kawneer, les teintes Rouille Natif et Oxyde Natif, et en bicoloration, des leds peuvent aussi être intégrés dans le bandeau de finition. « C'est pour nous un segment en pleine croissance avec une forte évolution de nos ventes », révèle Bertrand Lafaye, responsable marketing et communication chez Kawneer. « Peut être parce que nous avons développé les solutions qui conviennent avec une démarche de précurseur notamment

**RENSON®**  
Creating healthy spaces



## Le bien-être véranda

RENSON® vous propose des solutions de **ventilation naturelle** et de **protection solaire** pour véranda.



### RENSON® SA

Maalbeekstraat 10 • B-8790 Waregem • Tél.: +32 (0)56.62.71.05  
info@rensonfrance.fr • [www.rensonfrance.fr](http://www.rensonfrance.fr)

**Intéressé à rejoindre notre réseau de professionnels ? Contactez-nous !**

dans l'habitat ». Répondant à l'enjeu de confort d'été des utilisateurs des bâtiments, mais aussi au confort d'hiver grâce à des lames mobiles, la gestion automatisées ou encore des structures escamotables, les brises-soleil orientables séduisent également dans le résidentiel.

« Il a réalisé sa percée sur les marchés du résidentiel après être devenu un standard dans le tertiaire alors que le volet roulant à lames orientables est par exemple dans une impasse », regrette René Lebenthal.

**Soliso Europe** décline sa gamme de brises-soleil orientables 65, 70 S, 80 et 90 S fabriqués sur mesure. Leur point fort : l'inclinaison active des lames grâce à leur maintien dans des échelles tressées qui résistent aux intempéries et calculées pour des conditions difficiles. Elles ne changent pas d'inclinaison à moins d'une intervention sur le mécanisme de commande. Autre particularité : la méthode par laquelle les extrémités des lames sont guidées, soit par des coulisses latérales rigides, soit par des câbles en acier gainé.

**Soprofen** pour sa part a décidé d'intégrer le BSO dans ses coffres extérieurs. Le BSO VE dédié à la rénovation et décliné dans trois types de lames en aluminium : des lames plates et ourlées de 80 mm, et des lames Z de 73 mm dites lames d'occultation avec joint PVC inséré sur le bord avant de chaque lame pour un bon niveau d'obscurcissement. Disponible en manœuvre électrique par moteur filaire ou radio avec récepteur Somfy.

Lamisol de **Griesser** est une protection solaire orientable en aluminium thermolaqué. Ce système autoporteur assure un montage direct. Les lames sont déclinées en 90 mm ou 70 mm – pour



« Nous réalisons 95 % de notre chiffre d'affaires grâce au brise-soleil qui pour nous se porte très bien. Il gagne chaque année des parts de marché. Nous avons donc décidé de commercialiser des stores toiles de terrasse, stores bannes, et pergolas avec la particularité de pouvoir se rétracter. Nous venons de développer aussi des stores screen. Ainsi, nous pouvons apporter une offre complète et homogène de protection solaire ».

**STÉPHANE EHRET,**  
directeur commercial chez Baumann Hüppe



1 - Les BSO Soliso Europe sont équipés de lames de 65, 70, 80 et 90 mm de largeur, dont les rives longitudinales sont ourlées pour leur donner une plus grande rigidité.

2 - Le BSO VE de Soprofen, idéal pour de grandes surfaces vitrées, peut être réalisé en grandes dimensions jusqu'à 4 mètres de largeur.

3 - Le brise-soleil orientable de Griesser est destiné à une pose rapide et décliné en système Box (caisson carré) ou système profil (en niche).



Découvrez nos tissus de toile de  
store de qualité exceptionnelle!

# LUMERA



La fibre **CBA**, une innovation issue du service de recherches Sattler - un véritable produit highTEX.

- Brillance maximale des couleurs
- Excellente colonne d'eau
- Puissante capacité autonettoyante
- Design harmonieux et haut de gamme
- Protection UV pour la peau officiellement certifiée

[www.sattler-lumera.com](http://www.sattler-lumera.com)



*Le BSO Autoportant développé par Stores Marquises assure une pose facilitée grâce à un mécanisme intégré.*

des niches réduites - avec joints, ou en forme de Z. Motorisées, ces protections solaires peuvent être raccordées à un système de commande intelligent.

**Stores Marquises** a développé deux nouveautés 2016 en brise-soleil. Le BSO Autoportant propose un système de pose simplifiée et efficace avec des lames uniquement maintenues à leur extrémité. Avec une largeur maximale de 2 200 mm, le BSO Autoportant peut être accouplé en trois modules et dispose d'un grand choix de coloris. Les lames sont ourlées ou ourlées en Z, à manœuvre par moteur radio, motorisée filaire avec double système de fin de course, ou manuellement. Le guidage s'effectue par coulisse renforcée simple ou double en aluminium extrudé. Autre nouveauté : le BSO Réno, un produit intégré dans un caisson à pan coupé. Le moteur et la fixation sont déportés sur le côté pour limiter l'encombrement des lames une fois le store remonté. L'encombrement est totalement absorbé par le caisson. Les deux types de lames ourlées et ourlées en Z sont en aluminium profilé. Le guidage s'effectue par coulisse simple.

Avec son modèle de brise-soleil orientable 80 S, **Warema** a réduit de 15 % l'encombrement des lamelles renforçant par la même occasion la résistance de celles-ci de 5 %. De fait, les tailles de caisson requises ont aussi diminué, la protection solaire s'intégrant ainsi discrètement en façade. Le design de la barre de charge et la géométrie de la lamelle ont aussi été revus. Grâce à un diamètre réduit des bords ourlés, les lamelles protègent avec d'avantage de discrétion.



Limité à un module pour une largeur maximale de 2500 mm, le BSO Réno est un produit prêt à poser.

Un nouvel œillet de guidage par câble autorise aussi la plus grande orientation possible. Et les œillets de protection des lacettes de tirage ont également été améliorés, pour réduire au minimum la pénétration de lumière à l'intérieur.



Le brise-soleil orientable 80 S de Warema bénéficie d'hauteurs de paquets de lamelles réduites et d'une résistance du coup renforcée.

## PERGOLA : EN PLEINE STRUCTURE

Tirées par le segment des pergolas en aluminium à lames orientables - + 75 % entre 2009 et 2013, ces protections solaires ont trouvé leur place entre les vérandas, et les stores bannes classiques sans phagociter ni l'un, ni l'autre. Et du coup devient un excellent relais de croissance pour les storistes qui ont dû composer, avec une baisse de leur vente. En 2016, la météo est toujours au beau fixe pour cet équipement de la terrasse ou du jardin : « Nous avons connu une belle progression en 2015, et espérons la même en 2016 », confie Charles Castel, à la tête du fabricant historique **Solisystème**. Mais si le marché des pergolas s'est développé ces dernières années avec l'adjonction d'équipements intégrés directement dans la structure pour allonger la période d'utilisation d'une terrasse, l'offre s'est également élargie en options et accessoires pour améliorer le confort : « le marché se structure et il est plus complet », ajoute Charles Castel. Les toitures toiles font aussi valoir leurs atouts, et les toitures à lames orientables deviennent de véritables solutions modulaires. Chez **Wicona**, la pergola bioclimatique prend le nom d'ombrière Wiconsolaire pour apporter protection et régulation. Destinée à offrir des surfaces d'abri importantes pour les terrasses de café, les préaux, les zones fumeurs... elle ajuste et régule à la demande, l'apport de lumière naturelle et limite le recours à la climatisation. Appliquant un



1



2

1 - La pergola bioclimatique Kanopée de Kawneer s'adapte à toutes les configurations dans des dimensions jusqu'à 7 m sans poteau intermédiaire et 4,5 m en largeur et en hauteur.

2 - Permettant toutes les configurations, les formes et riches en options, l'Ombrière de Wicona présente une toiture à lames orientables motorisées qui intègre l'évacuation des eaux de pluie en périphérie jusqu'au poteau d'angle choisi.

© Architecte : BRUNERIE & IRISSOU (81)  
 Entreprise : Grégoire 12 (12) Photos : Patrick Loubet

principe modulaire avec couplage en largeur et profondeur, deux versions sont proposées (4 500 mm x 6 551 mm et 7 000 mm x 4 016 mm) pour des configurations entre murs, adossées à la façade ou isolées. La structure périphérique et tubulaire assure le support des lames orientables et la réception des eaux de pluie, tandis que les poteaux en aluminium de 140 mm permettent

# Rejoignez le réseau Monsieur Store : ouvrez-vous un nouvel horizon !



Nouvelle gamme  
Pergola 2016



Nouvelle gamme  
Portail 2016



Salon de formation



Séminaires réguliers  
entre associés



Campagne Média



Magasin Monsieur Store  
Montauban



Sylvain Julien, Président,  
et Mme et M. Fauzic,  
nouveaux associés

Indépendance  
& **solidarité**

Favorisateur de  
**business**

Offre multi-produits  
**puissante**

Plan d'actions commerciales  
**optimisé**



Retrouvez les témoignages des nouveaux associés Monsieur Store et découvrez les opportunités d'implantation sur [www.reseau-monsieurstore.com](http://www.reseau-monsieurstore.com) ou contactez-nous au **04 76 75 84 30**.

## Monsieur Store

Optimisez le potentiel de votre maison



STORES - PERGOLAS  
FENÊTRES - VOILETS  
PORTES - PORTAILS  
PORTES DE GARAGE

différentes géométries : en affleurant ou décalés et en forme de L. Les lames peuvent être orientées jusqu'à 130° pour optimiser la lumière.

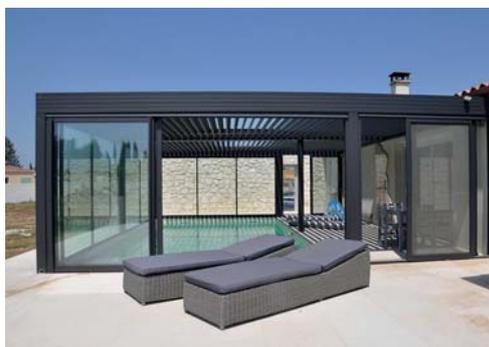
Avec Kanopée, **Kawneer** présente une pergola bioclimatique prête-à-poser. Elle est équipée de poteaux en aluminium avec pieds en inox et lames orientables motorisées en aluminium extrudé avec axe en inox pivotant pour une meilleure tenue dans le temps. Orientées automatiquement grâce à des capteurs de vent, de pluie et de température en option, les lames s'adaptent en quelques secondes aux changements climatiques. Motorisée par un vérin électrique 24 V - classe IP 67, elles peuvent être pilotées à l'aide d'une télécommande radio 5 canaux.

Les toitures BSO et Pergolas Wallis & Outdoor de **Profils Systèmes** permettent toutes les configurations de structures et offrent la possibilité de coupler la ou les toitures et Pergolas en largeur et en longueur pour de grandes portées, autorisant même des installations en angle (en trapèze). Automatisée en option avec capteurs de pluie, de vent ou de température pour améliorer le confort, elle peut également se doter de nombreux systèmes de fermetures : parois vitrées ou opaques, fixes et coulissants, couplée à une véranda, stores translucides, ou encore avec protection solaire ZipScreen. Une solution entièrement guidée pour résister aux vents forts, pouvant être gérée avec la télécommande de la centrale de gestion climatique.

Si **Tech Industrie**, nouvel acteur sur le marché de la pergola bioclimatique vient de lancer la marque **Éléance**. Elle se distingue notamment par un cahier des charges qui réduit le nombre



*La pergola bioclimatique prête à poser Éléance de Si Tech Industrie offre facilité de pose, esthétique soignée et grande modularité.*



*En grandes dimensions jusqu'à 7 000 x 4 500 mm en hauteur maxi de 3 000 mm, les toitures BSO et Pergolas Wallis&Outdoor offrent une architecture et un confort extérieurs à la carte.*

de pièces à usiner, d'étapes de pose, et d'outils à utiliser. D'où une composition de seulement cinq éléments à assembler : une poutre, une lame, un poteau, un cache poteau, et une barre de manœuvre. Sans visserie structurelle apparente pour une esthétique très soignée, la poutre fine forme un cadre complet qui intègre un éclairage indirect par Leds, sur deux ou quatre côtés. Sobres,

## ISOLATION THERMIQUE ET CONTRÔLE SOLAIRE

Pour les habitations, AGC propose plusieurs vitrages qui offrent soit une isolation thermique (iplus Top 1.1 et iplus Advanced 1.0), soit une isolation thermique et un contrôle solaire (iplus Energy N) pour les façades orientées vers le sud. iplus Top 1.1 et iplus Advanced 1.0 sont des verres à couches multiples qui réduisent la chaleur absorbée et rayonnée après son passage dans le vitrage. Le verre à isolation thermique et contrôle solaire, tel que l'iplus Energy N, affiche un facteur solaire bas pour des apports solaires faibles. Ces couches économisent donc de l'énergie tout en offrant un espace de vie plus confortable. Par conséquent, l'isolation thermique conserve la chaleur à l'intérieur pendant l'hiver (iplus Top 1.1 et iplus Advanced 1.0), tout en permettant l'apport de lumière naturelle. Le contrôle solaire évite la surchauffe et maintient une excellente isolation thermique (iplus Energy N). Sans oublier que les vitrages AGC ont reçu le label Cradle to Cradle Certified TM Silver, une marque de certification décernée par le Cradle to Cradle Products Innovation Institute. Ce programme rigoureux évalue le caractère durable d'un produit dans sa globalité, tout au long de son cycle de vie. ■■



Le beau  
temps revenu



Nous mettons tout en oeuvre  
pour que vous en profitiez

Avec la  
garantie  
de la meilleure  
protection solaire



Tel. 04 68 63 91 97  
Fax. 04 68 52 01 68  
llaza@llazafrance.com  
www.llazafrance.com

160 Rue Fernand Berta Espace Polygone Nord  
66000 Perpignan - FRANCE



Toujours à vos côtés



En multipliant les modules, la pergola A2 Compact s'adapte à des grandes capacités d'accueil. Équipée de la technologie 10 homecontrol, elle peut être connectée.

les poteaux affichent des angles légèrement arrondis, soulignés par un grain d'orge. Pour une intégration dans des projets architecturaux divers les poteaux peuvent être disposés à n'importe quel endroit de la poutre, et les dimensions repoussées jusqu'à 7 m linéaires d'avancée et 5,5 m linéaires de large. Avec A2 Compact, **Gennius** apporte à la pergola un design très pur. Résistant à des vents forts jusqu'à 100 km/h, elle bénéficie d'un déploiement quasi instantané de la toiture souple grâce à la télécommande. En option, une double toile réduit l'intensité de la lumière et facilite la consultation des tablette, smartphone... Connectée grâce à la technologie IO Homecontrol de Somfy, une interface de pilotage intuitive commandée par ordinateur, tablette ou smartphone gère à distance l'ouverture et la fermeture de la toiture, l'éclairage, l'intensité de la lumière, le système audio, ou encore les parois latérales, s'il y a lieu.

**Stores de France** a développé pour cet été, ID2 Design, une pergola modulaire entièrement motorisée. Elle comprend un store, et une toile inclinée. Le store se déploie entièrement à l'horizontal, et peut s'incliner avec des angles variables. Selon l'inclinaison, un lambrequin se déploie sur la façade avant. Pour obtenir une très large couverture, les modules peuvent être assemblés de manière illimitée. Et des options accroissent son confort : stores latéraux ou éclairage intégré. La structure est aussi proposée avec un vélum sous câbles. La pergola à lames orientables **Solisystème** est un système breveté de couverture de terrasse qui allie fonctionnalité et esthétisme. Les lames en aluminium s'orientent très simplement manuellement ou avec une télécommande. Un module avec lames orientables peut atteindre jusqu'à 3,50 m pour une profondeur jusqu'à 6 m et une surface maximum par module de 16 m<sup>2</sup>.



1



2

1 - La pergola Hardtop Excellence de Monsieur Store combine une structure à toit rigide orientable, des fermetures bioclimatiques, et un design contemporain.

2 - ID2 de Stores de France s'installe de façon indépendante ou accolée à la façade. Une pergola dont la toile est à choisir parmi plus de 100 coloris.



« Dans nos cinq agences, nous montrons les pergolas dans l'espace d'exposition afin de pouvoir argumenter sur leurs atouts et de donner la possibilité aux clients de les manipuler. Le budget est 4 à 8 fois supérieur à celui d'un store et si à l'origine la pergola est une protection solaire de part la possibilité de varier la lumière selon la journée, de la fermer pour en profiter plus longtemps, de l'éclairer, de la chauffer, etc. on vend aussi du plaisir de profiter de son extérieur. C'est pour nous un produit très porteur autour duquel nous communiquons énormément ».

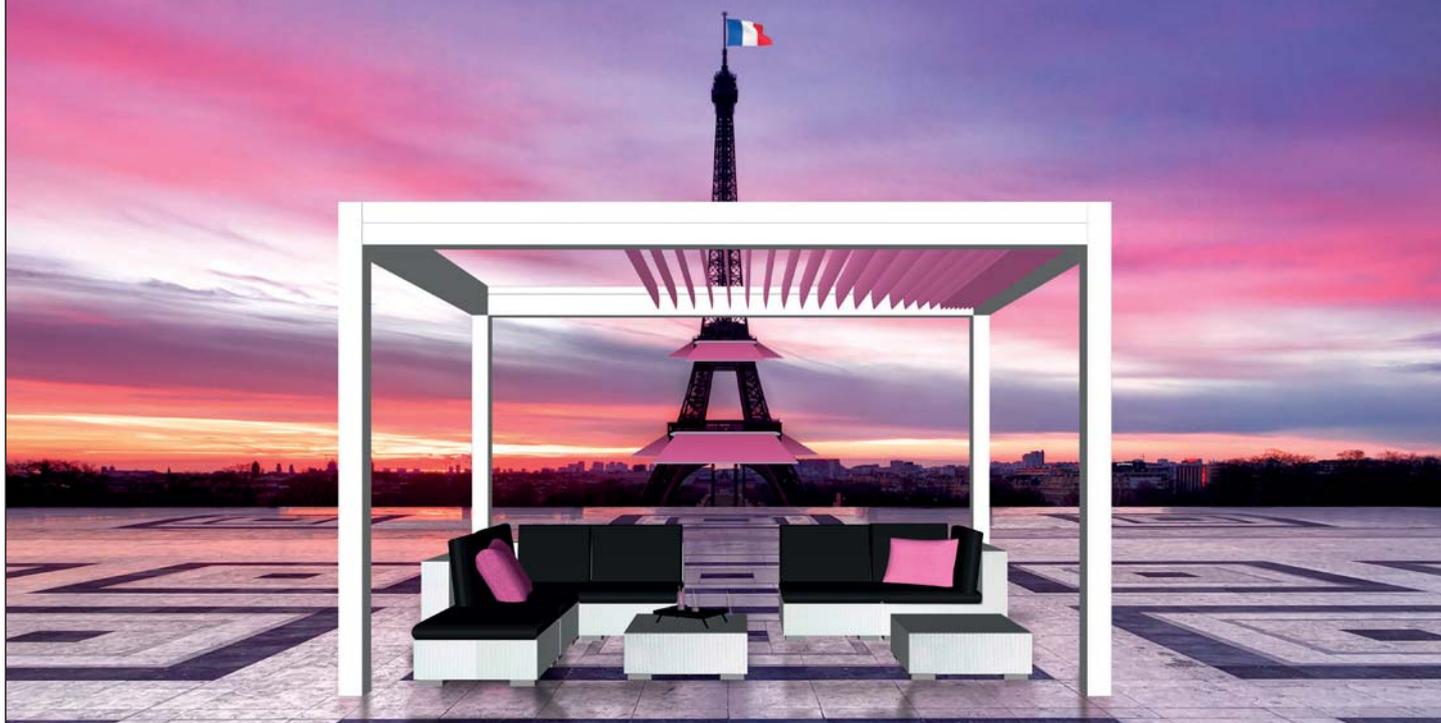
**FRÉDÉRIC VIRION**, directeur commercial de SAM Véranda et Menuiserie Certifié Profils Systèmes



« Pour ce qui concerne le segment des pergolas bioclimatiques, nous assistons à un réajustement, car le marché est peut être allé trop loin dans les options. Maintenant le particulier aussi a dû se poser des questions. Oui, je veux du confort mais à quel prix ? Les besoins des utilisateurs évoluent, et la concurrence de plus en plus forte pousse à l'innovation. Mais il faut savoir où placer le curseur. La pergola par exemple n'est pas une extension de l'habitat où vivre toute l'année ».

**BERTRAND LAFAYE**, responsable marketing et communication chez Kawneer

Choisissez les stores et volets les plus en vue de France !



**MARQUISES**  
Les stores les plus en vue de France

Contactez-nous : 03 88 20 80 00 • [contact@stores-marquises.com](mailto:contact@stores-marquises.com) • [www.stores-marquises.fr](http://www.stores-marquises.fr)

le-lab.eu

## BIEN PLUS QU'UN VOLET AVEC PANOFORM

### PANOFORM IMPACT

#### Le panneau aluminium anti-choc

**Durable** résistance à l'impact améliorée de 30 %

**Sécuritaire** composition renforcée de contreparements

**Isolant** préserve le confort thermique intérieur

**Manipulation et ferrage simplifiés** panneau plus dense pour visser les accessoires



Egalement dans la collection PANOFORM pour volet :  
HARMONIC, l'élégance intemporelle, CHROMATIC, le sur mesure,  
PANORAMIC, le panneau chic style persienné...  
PHONIC, le volet anti-bruit, DYNAMIC, le volet architectural...

Groupe  
**ISOSTA**

Tél. 03 86 83 44 44 - [info@groupe-isosta.fr](mailto:info@groupe-isosta.fr) - [www.groupe-isosta.fr](http://www.groupe-isosta.fr)

Cette pergola bioclimatique se décline dans plus de 500 couleurs (gamme RAL et peintures texturées), et peut s'équiper de capteurs de vent et de pluie, d'éclairage Led à intégrer dans la structure, de stickers pour rehausser sa décoration, de stores latéraux et parois de verre pour une protection latérale, de chauffage d'appoint...

Avec une avancée pouvant aller jusqu'à 4,8 m et une largeur pouvant dépasser les 6 m, la pergola Hardtop Excellence est idéale pour les grandes terrasses. Dessinée par **Monsieur Store**, sa structure aluminium est rehaussée d'une toiture avec lames orientables à 150°. Elles s'actionnent au moyen d'une barre de liaison avec vérin électromagnétique. Cette pergola s'habille de fermetures pré-équipées dans la structure et de diverses solutions de confort en option : éclairage led ou chauffage.

**Coublanc** décline deux pergolas. « Vermont » offre une toiture avec lames motorisées jusqu'à 150° simples ou doubles parois de 210 m de large. Un système de récupération et des descentes intégrées dans les piliers évacuent l'eau de pluie en toute discrétion. Avec sa pergola toile Montrange, Coublanc permet de choisir les coloris de la structure et de la toile. Rétractable selon les besoins, elle peut s'agrémenter d'un éclairage led pour prolonger les soirées. Et même de fermetures frontales, et latérales, vitrées ou en toile. À fixer de manière murale ou autoportante, assurant une couverture de grande largeur, elle affiche une résistance au vent jusqu'à 11 Beaufort.

Une nécessité pour ses protections solaires extérieures, « car la maison désormais va mixer toutes les solutions, brise-soleil, volet roulant, pergola, store zip, étant donné que la tendance est aux souhaits de vivre dehors et aux grandes baies », note René Lebenthal. RT 2012 oblige. Alors si elle n'est pas encore porteuse, elle risque de très vite le devenir, les chiffres de la construction étant à nouveau et durablement revenus dans le vert... ■■

*1 - La pergola toile Montrange de Coublanc permet d'ouvrir intégralement ou en partie le toit pour bénéficier de l'ombrage et de la ventilation naturelle souhaités.*

*2 - Autoportée ou fixée au mur, la pergola bioclimatique Vermont de Coublanc existe en différentes versions avec possibilité de personnaliser sa structure.*



« La pergola obéit à deux tendances. La première qui consiste à vouloir la personnaliser par la couleur et y ajouter des accessoires. La seconde : les clients veulent aussi plus de simplicité quand intervient la notion de budget. D'où le développement d'offres plus simples, avec un prix attractif, et des dimensions standard, ce qui n'empêche pas d'ajouter ensuite des accessoires. Il y a un fort attrait notamment pour les stores ».

**CHARLES CASTEL**, directeur de Solisystème



*Véritable offre sur-mesure, les modules à lames orientables de Solisystème s'intègrent dans tous types de structure. Une modularité à combiner avec la pergola Arlequin du fabricant.*





Les stores du bien-être

**Schenker**  
**Storen**

 NUMÉRO 1 EN SUISSE



# FENSTERBAU 2016, LA FENÊTRE DU FUTUR SE DÉVOILE À NUREMBERG

*Les visiteurs se pressent à l'entrée du salon dès l'ouverture, le mercredi matin.*

Performances adaptées au passif, couleur et sécurité étaient les maîtres-mots sur Fensterbau. Un salon de plus en plus international, tant en termes de visiteurs dont un tiers venait de l'étranger (+ 13 %), que d'exposants : ils étaient 1 296, venus de 39 pays, dont deux tiers non-Allemands, sur Fensterbau Frontale (796 exposants de 37 pays, majoritairement d'Italie, de Pologne et de Turquie) et Holz Handwerk. 110 581 professionnels se pressèrent dans les allées, contre 108 967 en 2014, dont 38 568 durant le seul jeudi. Un record souligné par les organisateurs et remarqué par les participants. Les Français sont de plus en plus nombreux à venir, et pas seulement en provenance des départements limitrophes de l'Allemagne. Roto et Veka par exemple, organisaient un événement spécial pour leurs clients de France, les encourageant à découvrir ce salon majeur. Signalons le prix spécial remis à Renson pour son système Panovista Max dans le cadre des 6<sup>èmes</sup> Awards architecture + fenêtre, porte et façade. Prochain Rendez-vous : du 21 au 24 mars 2018.



Prix spécial Fensterbau pour Panovista Max de Renson.



Vue sur mer pour le stand à l'architecture moderne d'Aluplast.



# INTERVIEW

## JOS LENFERINK DÉCRYPTE LA STRATÉGIE DE VEKA

*Jos Lenferink, Directeur Général VEKA pour la zone Sud-Ouest Europe et Nord Afrique, sur la mezzanine du stand Veka dédiée à l'innovation.*

Jos Lenferink, Directeur Général VEKA pour la zone Sud-Ouest Europe et Nord Afrique, était à Fensterbau, sur le stand Veka, lieu privilégié de rencontre humaine et internationale avec ses clients.

**L'Echo de la Baie :** Veka expose sur 1000 m<sup>2</sup>, sous la bannière « Le monde de Veka : le futur exige la sécurité ». Que cela signifie-t-il ?

**Jos Lenferink :** Pour l'avenir, nos clients ont besoin de sécurité à plusieurs niveaux. En 1<sup>er</sup> lieu, en termes de partenariat fort et stable, grâce à l'indépendance financière du groupe, et à notre orientation sur le succès commun. Au niveau de la menuiserie ensuite : nos profilés sont de la meilleure qualité au monde. Enfin, pour le confort des utilisateurs finaux : grâce au système IPS (Intelligent Product Service), la menuiserie connectée Veka, dotée de capteurs d'humidité, de CO<sub>2</sub> et de température, met la fenêtre au centre de la gestion de température, de la luminosité et de la sécurité du bâtiment.

**Quelle est, pour vous, l'innovation la plus marquante présentée ici par Veka ?**

**La formidable** technologie couleur Spectral : avant, une fenêtre se manipulait, maintenant on la caresse ! La plupart de nos clients y ont été particulièrement sensibles ! Par ailleurs, en dehors de l'esthétique, cette innovation apporte également un plus pour la productivité des ateliers de nos clients et réduire les réclamations.

**Quel est l'intérêt pour les clients français de venir à Nuremberg ?**

**Pour la France,** VEKA organisait cette année la venue sur le salon de 35 clients, soirée dédiée à la clé mercredi. Nos fabricants français réalisent ici que le marché de la fenêtre est indissociable du marché européen et même mondial. Ils mesurent la puissance du groupe, numéro 1 mondial, ce qui saute aux yeux sur Fensterbau. Veka y accueille des clients d'horizons divers, de la Russie à l'Amérique latine, ce qui prouve son rayonnement international.

**L'Écho de la Baie :** La réponse de Veka aux besoins propres à chaque marché est-elle satisfaisante ?

**Quelles perspectives offre le marché français en 2016 ?**



**Quels sont les enjeux du marché ?**

**Comment anticiper le futur, avec la Réglementation Bâtiment Responsable 2020 en ligne de mire ?**

**Comment évolue le comportement de vos clients ?**

**Elle l'est** en termes de capacité de production, de largeur et profondeur de gamme, et de performances thermique, acoustique et économique. Grâce à sa puissance, Veka a la capacité d'adapter son offre aux besoins nationaux et régionaux, comme en témoignent les gammes internationales exposées sur le stand.

**Après** une année 2014 difficile structurellement pour le métier d'extrudeur, 2015 a été plutôt satisfaisant, les derniers mois ayant généré une croissance intéressante et un regain d'optimisme. Néanmoins, cet optimisme retombe un peu depuis le début 2016 et annonce une année mi-figue, mi-raisin. Mais je reste très confiant dans le futur de l'entreprise dont je suis responsable, grâce à une excellente équipe, une usine à la pointe, des produits innovants et au soutien d'un grand groupe qui nous permet, dans la durée, d'offrir les meilleures solutions à nos clients nationaux. 2016 sera plutôt une année de mise en place et de déroulement de notre stratégie, dont nous récolterons les fruits à moyen terme, en 2017/2018.

**À long terme**, il faut absolument valoriser le PVC ; un matériau magnifique mais pas suffisamment reconnu. L'une des clés de cette valorisation est l'esthétique et VEKA Spectral. Cette finition couleur novatrice permet de tirer le PVC vers le haut et défendre nos intérêts face à l'aluminium en conjuguant performance et esthétique. C'est le point important pour 2016. Un autre élément crucial, dans un marché qui se transforme, sera notre capacité à nous et à nos clients de nous adapter aux nouvelles données du marché ; il nous faut repenser nos Business Models et associer performance et dynamisme.

**Nos experts** participent à bon nombre des commissions et institutions qui décident des évolutions dans le bâtiment (CSTB, SNEP, UFME). Dans un contexte économique difficile pour tous nous pouvons, ensemble avec nos clients, grâce à nos savoir-faire respectifs, prendre le bon chemin et trouver le juste milieu entre innovation, développement et gestion optimale des budgets. C'est un grand écart toujours compliqué !

**Ce sont** de plus en plus des spécialistes de leur métier, ce qui est indispensable pour exister demain. Cela exige de leur part un niveau de performance accru et donc une exigence plus forte auprès de leurs fournisseurs. Nous avons modifié en conséquence notre organisation pour orienter dans ce sens notre assistance technique, notre soutien pour les opérations marketing & action commerciale, nos produits et notre supply chain.



Veka, gammiste d'envergure internationale, décline des offres régionales.



Le stand Veka. Lieu d'accueil et d'échanges internationaux privilégiés.

# BOOSTEZ VOS VENTES DE FENÊTRES PVC

## AVEC LES REMÈDES 100% INNOVANTS GEALAN !



**STV®**



**VITRAGE COLLÉ  
SOLUTION ADHÉSIVE**

Améliore la statique  
Économise les renforts  
Économise les SAV  
Affine l'esthétique  
Retarde l'effraction  
Sans investissement  
100% recyclable  
Sous DTA

Contactez-nous  
pour en savoir +

[remedes@gealan.fr](mailto:remedes@gealan.fr)



**IKD®**



**MOUSSE THERMIQUE  
HAUTE DENSITÉ**

Améliore la performance thermique  
Améliore le confort intérieur  
Sans investissement  
100% recyclable  
Sous DTA



**acrylcolor**



**CO-EXTRUSION  
PVC / PLEXIGLASS**

Extrêmement résistant  
Des couleurs profondes et durables  
À la barre, sous 1 semaine  
100% recyclable  
Sous DTA

 **GEALAN**

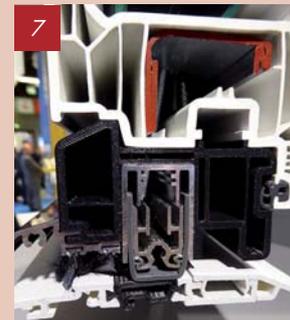
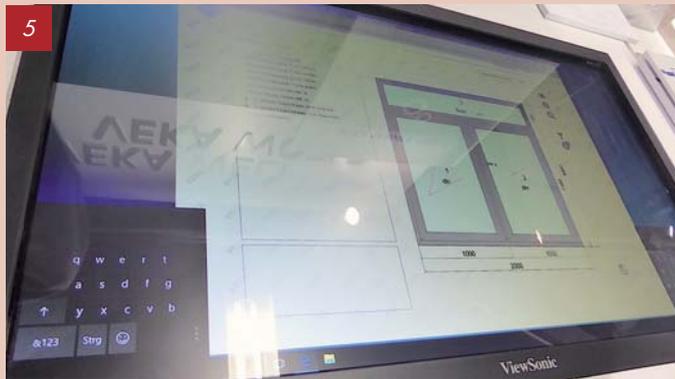
GEALAN · ZAE des Terres d'Or · Route de Saint Philibert · 21220 Gevrey Chambertin · [www.gealan.fr](http://www.gealan.fr)

FENÊTRES INÉDITES & DIFFÉRENCIATRICES

**OFFRES VEKA CONJUGUÉES AU PRÉSENT ET AU FUTUR**

Veka présentait ses pôles de réflexion en mezzanine d'un stand animé par un ballet de serveuses et barmen souriants. VEKA Spectral, nouvelle technologie de coloration du PVC par film laqué, attire les visiteurs. Elle sera disponible en fin d'année. La première couleur gris anthracite s'enrichira ensuite de 3 nouvelles teintes : gris clair, taupe et noir Graphik. Le travail sur un nouvel aspect métallisé peaufinera ensuite une offre caractérisée par un toucher « velours » et une belle résistance. Autre thème, le recyclage : la boucle est bouclée grâce à la récupération des anciennes menuiseries, en France avec Veka Recyclage. Un espace était dédié à la Classe A du PVC, défendue par le gammiste. Côté smart home, l'Intelligent Product Service concerne la menuiserie connectée, permettant de piloter à distance température et ventilation. En termes de service, le groupe Veka travaille sur un configurateur pour aider fabricants de fenêtres et prescripteurs à définir les produits adaptés au bâti. En France, la présence sur la base de données Edibatec sera son ancrage pour passer au BIM. VEKA Spectral était concrétisé en anthracite

sur une porte Softline 82 AD, associé à un plaxage bois classique (Renolit Winchester) pour révéler son rendu étonnant et l'association possible des 2 technologies couleur. L'étanchéité du seuil est un autre sujet d'étude poussée chez Veka : un système de joint magnétique (à aimant donc) qui s'écrase au bas de la menuiserie et sur les côtés assure cette étanchéité, renforcée par un caillebotis conçu pour faciliter l'évacuation des eaux. Softline 70 MB - 1 dormant, 2 châssis, 1 ouvrant extérieur et 1 ouvrant intérieur, avec système étudié pour le nettoyer facilement - a été travaillé sur le registre de la ventilation automatisée pour en assurer la performance acoustique : des capteurs guident l'air vers le bas pour permettre à la fois de ventiler et faire baisser le bruit (piège à son). Une innovation utile pour le tertiaire, hôtels en zone aéroportuaire ou autoroutière par exemple. Enfin, Artline 82 à ouvrant caché a fait l'objet d'une réflexion pour intégrer un BSO, avec hauteur limitée du coffre habillé par un capot alu. ■



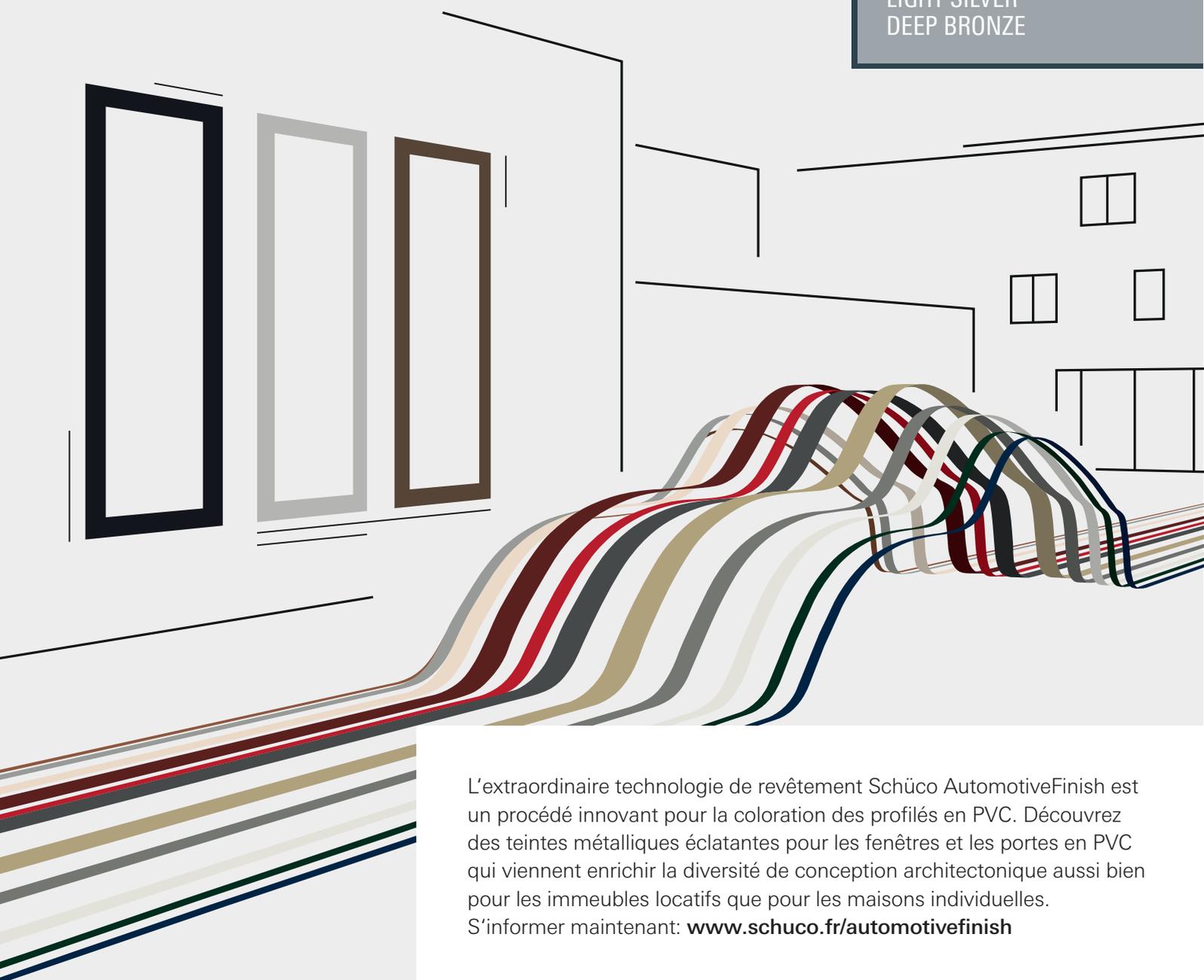
1 - Intelligent Product Service, la menuiserie connectée selon Veka.  
 2 - Veka continue à peaufiner la gamme Softline 70 MB.  
 3 - Veka Spectral s'apprécie aussi au toucher, ici sur Softline 82 AD, voisinant un plaxage Winchester...  
 4 - Artline à ouvrant caché se dote d'un BSO dans un petit coffre à capot alu.  
 5 - Veka travaille sur un configurateur de fenêtres.  
 6 - 7 Système de joint magnétique et de caillebotis pour optimiser l'étanchéité du seuil.

# Schüco AutomotiveFinish –

Design métallique exclusif  
pour fenêtres et portes en PVC

## NOUVELLES COULEURS:

METALLIC BLACK  
LIGHT SILVER  
DEEP BRONZE



L'extraordinaire technologie de revêtement Schüco AutomotiveFinish est un procédé innovant pour la coloration des profilés en PVC. Découvrez des teintes métalliques éclatantes pour les fenêtres et les portes en PVC qui viennent enrichir la diversité de conception architecturale aussi bien pour les immeubles locatifs que pour les maisons individuelles. S'informer maintenant: [www.schuco.fr/automotivefinish](http://www.schuco.fr/automotivefinish)

Fenêtres. Portes. Façades.

**SCHÜCO**

# ILS PORTAIENT HAUT LES COULEURS DE LEUR ENTREPRISE SUR FENSTERBAU...

Petit clin d'œil en photos à ces responsables d'entreprises qui nous ont accueillis au salon de Nuremberg et ont pris le temps de nous dévoiler leurs nouveautés phares...

**1** **Yann de Bénazé**,  
Président de Profine France &  
Manager de la Sales Area IV,  
Europe du Sud.



**2** **Jean-Michel Larrazet**, Directeur  
Commercial et Marketing France  
de Kömmerling.



**Thomas Eyer mann**, Directeur  
division fenêtres et fermetures  
Western Europe de Rehau.

**3** **Patrick Martinez**, Directeur  
Général, **Émilie Moreau**,  
Chargée de Marketing &  
Communication, **Alain Sicard**,  
Responsable des Ventes de  
Gealan France.



**4** **Bouzid Hamcherif**, Responsable  
commercial France & Maghreb,  
BU Renolit Exterior, devant le  
présentoir des films conçu pour  
ses clients.

**5** **Pascal Coutié**, Directeur  
Commercial France/Belgique  
d'Aluplast.

**6** **Stig Krogh Pedersen**,  
Vice-Président Profilés de fenêtre  
et façade, Fiberline Composites  
A/S.



**7** **Fabienne Riéra-Lahlou**,  
Responsable Marketing et  
Services Clients, et **Nadia  
Laurent**, Responsable  
Communication Veka.

**8** Photocall pour **Patrick Andres**,  
Responsable Technique et  
Produits PVC France, et **Frédéric  
Stock**, Directeur de la Division  
PVC France de Schüco.

# EQUIPBAIE PARIS

Produits, savoir-faire et tendances

## LE SALON DES PROFESSIONNELLS DE LA FÊNETRE, FERMETURE ET PROTECTION SOLAIRE

### Ils exposent sur Equipbaie 2016 :

360 INNOVATIONS LOGICIELS MENUISERIE & STORE • 3E • 3LI MENUISERIE • 3M FRANCE • A.M. PVC • ACCOPLAS • ACRA • ACRISTALIA • AFCA V2 • AG PLASTICS • AGC • ALU DIFFUSION SYSTÈME A.D.S • ALU PVC CREATION • ALUDOOR • AMB FRANCE • AMBASSADE DE POLOGNE • AMLIFT • ARCADES & BAIES • ARCOLUX VERRIERES • ARMBLOCK • ASTEC MENUISERIES BRONZE • ATLANTEM VENDOME • ATULAM • AV COMPOSITES • AXITEC • BATACTU • BATISTYL • BATIWEB • BEOPLAST • BEWAP • BILCOCQ • BIPA • BOUILLON • BOUVET MENUISERIES • BRUSTOR • BUBENDORFF • C.S.T.B. • CADIOU • CAIB • CANIMEX TORQUE FORCE • CEDES AG • CEKAL • CETAL SAS • COMALL INTERNATIONAL • CONSTRUCTOR • CORRADI • COVER • CR LAURENCE • CROCI ITALIA • D+H MECHATRONIC AG • DALLAN SPA • DECEUNINCK • DECOSTORY • DELPLAST • DELTA DORE • DESIGN'PRODUCTION • DICKSON • DOITRAND RENOVATION • DOOYA CO. LTD • DRUTEX • EASTIDA INTERNATIONAL • ECODIS • EHRET GmbH • EISMO • EKO OKNA • ELCIA • ELUMATEC • ELVA • EMMEGI • EPCO • EURADIF • EURODOCK ELEVATION • EXPALUM • FABER • FAME • FENETREA • FENETRES BIGNON • FENSTAR • FFPV • FLEXIDOOR SA • FLEXIFORCE • FLIP - HELLA • FOM INDUSTRIE • FONDERIE MOULAIRE • FORMET PORTE BLINDEE • FOSHAN SANSHUI FENGLU ALUMINIUM CO. LTD • FPEE INDUSTRIES • FRANCE FERMETURES • FRANCIAFLEX • GAMME BAIE • GARDENGATE / PORTALUXE • GENERAL PANELS • GIBUS • GIESSE • GIFETAL • GK TECHNIQUES • GRANDE FORGE • GROUPE LORILLARD • GYPASS • HAROL FRANCE • HERCULEPRO • HORIZONTAL / SOLISO • HP FERMETURES MENUISERIES • HUBTEX • HUTCHINSON • IMEPSA • INITIAL KAWNEER • ISO-CHEMIE FRANCE • JANSEN - DESCASYSTEM • JCM • K.LINE • KASTO FRANCE • KE FRANCE • KLAES • KOEMMERLING • KOMPOTHERM • KONSPO • L'ECHO DE LA BAIE • LAKAL GmbH • LES ZELLES MENUISIER CONSEIL • LEUL MENUISERIES • LOGLI MASSIMO • LOUINEAU • MAINE PLASTIQUES / GROUPE MAINE • MALERBA • MARKILUX • MARQUISES STORES / TIR TECHNOLOGIES • MAUGIN • MAVIFLEX • MC FRANCE • MECAN'OUTIL • MEDIA SOFTS METALCAD • MENUISERIE REVEAU • MENUISERIE SEGUY • MERMET - SUN CONTROL TEXTILES • METAL FLASH • MILLET • MITJAVILA • MOVE EQUIPMENT • NERGECO • NEW GLASS TECHNOLOGY • NINGBO FEIERGE MECHANIC & ELECTRONIC • NINGBO GERWIN MECHANIC & ELECTRONICS • NOVOFERM • NSG / PILKINGTON • OPTIMA SYSTEM • OPTIMEDIA • ORIASUN / ORIAL • OTLAV • OXXO • OXYMETAL • OZROLL • PASQUET MENUISERIE • PNB • PORALU MENUISERIES • PRACAL • PRATIC • PRATIC VOLET • PREFAL • PRODEX • PRODUCTION YORIS • PROFILS SYSTEMES • QFORT-MENUISERIE • RENSON • REUSSIR SA VERANDA • ROB - LOUAGE & WISSELINCK • ROLLMAX • ROLLPLAST PINTO • RYTERNA • SABADOOR • SAINT-GOBAIN GLASSOLUTIONS • SECCO SISTEMI • SFS INTEC • SGTP CONFECTION • SIEGENIA • SIEGMUNG FRANCE • SIKA INDUSTRY • SINOBAL • SIPAR SRL • SNFA • SNFPSA • SOCRDIS • SOLISYTEM • SOMFY • SOMMER • SOPROFEN • SOSOARES • SOUDAL • SPPF • SUNFLEX • SWAO • TECHFORM • TECHNAL • TECHNIC'BAIE • TEXTURAL / PROFERM • TIGERSTOP • TORBEL INDUSTRIE • TRAMICO • UFME • UM • UMB • VEKA • VERANDA CONCEPT ALU • VERANDA RIDEAU • VERANDAS SOKO • VERRE & MENUISERIE ACTUALITES • VERRE & PROTECTION MAG' • VETROTECH SAINT GOBAIN • VIE ET VERANDA • VMP • VOLETS THIEBAUT • WINKHAUS • ZILTEN

Liste arrêtée au 16 mars 2016

# 15/18 NOV 2016

## PARIS PORTE DE VERSAILLES-HALL 1

+ d'informations sur [www.equipbaie.com](http://www.equipbaie.com)

Tenue conjointe avec

**METALEXPO**  
L'univers de la métallerie

 Reed Expositions

Par l'union des organisations professionnelles françaises

FFB MÉTALLERIE - FFPV - SNFA - SNFPSA - UFME - UMB



**1** **Laurent Charlier**, Directeur Opérationnel France de Maco Ferrures Sarl, avec les responsables d'un de ses clients, VOB à Rosheim (67).

**2** **Stefan Schwanekamp**, Propriétaire Dirigeant du groupe Ventana, et **David Koll**, Gérant de Ventana France.

**3** **Dr Thomas Kromminga**, CEO de Zobel Coatings.

**4** 1<sup>ère</sup> participation pour Bel'M. **Clémentine Tingaud**, Directrice Marketing du groupe CETIH et **Anil Senturk**, business développeur pour l'export.

**5** **Alain Monribot**, Directeur des Ventes France. Edgetech.

**6** **Daniel Foegel**, Directeur Commercial France, et **Julien Piat**, Commercial Ouest et Sud, chez Rodenberg.

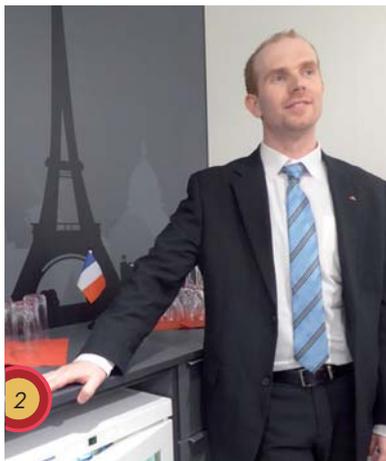
**7** **René Lebenthal**, Directeur et Gérant de Warema France.

**8** **Marc Phlippoteau**, Directeur Général de Roto Frank Ferrures SAS, accueillait ses clients sur un pavillon dédié à la France au sein du stand Roto.



1

**1** *Jennifer Kracht*, Responsable Marketing d'Herood.



2

**2** *Nicolas Ptak*, tout nouveau Chargé de Communication et Marketing de Roto Frank Ferrures SAS, devant la Tour Eiffel qui porte les couleurs du Pavillon français du stand Roto.



3

**3** L'équipe Tecauma présente sur Fensterbau (de gauche à droite) : **Philippe Breillac** (Président), **Olivier Simon** (Commercial), **Camille Maudet** (Chargée de communication), **Sylvain Denis** (Chef de Projet), **Laurent Plissonneau** (Automaticien-Roboticien).



## Des résultats toujours exceptionnels.

Avec les solutions de protection solaire de WAREMA



Partenaire performant pour des solutions d'ombrage sur mesure, nous vous assistons par des aides de planification détaillées et un conseil ciblé. Pour des solutions optimales et une mise en œuvre parfaite !

**Der SonnenLichtManager**

[www.warema.fr/stable](http://www.warema.fr/stable)

# ÉVÈNEMENT

## Roto France en force sur Fensterbau.

Roto réservait un accueil particulier à ses clients français en leur dédiant, sur les 1100 m<sup>2</sup> de stand, un espace reconnaissable à sa Tour Eiffel. Marc Phlippoteau, Directeur Général de Roto Frank Serrures SAS, y accueillait les fabricants et industriels qui ont choisi ses systèmes et les recevait dans un restaurant proche de la Foire, pour un dîner en musique fort animé. Une fierté pour Roto France qui dévoilait un nouveau produit spécifiquement conçu pour l'Hexagone, la serrure automatique Roto Safe H Fasteo, multipoints, automatique et à relevage, déjà disponible. Facile à monter et régler, conçue avec des composants de haute qualité, certifiée 100 000 cycles (norme EN15685), elle répond aux attentes des installateurs et clients finaux. Son nom, Fasteo, résume ses qualités : Fiable, Automatique, gage

de Sécurité, Thermiquement efficace et offrant de multiples Options. Elle est disponible en 3 niveaux de sécurité : 4 galets E, 4 galets V ou avec 2 crochets et 2 galets. Grâce à des plages de hauteur modulaires, elle est adaptée aux portes de 1650 à 2400 mm de haut et se caractérise par un axe de fouillot 35, 40 et 50 mm, une entraxe 70 mm, un carré de 7 mm. Son passage de vis fermé (propreté du mécanisme), son déclencheur en laiton, sa compatibilité déjà testée avec de nombreux profils et un changement facile de sens du pêne en façade complètent le descriptif. Pascal Sutter, Gérant de la Menuiserie Marie-Claude à Rettel (57), enthousiaste, était prêt à adopter cette nouvelle solution qui « répond à toutes les configurations ». Autre client venu à Fensterbau, Éric Bérard, Président de la Menuiserie éponyme située à Aime (73). D'autres innovations présentées sur le



Pascal Sutter, Gérant de la Menuiserie Marie-Claude à Rettel, convaincu par Fasteo.



David Latapie, Technico-Commercial, et Éric Bérard, Président de la Menuiserie Bérard (73).



Roto Designo 3 vantaux, système sécurisé pour 3 vantaux, à paumelles invisibles.



Roto Safe H Fasteo, nouvelle serrure multipoints automatique et à relevage de Roto.



Système électro-mécanique Roto Safe Eneo CC.



Patio Fold 6100 de Roto, système pour coulissant pliant alu.



Serrure C 500 à 17 points de fermeture. Roto.



Roto E Tec Drive, motorisation invisible pilotée électriquement pour soufflet et OB.

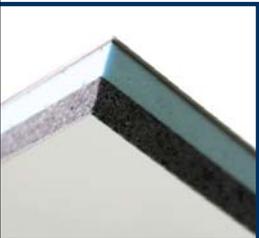


stand Roto pouvaient intéresser le marché français. La serrure à verrouillage mécanique C 500 à 17 points de fermeture mais avec les mêmes boîtiers donc un fraisage uniforme : sa manœuvre à cylindre permet d'insérer des axes de fouillot 25 mm (pour profils étroits). Système électromécanique, le Roto Safe Eneo CC, avec interrupteur jour/nuit, récepteur radio intégré dans le moteur, n'exige aucun traitement spécifique pour son montage avec télécommande et peut être

groupé à lecteur d'empreinte digitale, digicode et Bluetooth. Verrouillage électrique par simple poussée de l'ouvrant. Une clé assure l'ouverture en cas de coupure de courant. Le Patio Fold 6100, système de coulissant alu pour hauteur max de 2 830, 6 m d'ouverture et 100 kg/vantail, offre un fond de feuillure max de 900 et un seuil PMR. Nouvelle finition noire proposée. Des paumelles invisibles pour fenêtres 3 vantaux, tel est l'un des atouts de Roto Designo 3 vantaux, sans meneau central, qui supporte 80 kg en partie centrale et 150 kg en partie latérale. Clair de jour maximal assuré, crémone sécurité sur semi-fixe et sécurité sur l'ensemble des gâches, galets, champignons... Place à la domotique : E-Tec Drive, pour ouverture soufflet ou OB pilotée électriquement par un système invisible, à moteur encastré dans le dormant. La base du ferrage est identique à celle d'un OB classique, il suffit d'un usinage dans le dormant pour encastrer le moteur qui va s'accrocher au renvoi d'angle de la fenêtre, la déverrouiller, l'ouvrir et inversement...



1 - 2 Dîner bavarois offert aux clients français par Marc Phlippoteau, Directeur Général de Roto France.

**Panneau de toiture de véranda  
avec plafond ultra mat**  
Très haute performance acoustique  
**QUEL SILENCE !**





écoutez le silence



**L'isolation acoustique et thermique, la déco en plus**  
Il est beau, tempéré, performant et fait régner le silence.  
ELS ULTRA, mon nouveau panneau de toiture de véranda est tout simplement renversant !  
**ULTRA performance acoustique 54 dB :** une réduction des bruits d'impact de pluie et de grêle jamais égalée  
**ULTRA esthétique :** un parement intérieur ultra mat pour un plafond chic et déco  
**ULTRA isolant** en été comme en hiver  
**Demandez ISOTOIT ELS ULTRA à votre fabricant de véranda.**



Tél. 03 86 83 44 44  
Contact : info@groupe-isosta.fr  
[www.isosta.fr](http://www.isosta.fr)

terredecem Crédit photo : © IKO - Fotolia.com

## FENÊTRES ET PORTES



Polyester et fibre de verre pultrudés. Fiberline Composites A/S.

**Fiberline Composites est fidèle à Fensterbau pour promouvoir l'efficacité de ses profils pultrudés**, fibre de verre et polyester. Un atout en termes d'isolation et d'inertie pour coulissants et grands vitrages, soulignait Stig Krogh Pedersen, Vice-Président-profilés Fenêtre et façade. Profils de fenêtres et portes, de seuils, profils de renfort ou panneaux de façade translucides, l'offre danoise, adaptée à de multiples projets, contribue par exemple à la façade du Pavillon éphémère 2016 de la Serpentine Gallery à Londres, signé par Bjarke Ingels.

### Passons à l'alu avec Heroal, qui dévoilait 2 nouvelles propositions.

Son système de fenêtre W77 combine efficacité énergétique et profondeur raisonnable, 77 mm (largeur visible 120 mm en version HI). Sa géométrie unique lui permet d'atteindre  $U_f$  0.95, certification maison passive à la clé, et de regarder du côté du bâtiment à énergie proche de zéro. Design modulaire pour cette gamme dont le  $U_w$  atteint 0.77 et même 0.72 en version HI. Commercialisation en France dès avril ! « Le système W77 sera le standard d'ici 5 ou 6 ans », anticipe Jennifer Kracht, Responsable Marketing d'Heroal. Côté sécurité, un classement RC 4, résistance à l'effraction 30', pour la combinaison d'un système de fenêtre W 72 ou W 77 avec volet roulant RS 37 classé RC 3, à tablier en acier de haute qualité, très résistant et stable, et coulisses renforcées. Classement cautionné par l'Institut IFT Rosenheim, qui ne nuit pas à l'esthétique.

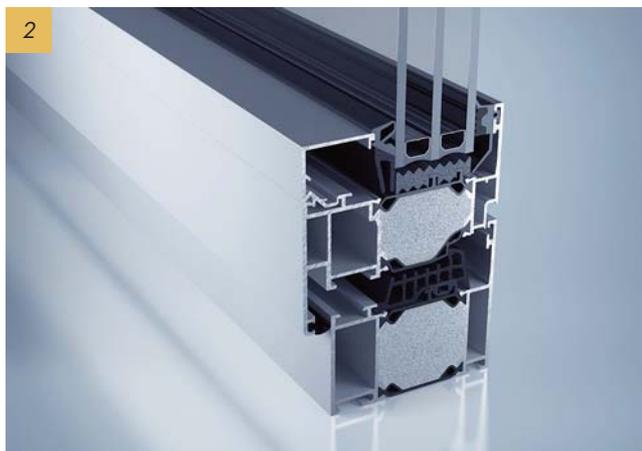
1



1 - Certificat Passiv Haus affiché pour le système de fenêtre Heroal W77.

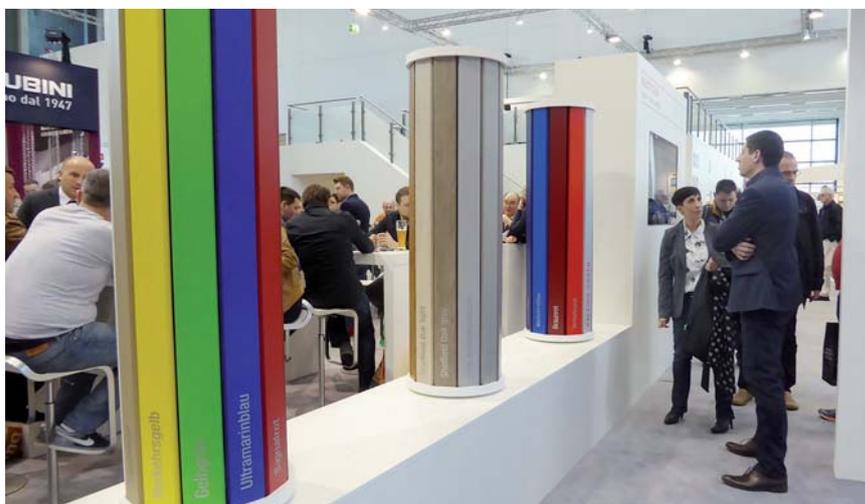
2 - Système de fenêtre Heroal W 77, version hautement isolée HI.  $U_w$  0.72.

3 - Certification RC4 pour la combinaison fenêtre W77 et volet roulant RS 37 d'Heroal.



### Chez Rehau, la couleur est à l'honneur.

Elle s'épanouit sur les gammes PVC et composites (Rau-Fipro), grâce au plaxage et au laquage, plus couramment après assemblage, signale Thomas Eyer mann, Directeur division fenêtres et fermetures Western Europe. Le système Graf ouvre de larges perspectives au plaxage, y compris de bois ou feuillard alu. L'Allemagne a basculé sur le triple vitrage ; elle suit une réglementation spécifique de la fenêtre dans le bâtiment. La France, qui vise une performance globale du bâti, peut se contenter de  $U_w$  1.4 ou 1.5 pour des fenêtres en BBC. En termes de profondeur de profils, si en Allemagne la gamme 70 a tendance à disparaître, la France, qui garde son dormant 60 mm, concentre son



Tendance couleur affirmée chez Rehau.



1 - Pour la France, la gamme Neferia de Rehau allie finesse et couleur. Ici, avec coffre de volet roulant Calistho.

2 - Couissant en PVC XXL Syngo (80 mm) de Rehau.

savoir-faire sur l'ouvrant 70 mm. Rehau y déploie donc sa gamme Alya et, plus récemment, Neferia (composite PVC/fibre de verre courte) qui offre plus de rigidité avec des profils plus étroits, sans renfort : masse centrale 100 mm. Le design est au rendez-vous, encore embelli par l'apport de couleur ! Le PVC blanc se maintient pour le chantier et le locatif. Fensterbau accueille de plus en plus de Français, constate Thomas Eyer mann, car le salon, même s'il est très allemand, attire toute la profession de la fenêtre et les tendances s'y dessinent. Pour les gammistes, c'est la couleur, avec le service adéquat, la flexibilité des livraisons : Rehau a étendu sa palette de coloris à la commande. 2016 ne devrait pas être une grande année en France, malgré la reprise des mises en chantier en neuf et un CITE avantageux, faute de confiance dans l'économie, estime Thomas Eyer mann, citant 2 marchés prometteurs, Amérique du Sud et Inde. Sur son stand, Rehau mettait en valeur sa gamme Syngo 80 mm complétée par un système de couissant, levant coulissant et porte d'entrée.

## l'année de la domotique. Découvrez-là !



[www.becker-france.com](http://www.becker-france.com)



**BECKER**  
Ensemble tout simplement.

**Aluplast dévoilait ses solutions d'avenir sur les 900 m<sup>2</sup> d'un stand très architectural**

Les solutions intéressant le marché français, moins attiré par les gammes 85, sont en 70 mm avec barretage Powerdur, alliage exclusif de BASF avec fibre de verre qui allège de 40 % la fenêtre Energeto 5000 (Uw jusqu'à 0.87 en triple vitrage, avec Foam Inside). Energeto View, à ouvrant caché, disponible en OF, maximise les apports solaires et se dote en version porte-fenêtre d'un seuil plat non débordant, rendu invisible par l'intégration de son profil dans une battée (Uw jusqu'à 0.8 en

triple vitrage). Une proposition intéressante pour le fabricant qui n'a pas à modifier sa fabrication et bénéficie d'un système de capot aluskin pour rehausser le vitrage. Bonding inside, système de vitrage collé en fond de feuillure et sur la seule traverse haute, assure même en grands formats lourds (6/16/4/16/6) la stabilité et la résistance de la menuiserie et allège les masses PVC. Un astucieux coating façon pierre -Stone view- fait disparaître le profil dans l'encadrement d'une fenêtre dotée d'une finition réaliste bois, qualité Graf.



Démonstration sur cube de glace de la faible conductivité thermique de Powerdur.



Energeto View, 70 mm, Powerdur Inside.



Stone View, habillage façon pierre pour l'Energeto 5000 d'Aluplast.



Energeto View, porte-fenêtre à ouvrant caché d'Aluplast.

**Chez Gealan, pour la France, le coulissant de la gamme phare 8000**

bénéficie d'un plaxage intégral 2 faces, feuillure comprise. Cette proposition pourrait devenir un standard. Le volet battant plaxé à cadre et persiennes orientables est lancé en France, sur le haut de gamme. La couleur est toujours le cheval de bataille de Gealan (25 % des ventes), fort de sa solution Acrylcolor (coextrusion PMMA) déclinée en nouveaux coloris : rouge 3004 et noir profond 9005 très apprécié ; le 7016 décline légèrement au profit des gris clairs (7040) et nouveaux noirs. D'autres teintes étaient testées : métallisés à effet brossé Silver et Champagne, ou bois Sheffield Oaklight légèrement cérusé. Côté plaxage, un joli film blanc brillant au veinage naturel habillait le levant coulissant très performant de la gamme 9 000 (pas encore en France). En vedette, Kubus, solution d'ouvrant caché à 100 %. Commercialisée en Allemagne à partir de septembre, elle arrivera en France si la demande existe. Une gamme en 83 ou 100 mm, avec vitrage structural collé, maintenu par joints, sans pareclose, à battement

central 100 mm. L'esthétique carrée intérieur/extérieur lui donne un look de fenêtre fixe. Cette gamme intègre tous les atouts de Gealan : vitrage collé, moussage IKD, finition Acrylcolor. Patrick Martinez, nouveau Directeur Général de Gealan France après en avoir assuré la direction technique durant 8 ans, est reconnaissant de sa nomination, un témoignage de confiance : « C'est une continuité, après 20 ans dans la fenêtre. Outre la technique, j'avais déjà l'expérience de la partie commerciale ». En s'appuyant comme à son habitude sur les équipes, son objectif est pragmatique : « Maîtriser notre croissance, progresser et préserver notre image liée à l'innovation ». Gealan reste autonome : « Cela ne peut pas mieux se passer ! Nous apprécions la transparence du groupe Veka et le retour au sein d'une entreprise familiale du même métier que nous, 1<sup>er</sup> groupe mondial, qui nous assure la stabilité et des perspectives d'avenir et nous permet de continuer à innover. Les synergies entre Gealan et Veka sont positives au niveau industriel (achats, astuces d'extrusion, bonnes pratiques) et financier ».



Noir 9005, nouvelle couleur Acrylcolor de Gealan.

**LES ATOUTS**

- Innovation sur mesure
- Fabrication française
- Sécurité maxi



*Coulissant Gealan, gamme 8000, plaxage intégral Winchester.*



*Rouge 3004, nouveau coloris Acrycolor de Gealan, harmonisé au RAL alu.*



*Volet battant plaxé à lames persiennées de Gealan.*



*Blanc brillant veiné, nouveau film de plaxage chez Gealan.*



*3 nouveaux coloris Acrycolor en test chez Gealan.*



*Kubus, nouvelle gamme Gealan, à ouvrant caché.*

Titre communication ©Vignatudio



[www.gp-portail.com](http://www.gp-portail.com)

Tél. 03 86 67 27 57

76 ADVANCED classique 76mm



76 ADVANCED design 83mm



76 ADVANCED AluClip



76 ADVANCED AluClip Pro et proEnergyTec



76 ADVANCED AddOn



La gamme 76 Advanced de Profine se déploie. Ici, sous marque Trocal.



Le volet battant Naxos, présenté à Fensterbau après Batimat.



Kommerling (Groupe Profine) sponsorise l'équipe de foot du FSV Mainz 05.



Démonstration de l'efficacité de Lokstar sur le stand Profine.

**Profine s'imposait sur le salon, sous la devise "People, Passion, Profiles",**

avec des propositions dans la continuité de la session 2014. Elles représentent un investissement lourd de 6,9 M€ pour les usines allemandes : développements de la gamme 76 à l'honneur, avec la version Advanced conçue pour la France, gamme complète pour fenêtres, portes fenêtres, portes coulissantes et portes d'entrée, déclinant 2 esthétiques d'ouvrant, classique ou design. 1<sup>ère</sup> fabrication française (Noirmoutier) de Profine éligible Maison Passive et dotée d'un Avis Technique, beaux atouts pour les clients français : « La maison passive commence à être une réalité » : 76 mm, 6 chambres, 3 joints - 2 de frappe, 1 central -, feuillure accueillant triple vitrage jusqu'à 48 mm. En combinant proEnergyTec (profil moussé) et AluClip Pro, 76 Advanced affiche Uw 0.73, ce qui lui a valu la certification de la Fédération Française de la Construction Passive en mars 2016. S'exposait aussi le coulissant PremiDoor 76, compatible avec les châssis 76 mm. Les coulissants Profine sont par exemple très appréciés à Téhéran où ils riment avec luxe pour leurs qualités d'isolation. Yann de Bénazé y cite un chantier récent de 180 PremiDoor ! Parmi d'autres compléments de la gamme 76, une version d'AluClip offrant une finition à l'esthétique de mur rideau (quincaillerie cachée), avec décalage du vitrage pour aligner

parfaitement ouvrant/dormant. De quoi prendre une petite part de ce marché de la façade en neuf et tertiaire, avec une réponse en PVC qui n'existait pas auparavant, suggère Yann de Bénazé. 76 mm toujours pour un système de porte intégrant moustiquaire et BSO (coffre Varinova), ici en version capotée alu, avec élégant alignement dormant/ouvrant. L'Alu Clip, s'impose peu à peu en France : "Parallèlement à la présence de PVC pour assurer la RPT de la menuiserie Alu, sans offre d'habillage Alu sur PVC, il manque quelque chose". Pour l'Allemagne surtout, le 88 mm s'offre une nouvelle génération "reloaded", bénéficiant donc de nouvelles filières et de toutes options de finition. Uw jusqu'à 0.72, seuil à RPT à la française. Objectif, maison passive, qui devient le standard en Allemagne. Cette offre 88 mm trouve sa place chez quelques clients alsaciens... La part de matière recyclée, intégrée en face intérieure du profil, peut en Allemagne atteindre 70 à 80 %, grâce à une réglementation adaptée et davantage de PVC à recycler qu'en France ; Profine est membre de Rewindo et de structures germaniques de collecte d'anciennes menuiseries. La sécurité était à l'honneur sur le stand Profine qui présentait avec son partenaire anglais Lockstar, un système de poignée de sécurité facile à installer, doté de plusieurs designs et 3 finitions au choix, qui combine les avantages d'une fermeture mécanique

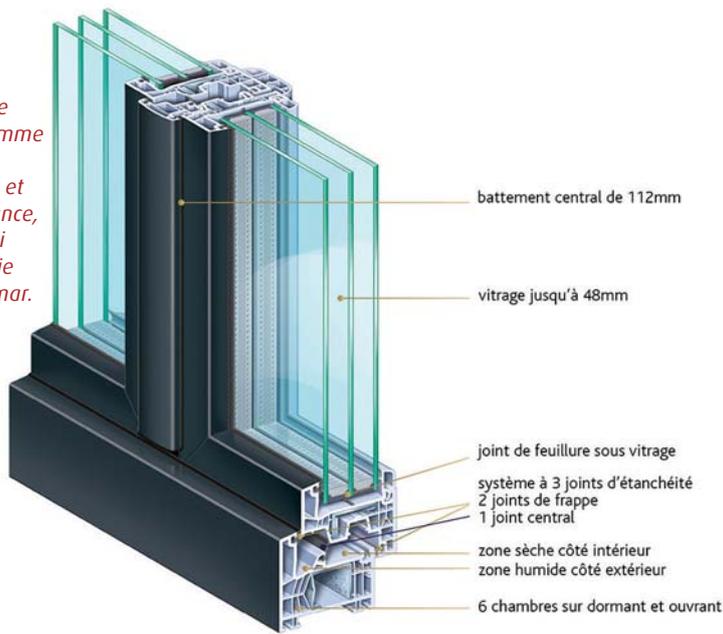


Lockstar, poignée à serrure de sécurité avec alarme. Profine.



Porte 76 mm Profine, version AluClip déportée et intégrant moustiquaire et BSO.

76 Advanced de Profine, 1<sup>ère</sup> gamme pour maison passive conçue et produite en France, présentée aussi au salon Énergie Habitat de Colmar.



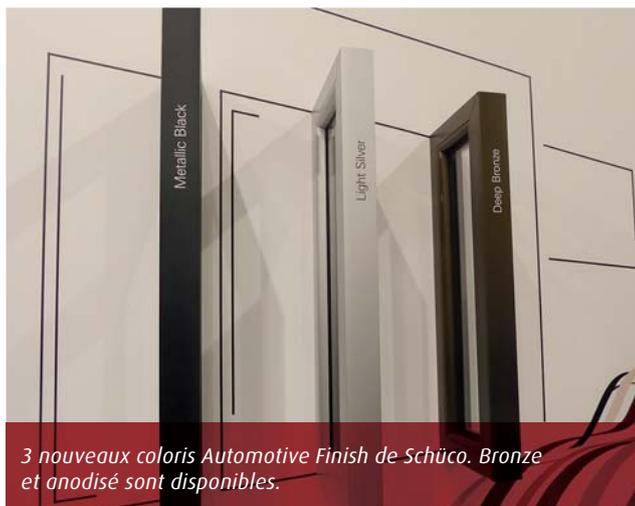
et d'une fonction alarme. Grâce à un système de capteur, l'alarme sonore et visuelle se déclenche en cas de mouvement ou tentative d'effraction, même fenêtre ouverte. Une démonstration sur le stand dévoilait les secrets de ce système discret mais efficace. Pour la 1<sup>ère</sup> fois en Allemagne, le volet battant Naxos destiné à l'Europe du Sud et la Belgique était présenté, après l'avant-première à Batimat. Enfin Kömmerling mettait en scène le contrat de sponsoring pour 3 ans de l'équipe de foot du Club Mainz 05 dont les actions sont cofinancées par certains clients, en Espagne par exemple ! L'équipe Profine France se partageait entre Fensterbau et le Salon Énergie et Habitat de Colmar, programmé du 18 au 21 mars, où s'exposait la fameuse gamme 76 Advanced.



**Rodenberg différencie son offre de panneaux de portes d'entrée.**

Réticent sur le bloc porte pour ne pas concurrencer ses clients Allemands, majoritairement fabricants, il a opté pour l'ouvrant caché, grande tendance sur le salon, dans un style plutôt sobre, avec de nouvelles surfaces et une solution de collage rapide (Ano-Design) pour faire gagner du temps en fabrication. En largeur standard allemande (1 m 30), apparaissent ainsi des panneaux en alu anodisé structuré (Eloxal), en céramique (Art Steel, Art Stone, Art Corten) collée sur l'ouvrant, avec trame intérieure en fibre de verre, enrichie de motifs sablés, liserés inox ou partie vitrée. L'aspect béton prend du relief avec l'application à la main de résine teintée masse sur base alu... Côté intérieur, la décoration se concrétise par un miroir intégré aux panneaux plats. La domotique s'impose, avec lecteur d'empreinte inséré dans la poignée encastrée ou le bâton de maréchal : le partenariat

avec Idencom permet de livrer le panneau directement, prêt à brancher (2 fils) sur les diverses serrures du marché. Ce lecteur peut aussi être encastré dans le panneau, comme la vidéophonie. Le judas optique numérique, comme le récepteur, peut s'intégrer dans le panneau, avec habillage métallique. La poignée adopte un éclairage fonctionnant par interrupteur crépusculaire, horloge ou détecteur de présence (porte multifonctions) ou, creusée dans le panneau, se souligne de leds. Pour le mixte, est proposé un panneau alu à clipper sur porte bois. Le surmesure s'applique aux motifs laqués rouge Tornado signés Colani, tandis que des grilles décoratives en résine reproduisent les anciennes grilles en fonte pour donner un style classique à l'entrée. Chemin de diodes inséré dans l'intercalaire de vitrage, cristaux Swarovski ou poignée en Corian (sur porte blanche), panneaux de verre ou plaxage (190 films)... le catalogue Rodenberg est riche.



3 nouveaux coloris Automotive Finish de Schüco. Bronze et anodisé sont disponibles.



Ouvrant caché avec capotage alu en test chez Schuco.



La palette de couleurs de Schüco ne cesse de s'enrichir.

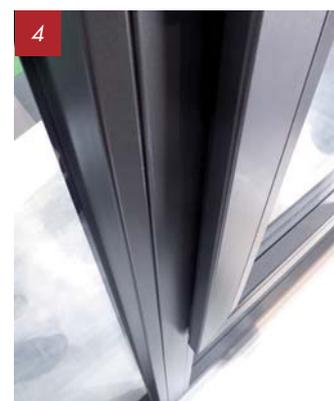
### Le nouveau système de profilés PVC Schüco Living, (Ing pour Ingénierie)

sera disponible en Allemagne cette année et en France en 2017 : une nouvelle génération de profils 82 mm 7 chambres, avec mise à jour complète, dont l'atout principal est d'atteindre les performances de la maison passive par un renfort classique systématique, sans insert. Le profil se caractérise par une technologie exclusive de joint mise au point avec Semperit : le 1<sup>er</sup> joint en EPDM soudable grâce à un additif, qui concilie étanchéité de l'EPDM et soudabilité du TPE, sur tout le pourtour du cadre. Résistant aux UV, stable à basse température, il s'adapte à tous types de bâtiments et zones climatiques. Ce joint garde son élasticité entre - 40 et + 120° ! 2 solutions sont proposées : joint de frappe et 2 niveaux de drainage ou joint central additionnel et 3 niveaux de drainage, avec performance Uf respective de 1.0 et 0.96. Le profil Schüco Living accepte des vitrages jusqu'à 52 mm, doubles de 24 à 28 mm et triples à Ug de 0.7 à 0.5. Le système simplifie usinages et montage de la fenêtre, et la géométrie des 7 chambres optimise le drainage. Confort, sécurité, efficacité énergétique et design pour cette gamme à l'esthétique soignée : palette illimitée de couleurs -160 films couleur et imitation bois, capotage alu TopAlu (tous RAL et anodisés) et finition Automotive Finish. Celle-ci s'enrichit de 2 nouvelles teintes disponibles, bronze foncé et anodisé naturel. Un noir métallique est en test. À noter la version corps intérieur anthracite 2 faces pour une fenêtre harmonieuse même ouverte. Cette gamme déjà dotée de nombreux types de pareclozes, va s'enrichir au fil de 2016 et sera sous Avis Technique pour la France. Un nouveau système mécanique de fixation du capot alu est en test sur ouvrant caché. Autre innovation, un système de double ébrasement pour fenêtres doubles visant un

affaiblissement acoustique de 55 db, avec 1 ouvrant en 70 mm et 1 en 80 mm ou les 2 en 70. Pour faciliter la ventilation, un système d'ouvrant décalé (en 70 et 82 mm) offre une ouverture de 6 mm en périphérie, avec certification AC2. Un système de porte d'entrée à ouvrant caché a été travaillé avec Rodenberg, qui proposera des panneaux à clipper. Enfin, outre une version du coulissant ThermoSlide en grande largeur, Uw jusqu'à 0.8, était présenté un barreaudage pour portes de balcon en rails alu, avec prédécoupe en taille standard et 3 systèmes de fixation.



- 1 - Nouveau système de profilés PVC Schüco Living, version joint central et 3 niveaux de drainage.
- 2 - Nouveau système de profilés PVC Schüco Living avec composant de base gris.
- 3 - Système de double fenêtre avec profil d'ébrasement alu. Schüco.
- 4 - Système d'ouvrant décalé pour aération discrète et sécurisée.



### Bel'M exposait pour la 1<sup>ère</sup> fois à Fensterbau.

Clémentine Tingaud, Directrice Marketing du groupe CETIH, expliquait cette décision par le vif intérêt exprimé sur Batimat par des professionnels allemands et autres Européens pour la gamme Alu 80 : portes d'entrée alu 80 mm aux performances renforcées (Ud jusqu'à 0,75, sécurité RC2), aux finitions enrichies et domotisées. Une offre toute désignée pour cibler le marché allemand. La volonté de s'attaquer à l'export est soutenue par le recrutement d'un business développeur dédié : Anil Senturk a été choisi pour contribuer à la réussite de ce nouveau challenge.



Bel'M avait choisi Fensterbau pour se lancer à l'export.

### FORMATS SPÉCIAUX

Grande satisfaction chez Ventana, expert des systèmes de baies délicats sur le haut de gamme. Outre ses solutions de cintrage sophistiquées, il mettait en avant son savoir-faire sur le coulissant PremiDoor 88 Lux de Profine et celui de la gamme Gealan 9000. Présenté pour la 2<sup>e</sup> fois, le système Geneo de Rehau en Rau Fipro peut monter très haut et supporter des ouvrants lourds. Pour ces coulissants levants importants qui arrivent en France depuis 2 ans, l'intérêt est généré par les sections larges assurant l'insonorisation et limitant la déperdition thermique, et les solutions de seuil noyé dans la dalle pour PMR et confort d'usage en général. ■

# VELINEA<sup>®</sup> véranda

Devenez  
**concessionnaire  
véranda !**



NOS ATOUTS

- ① **Un réseau jeune et dynamique**  
en plein développement
- ② **Plus de 10 000 vérandas**  
fabriquées et installées par notre réseau
- ③ **Des vérandas haut de gamme**  
à très hautes performances énergétiques
- ④ **Une communication efficace**  
pour générer des contacts
- ⑤ **Des outils métier performants**  
chiffrage Excel en 15 min, logiciel 3D...
- ⑥ **Un accompagnement personnalisé**  
formation, support dédié



Contactez-nous sur [velinea.fr](http://velinea.fr)

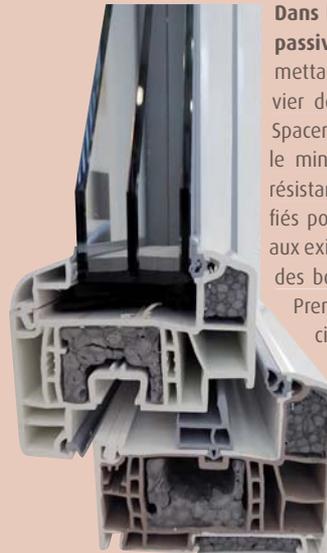
## MOTORISATION DE FENÊTRES

Le Nouveau moteur à chaîne CDC-0252 de D+H Mechatronic programmable sur PC ou tablette Windows avec application D+H SCS réduit les émissions sonores de 6,8 dB grâce à son découplage innovant. Pratiquement invisible, adapté aux profils bois, alu et PVC, il commande rapidement et en toute sécurité tous types de vantaux, même les plus lourds, assurant ventilation naturelle et désenfumage rapide discret, avec faible élévation du coefficient de passage de chaleur dans le cas d'un montage intégré (contrôle IFT de Rosenheim). Disponible d'ici fin 2016, il s'intègre à l'automatisation des bâtiments via bus ACB. ■



Nouveau moteur à chaîne CDC-0252 de D+H Mechatronic

## ESPACEURS POUR FENÊTRE PASSIVE



Dans le droit fil d'un marché de la maison passive en plein développement, Edgetech mettait en avant la certification depuis janvier de ses 3 systèmes d'intercalaires Super Spacer® par le Passivhaus Institut : dépassant le minimum requis de 1,50 m K/W pour la résistance spécifique des bords, ils sont certifiés pour climat arctique et zones climatiques aux exigences moindres. Grâce à une résistance des bords de 6,11 m K/W, le Super Spacer® Premium a été classé dans la classe d'efficacité la plus élevée phA+. Ce produit, qui obtient également des valeurs optimales jusqu'à 0,028 pour le coefficient  $\Psi$ , fait partie des intercalaires les plus performants du marché en termes énergétiques, se félicite Alain Monribot, Directeur des Ventes France. S'ajoute à la performance et au caractère environnemental une efficacité en faible épaisseur, appréciée en menuiserie acier par exemple. ■

Certification PassivHaus pour les intercalaires Super Spacer d'Edgetech.

## AUTOMATION

## Robot de vitrage sur menuiserie complète Tecauma

Tecauma participait pour la 2e fois à Fensterbau. Cette édition a été un grand succès. Il a pu nouer de nombreux contacts avec des professionnels de la menuiserie de toute l'Europe, interpellés par le process en démonstration sur le stand. Un grand nombre de ses clients français sont également venus. Il a présenté son dernier développement : un robot de vitrage sur menuiserie complète. Après la réalisation d'un robot de vitrage sur ouvrant seul, à l'usine FenêtréA, il a décelé chez les fabricants de menuiseries, notamment allemands, le besoin de vitrer sur menuiserie complète : ouvrant monté sur dormant. Le robot de vitrage qu'il a développé s'affranchit des jeux de fabrication des cadres grâce à la technologie de vision 3D. Il réalise un scan pour vérifier la position exacte de l'ouvrant avant vitrage, ce qui rend fiable et précis le process : il supprime les risques de casse de vitrages et répond aux problématiques de pénibilité pour les opérateurs, générées par le poids croissant des vitrages et la difficulté d'accès aux cadres en hauteur. Elles engendrent un

important turnover sur ce poste vitrage. Grâce au travail avec les fabricants de vitrages, Tecauma a mis en place une solution de dépilage de l'agrès de vitrage, consistant à prendre les vitrages directement sur l'agrès de transport (palette, chariot). Cela suppose que le fabricant de vitrage fournisse par informatique le plan de palettisation et que la production des menuiseries soit organisée en fonction des palettes de vitrages. Sinon, Tecauma préconise le recours à un buffer pour stocker les vitrages et les trier selon la production. Le robot de vitrage les prend ensuite directement en sortie du buffer. Ce process en démonstration sur le stand (video sur [www.youtube.com/watch?v=dT0jwfmf50Xk](http://www.youtube.com/watch?v=dT0jwfmf50Xk)) a suscité beaucoup d'intérêt, preuve qu'il s'agit d'un sujet d'actualité. Les autres équipements de Tecauma présentés en vidéo sur le stand ont aussi intéressé : transtockeurs Tec'Up, robot de collage, manipulateurs de vitrages, transitive, palettisation des vitrages, cadreuse d'ouvrants... ■



Les visiteurs de Fensterbau ont été fort intéressés par la démonstration des innovations Tecauma.



Démonstration sur le stand Tecauma de son robot de vitrage sur menuiserie complète.

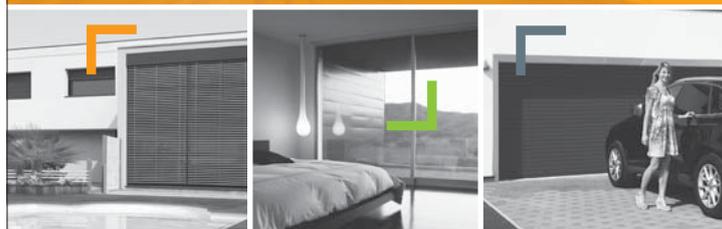
## QUINCAILLERIE INTELLIGENTE

**Maco renforce sa présence sur le marché français** en s'appuyant sur des équipes renouvelées, indique Laurent Charlier, qui a repris la direction de Maco France il y a 2 ans. Il affiche une claire volonté de développement et mise en 2016 sur de belles perspectives. Cette ambition se fonde sur le dynamisme d'une force commerciale à l'écoute des clients et qui répond à ses attentes grâce à des solutions innovantes. Elles s'exposaient à Fensterbau sous la devise Design, Sécurité et Confort, les 3 termes du package que Maco entend proposer, unis dans une conception smart home : l'innovation Maco s'appuie sur la domotique. C'est le cas pour la porte d'entrée, avec des propositions testées sur le salon. Motorisation et contrôle d'accès via lecteur de code, empreinte, smartphone et même reconnaissance faciale 3D, avec un concept de serrure qui peut accepter jusqu'à 10 points à placer où on le choisit... Entièrement automatisée et autonome, la serrure/concept cadre qui intègre des batteries alimentées par induction sur les points de verrouillage pour faire face aux pannes électriques (600 manœuvres hors courant). Le moteur est dans le dormant, pas d'électricité à amener donc dans l'ouvrant. Maco évolue très concrètement sur ce registre smart home, avec automatisation et



*Système Panorama, pour coulissant levant bois ou bois/alu, avec seuil 5 mm.*

# 4 univers pour un confort unique



Parce que vous ne plaisantez pas avec le confort de vos clients et la qualité des produits que vous installez, choisissez nos solutions fiables et faciles à vivre. Nos **volets roulants**, **brise-soleil-orientables**, **moustiquaires** et **portes de garage** donneront entière satisfaction, en toute circonstance. Grâce à vous, la qualité de vie de vos clients ne devra rien au hasard.



LAKAL GmbH - Zinzinger Straße 11  
66117 SAARBRÜCKEN - Allemagne  
[www.lakal.fr](http://www.lakal.fr)

contrôle à distance intelligent. Cette conception « Open Life » prévoit des passerelles avec les systèmes TaHoma (Somfy) ou KNX par exemple. Avec G-TA, la porte d'entrée se dote d'une poignée de fermeture automatique à déclenchement mécanique pour la réarmer. Béquille et cylindre adaptés au contrôle d'accès. Emblématiques de la notion de Confort chez Maco, porte entièrement automatisée commandée par bouton poussoir ou smartphone et solution OB Confort pour PMR, avec poignée à positionner en fonction des besoins de l'utilisateur. Côté levant coulissant bois et bois/alu, le système Panorama marie efficacité et esthétique : le crochet de fermeture se rétracte et disparaît dans le vantail ouvert, une chicane prévue y compris en partie haute et des joints tubulaires confortent l'étanchéité tout en maximisant le clair de jour. Seuil capoté 5 mm : si la réglementation PMR fixe la hauteur max des

seuils à 20 mm, la demande croît pour un seuil totalement encastré plat en Allemagne, Suisse et Autriche. Pour la menuiserie bois, Maco soigne les reprises de poids en ferrage visible ou non, opte pour des pièces métalliques revêtues de plastique et des joints lèvres pour améliorer l'étanchéité des menuiseries. Pour bénéficier du confort optimal offert par de larges baies, le système Safety Pin maintient l'ouvrant en position verticale en cas de chute. Objectif aération, avec Tip-On, proposition test alternative à l'OB. Commercialisée fin 2016, une solution d'aération pour OF qui s'entrouvre seulement en partie haute et en mode sécurisé (RC2), développée sur ferrage classique Multimatic : pas de changement pour le menuisier, seule la gâche est modifiée. La partie basse de la menuiserie restant plaquée, il n'y a pas de déperdition thermique.



Poignée à clé AC2 de Maco : aération en partie haute et sécurité.



Maco développe des solutions domotiques de fermeture et contrôle d'accès, y compris avec contrôle facial 3D.



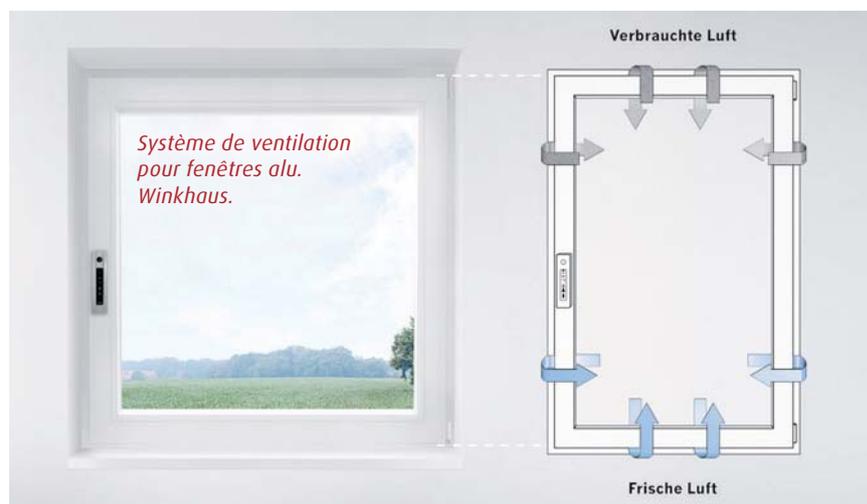
Safety Pin, avec câble acier, système de sécurité des ouvrants Maco.



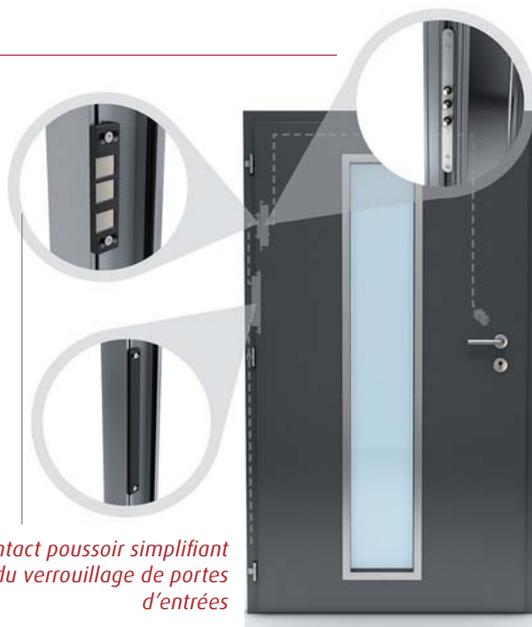
La sécurité, l'un des maîtres-mots chez Maco, avec le confort et le design.

### Objectif de Winkhaus, des solutions toujours plus pratiques pour l'utilisateur.

Mais l'installateur n'est pas oublié avec un nouveau système d'OB pour fenêtres alu, AluPilot. Il réduit de 10' le temps de pose. Confort, climat sain, sécurité, passage sans seuil, maison intelligente et grands formats de menuiserie au programme. Le système de ventilation (passage d'air périmétrique 6 mm) est étendu aux fenêtres alu, et le pilotage actif intégré ActivPilot Topstar disponible pour les menuiseries bois encastrées, avec résistance jusqu'à RC2. La solution ActivPilot Select rend les portes fenêtres dotées de seuils réduits résistantes à l'effraction. Winkhaus propose des technologies basées sur RFID



Système de ventilation pour fenêtres alu. Winkhaus.



*Système de contact pousoir simplifiant l'installation du verrouillage de portes d'entrées*



*Système OB AluPilot pour fenêtres aluminium. Winkhaus.*



*Clé électronique et Appli pour gérer le système de contrôle d'accès blueCompact*



*Sécurité des fenêtres, gestion Winkhaus basée sur RFID et contacts magnétiques.*

(identification radio) et contact magnétique pour piloter les fenêtres motorisées. Des solutions sans fil ou pas répondent à toutes configurations, fonctionnant avec capteurs de verrouillage discrets de l'extérieur. Installation simplifiée pour le verrouillage motorisé blueMatic EAV3 et extension de l'offre de systèmes anti panique pour portes d'entrée simples ou doubles, aussi au menu. Le nouveau système mécanique intelligent keyTec N-tra cible maison et petites entreprises, tandis que la solution Winkhaus blueCompact gère leur contrôle d'accès intelligent, Appli à l'appui.



Service

Personnalisation

Fabrication française



L'ALLIANCE DE LA  
**QUALITÉ**  
ET DU  
**DESIGN**



Verrou automatique Titan, avec renvoi d'angle. Siegenia.

### RaumKomfort est le leitmotiv 2016 chez Siegenia :

domotique, sécurité et service. Côté smart home, un atelier de démonstration regroupait tout ce qui peut s'automatiser chez Siegenia, grâce à son Appli i.Window avec retour d'information et passerelle possible vers les systèmes Somfy, via une box : Genius, MHS 400, Axxent Drive, et autres contacteurs de feuilure (nouveaux)... Le contrôle automatisé des ouvertures et fermetures de portes, fenêtres et coulissants s'impose, comme la sécurité, jusqu'à RC3 de base. Stéphane Spetz, Directeur des Ventes France, souligne une demande croissante sur ce registre. Ce marché français, important pour le groupe, est considéré à fort potentiel même s'il ne croît globalement pas. Siegenia veut s'y investir davantage pour gagner des PDM ! Le nombre de visiteurs, clients ou prospects, venus de toutes les régions françaises, était d'ailleurs en progression. Le service est la 3<sup>e</sup> thématique chez Siegenia, avec le soutien Advance : un service + proposé aux fabricants pour les aider à réaliser leur atelier ou leurs essais AEV, respecter la normalisation ou faciliter leurs paramétrages par exemple. Le principe de livraison Comfort Unit en relève : un seul carton contient tous les articles dont seul reste à faire le montage... Parmi les propositions intéressantes pour les clients français figure la ferrure à clamer pour les fenêtres alu, VV24 Titan : pas de vis nécessaire, le sertissage suffit pour installer ce système à paumelles invisibles. Les clameaux sont dans la rainure. Verrou automatique, toujours sous marque



Titan VV24, système de paumelles invisibles à clamer pour fenêtres alu.



Portal HS Eco Pass de Siegenia, avec seuil PMR affleurant.

1 - Comfort Unit : un seul carton pour livrer tous les éléments d'un système Siegenia.

2 - Titan Vent Secure de Siegenia. Pour ventilation efficace et sécurisée (5 mm).



Titan, avec renvoi d'angle pour les grandes fenêtres hautes, système adapté aux PMR et au marché français, tandis que Titan Vent Secure assure une ventilation efficace de 5 mm en toute étanchéité : démonstration parlante sur le stand ! La serrure Genius (marque KfV) motorisée pour les portes, actionnée par code ou smartphone en Bluetooth, répond à une demande croissante en France. Siegenia propose des développements techniques forts pour se positionner efficacement sur le marché du coulissant : solution Portal HS Eco Pass, à 2 crochets minimum, avec seuil handicapé étanche mais affleurant (5 mm) et capotage intérieur/extérieur.

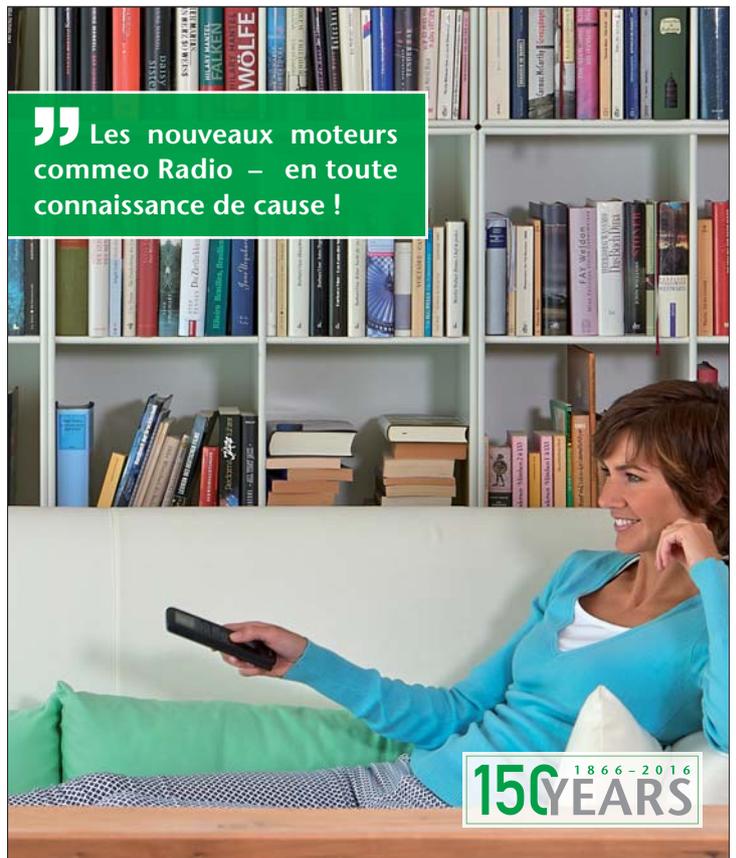


Appli i.Window de Siegenia, pour gérer l'automatisation de ses solutions.



Serrure motorisée Genius pour les portes. KfV/Siegenia.

” Les nouveaux moteurs commeo Radio – en toute connaissance de cause !



## Les moteurs commeo – la nouvelle génération

Entrez dans le nouvel espace-temps avec les moteurs **SES-RC**. Le moteur est compatible avec les télécommandes iveo (Unidirectionnel) et/ou commeo (Bidirectionnel), vous choisissez selon votre application. Cette double compatibilité est unique dans le métier et vous offre plus de confort et de flexibilité.

### Avantages et fonctions

- Réglage automatiques des Fins de Course
- Détection des obstacles, très sensible
- Compatible avec verrous automatiques ou attaches souples
- Portée radio importante, grâce à la « fonction répéteur »
- Retour automatique des informations vers l'émetteur
- Faible consommation en Mode-veille < 0,5W



### Des applications polyvalentes !

L'ensemble de la gamme des moteurs SELVE est disponible en commeo-Radio.

# SELVE

Engineering in motion

[www.selve.de](http://www.selve.de)

## PROTECTION SOLAIRE ET FERMETURES



Stores de pergola Warema P40, avec Secudrive.

**René Lebenthal, Directeur de Warema France, a fait provision d'énergie à Fensterbau,** heureux d'y rencontrer de plus en plus de visiteurs Français. Sur le stand, était mis en avant un partenariat fort important pour le spécialiste de la gestion de la protection solaire : il s'associe à Solarlux sur le front très couru des pergolas et toitures de terrasse, lui fournissant les stores de véranda W10, W20 et stores de pergola P40, conçus pour habiller les parois verticales et horizontales en verre de Solarlux. Ils sont dotés du système SecuDrive : à la façon de zips, les toiles sont guidées dans les coulisses. Le P40, passerelle entre banne et store de pergola, peut intégrer leds et chauffage. Une synergie prometteuse, traduite dans le configurateur Solarlux, qui « offre de belles opportunités à l'échelle nationale et internationale ». Côté volets roulants, les coffres isolés à monter (version clip) sur fenêtres pour abriter BSO (Na-Ra) ou volet roulant (Na-Ro), sont appréciés en chantier. Version Au-Ro en réno. Étaient aussi exposés le moteur rapide pour BSO de terrasse, la lame 80 S, de nouvelles



Warema climatronic® 3.0, le plus court chemin vers le smart home !

solutions d'accroche de BSO sur mur-rideau, le système flexible FSR de bloc blaie BSO pour fenêtre facile à intégrer discrètement, les stores de façade verticaux Zip, autoportants et résistants au vent, à monter directement en tableau ou en façade avec des supports de coulisses. La toile Secutex, ignifuge et A2, est guidée par des fermetures à glissière soudées sur les côtés. Confirmation ici de l'efficacité du système Climatronic WebControl : la version 3.0 désormais dotée de son App peut assurer le sun tracking, se développer jusqu'à 64 canaux et contrôler 14 400 équipements. Capteurs de température et d'humidité, passerelle vers le système d'exploitation KNX et software Warema pour la mise en route d'un outil très appréciable en moyens projets et tertiaire. Warema France se développe, renforce son équipe commerciale et prépare de nouveaux projets pour 2016 !.

Store Zip de façade Warema.



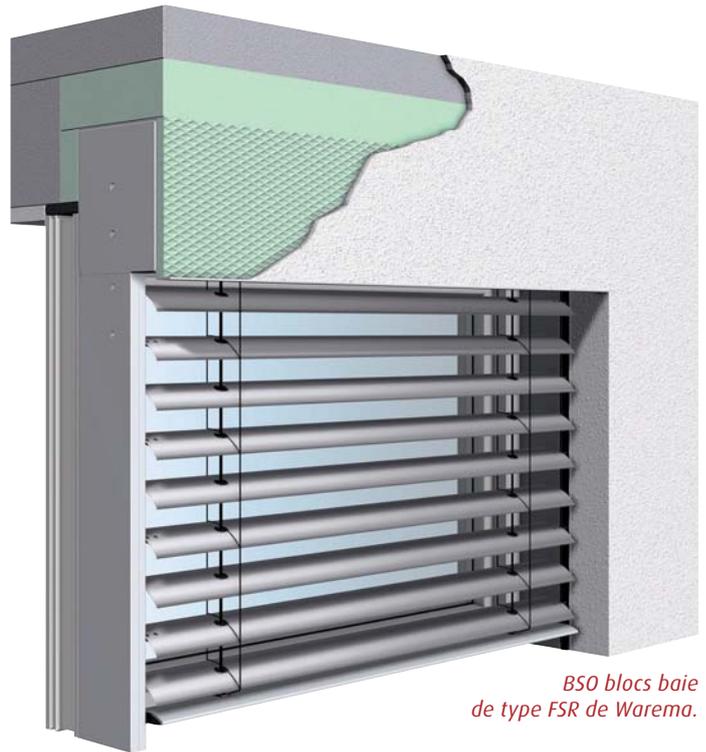
Stores de véranda Warema W20.



Partenariat entre Warema et Solarlux, en vedette sur Fensterbau.



Coffres isolés pour volets roulants ou BSO de Warema.



BSO blocs baie de type FSR de Warema.



## Que la vie peut être belle...

**Baie vitrée pliante de SUNFLEX.** Que vous cherchiez l'ouverture totale de votre baie ou la protection contre le vent et le froid: La grande surface des vitrages SUNFLEX vous assurent en toutes circonstances une vue magnifique et une protection optimale (grâce aux propriétés exceptionnelles d'isolation thermiques de nos baies ( $U_w$  jusqu'à  $0,85 \text{ W/m}^2\text{K}$ ).

sunflex.fr

**SUNFLEX** 

**Roma enregistre une belle progression en France** grâce à ses gammes de volets roulants solaires à programmation électrique et l'offre en développement continu de BSO. Poussés par la vogue des pergolas bioclimatiques, les screens, adoptent en version Zip Screen 2 des dimensions croissantes (jusqu'à 6 x 3 m), résistent à des vents de 130 km/h et déploient leurs divers types de toiles, plus ou moins ouvertes pour protéger du soleil.



1 - Brise soleil à motorisation solaire. Roma.

2 - Caisson multi fonction Puro de Roma.

3 - 4 - ZipScreen 2 de Roma et ses divers types de toiles.



## FINITION

**Akzo Nobel dévoilait son offre finition bois** sous marques Zweihorn (intérieur) et Sikkens (extérieur) et une devise : « Wood Coating creates Future » ! Côté tendances, décryptées par son fameux Color Lab, le jaune d'ocre doré (Ochre gold) est déclaré couleur de l'année 2016 : omniprésente en architecture comme en décoration, elle se prête à de jolies combinaisons et interprétations. Le groupe dévoilait un traitement préventif anti feu (imprégnation en autoclave) et de nouveaux scellants et



Jaune ocre doré, la couleur de l'année 2016 selon Akzo Nobel.



Nouveaux traitements protecteurs du bois. Sikkens/Akzo Nobel.

revêtements Cetol et Rubbol pour protéger portes et fenêtres : stabilité de la couleur, résistance aux rayures et aux intempéries. Sikkens, qui soigne

sa chaîne de qualité pour proposer une garantie Longlife 12 ans, décline une jolie palette coordonnée bois/alu pour les menuiseries mixtes.



Palette coordonnée bois/alu chez Akzo Nobel.



Nouveau coloris Graphite pour la collection Skai Alux. Hornschuch.

**Hornschuch multiplie les nouvelles esthétiques de ses films Skai pour PVC.** Objectif, harmoniser les éléments de la construction -fenêtres, portes de garage ou d'entrée et façades, esquisser les futures règles de qualité et impulser les tendances : teintes brossées, alu ou mates. Aspect métallique, brillant et irisé, avec impression variant selon la distance, la perspective et la lumière : le film X-Brush, inspiré de l'univers automobile, reproduit en finesse l'irrégularité d'un brossage. Effet Waouh garanti ! La gamme Alux (pour Aluminium Luxury), qui donne au PVC un look alu, s'enrichit encore d'un coloris Graphite qui trouve un écho en façade, avec le design Skai Cemento, proche de l'ardoise. Pour les lassés du chêne doré, Hornschuch s'est appliqué

à moderniser l'imitation bois Chêne : Sheffield Oak, en versions gris, brun et light, cette dernière aujourd'hui combinée avec le chêne doré pour générer le Skai Sheffield Oak Colonial. Des propositions de finitions qui touchent et suscitent l'émotion, tel est le propos d'une entreprise qui ne néglige pas la technologie (tests de vieillissement à long terme). Celle des Skai cool colors en témoigne, traitement conçu pour refléter les UV et empêcher le réchauffement des profils placés en 80 coloris foncés. Son développement en système cool color Plus, garanti 10 ans, porte sur 13 coloris. Hornschuch proposait la démonstration du configurateur conçu pour aider le choix de ses finitions sur façade.



Hornschuch X Brush, finition brossée réaliste.



Hornschuch propose des films qui donnent au PVC un look alu.



Sheffield Oak colonial, nouvelle teinte de film plaxage imitation chêne. Hornschuch.



Versions de films Sheffield Oak, pour faire oublier le chêne doré Hornschuch.

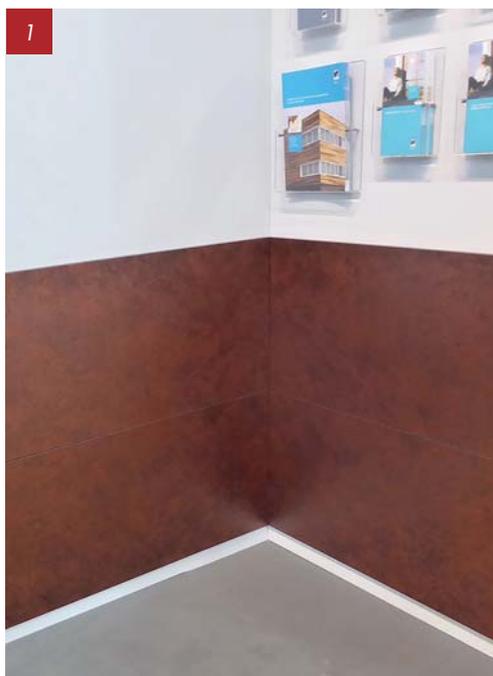


Nouveau film bois, Desert Oak, mis en scène sur le stand Renolit.

### Renolit dévoilait de nouveaux coloris

de films Exofol Px, toujours plus réalistes, avec des nœuds et fentes pour les imitations bois aux teintes inspirées de la décoration (parquet, mobilier). Nouveau pin (Cyprés), nouveau film chêne plus caramel, Trojan Oak, et élégants Desert Oak, Mountain Oak ou Monument Oak. Un nouveau grain offre « la meilleure résistance du marché » aux gris dont la palette est enrichie, des coloris alu réussis apparaissent, dont un blanc très légèrement moucheté, Iron Glimmer White. Dans les 2 prochaines années, les spécialistes des tendances parient sur le marron, glisse Bouzid Hamcherif, Responsable commercial France & Maghreb, BU Renolit Exterior, avant d'annoncer que Renolit entend s'imposer davantage sur le marché de la façade : il propose des films en rouleau aux fabricants de panneaux HPL (panneaux à particules à forte densité) ou K7 alu. Cette offre adaptée au laminage ou au thermoformage sera lancée en 2017 pour diversifier les cibles de Renolit, au-delà des fenêtres, portes et fermetures. Le stand accueillait des visiteurs de tous horizons (Amérique du Sud, Turquie) et les principaux clients de Renolit France étaient attendus. Des cadres grand format, de fausses fenêtres encadrées de panneaux, des tours tournantes de cubes empilés, valorisaient habilement les nouvelles propositions.

**Zobel présentait une nouvelle finition bois anti-moisissure** qui facilite l'évaporation de l'humidité donc évite moisissure, déformation des profils et dégradation de la couleur. « L'expert



en coating » propose, outre la couche intermédiaire Zowo-tec® 320, isolant incolore, sa finition de surface blanche, toujours en base aqueuse, Zowo-tec® 485. Pour les éléments de construction en bois qui n'exigent pas de traitement spécifique de stabilité dimensionnelle, Zobel décline ses revêtements et vernis Deco-tec®. Pour le PVC, les finitions Zobel, toujours en base aqueuse, permettent le laquage (barres ou châssis) dans une infinie variété de couleurs, avec une surface lisse et résistante aux rayures et à l'abrasion, dans des conditions de mise en œuvre optimales. Pour les tons très foncés, le système Super Anti-Chaleur limite le réchauffement des profils PVC et bois. ■



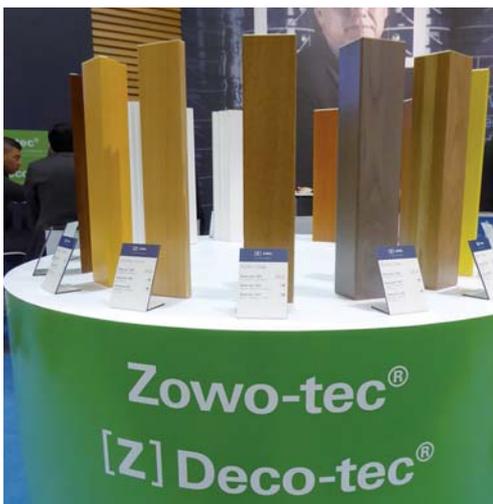
1 - 2 Rouille, l'un des coloris développés en rouleau par Renolit pour habiller les panneaux de façade.



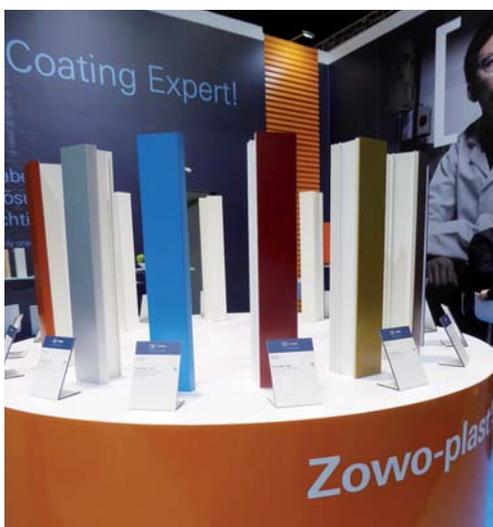
La palette des nouveaux films Renolit Exofol.



*Tour de cubes en mouvement pour valoriser les nouveaux films Renolit.*



*Les finitions bois de Zobel s'enrichissent d'un traitement anti moisissure.*



*Finitions expertes de Zobel pour PVC.*

## Systemes de protection solaire heroyal

### NOVATEURS ET UNIQUES

Les systèmes de protection solaire heroyal en aluminium constituent le complément idéal aux systèmes de volets roulants en aluminium.

#### heroyal LC

- Les avantages des volets roulants et des stores à lamelles en un système ; orientation de la lumière grâce à une technique de basculement raffinée.
- Une protection optimale contre l'éblouissement, les regards indiscrets et la chaleur ayant une influence positive sur le confort thermique et permettant ainsi d'économiser de l'énergie.

#### heroyal VS Z

- Ombrage sans éblouissement et grande résistance au vent offerts par un système Zip-Screen monté devant la fenêtre.
- En fonction du type de tissu, une protection solaire translucide ou opaque peut être mise en place. Elle réduit le rayonnement solaire jusqu'à 75 %.

#### heroyal – 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@heroyal.fr | www.heroyal.fr



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

# ENSEMBLE HARMONIEUX DE HAUTE QUALITÉ



Une idée unique d'une conception commune des éléments de menuiserie, basée sur une cohérence esthétique des portes, fenêtres, portes de garage, volets.

**Harmony** line



Partenaire Officiel Premium  
de Borussia Mönchengladbach



SOCIÉTÉ DAKO PRÉSENTE PENDANT  
LES MATCHES LES PLUS INTÉRESSANTS  
DE FOOTBALL FRANÇAIS

# FENÊTRES | PORTES | VOILETS | PORTES DE GARAGE

PVC | BOIS | ALUMINIUM

## MAXIMUM DE CLAIR DE VITRAGE



**Fenêtre DA-65 EFUS  
à ouvrant caché avec les  
charnières invisibles**

- performance thermique élevée
- luminosité maximale
- esthétique exceptionnelle

$U_w = 1,3$  [W/m<sup>2</sup>K]

$U_g = 0,9$  [W/m<sup>2</sup>K]

Warm edge TGI

Dimensions: 1230x1480 [mm]

Voir l'offre complète DAKO



✉ [contact@dako.eu](mailto:contact@dako.eu) [www.dako.eu](http://www.dako.eu)



# LOGICIELS DE MENUISERIE, AU SERVICE DE LA TRANSITION NUMÉRIQUE

*Solution web « tableaux de bord » d'Onaya.*

À l'heure de la transition numérique, les logiciels de Menuiserie répondent à des exigences croissantes : mono saisie, mobilité, optimisation de la fabrication, automatisation des échanges clients/fournisseurs, amélioration de la chaîne logistique, usage 100 % Web et anticipation du BIM. Panorama.

# Devenez une entreprise agile et moderne

avec Microsoft Dynamics CRM

Accélérez votre transformation numérique et gagnez en performance.



## Marketing

Construisez, menez et mesurez vos campagnes marketing. Identifiez la source d'acquisition la plus performante et la plus rentable. Suivez et contrôlez en temps réel votre e-réputation.

## Ventes

Pilotez l'activité de votre groupe et gérez vos devis, intégrés au configurateur commercial. Suivez l'actualité de vos prospects sur les réseaux sociaux pour identifier vos opportunités en temps réel.

## Service clients

Soyez réactif et répondez aux attentes de vos clients en leur offrant un service personnalisé. Proposez leur une expérience utilisateur libre-service et omni-canal pour les fidéliser.

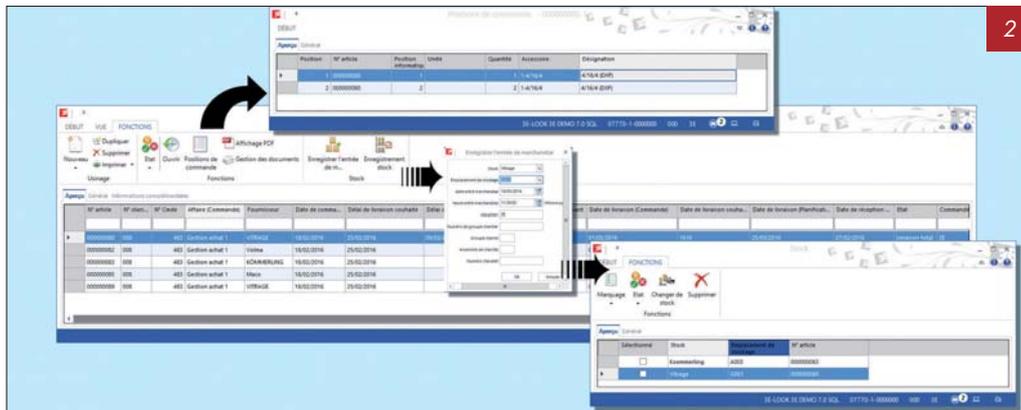


Pour plus d'information, flashez ce QR Code ou rendez-vous sur [menuiserie.3li.com](http://menuiserie.3li.com)

Suivez-nous sur :     

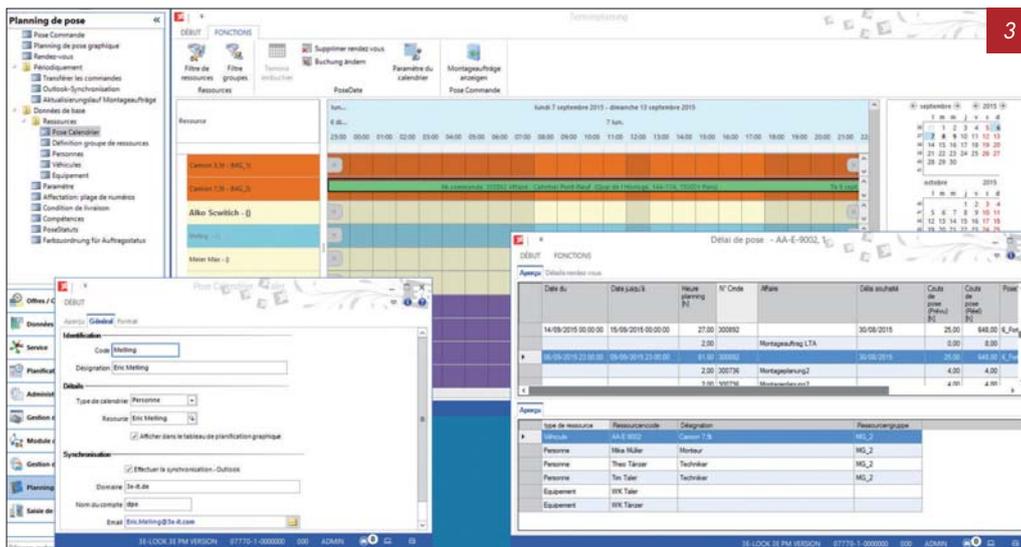
# LOGICIELS DE DEVISAGE, GESTION, FABRICATION ET ERP

Bois	PVC	Alu	» Changement technique du système complet
			» Recalcul technique
Alu		Bois	» Recalcul prix
			» Permet la réalisation d'offres alternatives
Bois-Alu	Bois-PVC	PVC-Alu	» Recalcul des valeurs Uw, Sw, Tw...



2

1 - Changer de matériau en un clic avec la version 7.0 de 3E-Look.



3

2 - Module gestion des achats toujours plus intuitif. 3E-Look.

3 - Nouveau design graphique du tableau de planification. Planning de pose 3E-Look.

3E a présenté à Fensterbau la version 7.0 de son progiciel 3E-LOOK qui cultive convivialité, fonctionnalité et personnalisation, points clés de sa philosophie de développement. L'éditeur, à l'écoute de ses clients utilisateurs, insiste sur les points forts de cette version. Le module de changement de matériaux permet de passer du bois au PVC ou du PVC à l'aluminium en un clic. Le module de planning de pose propose un nouveau design graphique du tableau de planification. Plus intuitif et doté de masques de commandes personnalisables, il adopte des menus contextuels, des filtres intelligents, une fonction glisser & déposer et une synchronisation avec Outlook. Il gère les moyens, le matériel et les équipes de pose, et intègre une version compatible smartphone. Le module de gestion des achats devient lui aussi plus intuitif. La mini gestion de

stock intégrée est dotée d'une représentation optimisée des informations relatives aux articles et fabricants. Objectif 1<sup>er</sup>, la transparence. Dans le module d'expédition, le processus de livraison a été optimisé. Il est désormais possible de réaliser les impressions avec retour d'informations sur leur statut, fonction intéressante pour les listes de livraisons, commissions et chargement, et les plans de livraison. Autres nouveautés de ce module, l'impression directe des étiquettes et l'amélioration de la gestion des chevalets. 3E-LOOK a évolué en 20 ans d'un progiciel technique vers un ERP de branche orienté process. Il permet de réaliser des Workflows et, 100% sous dot.net, compatible Microsoft Sql, s'adapte à chaque utilisateur.

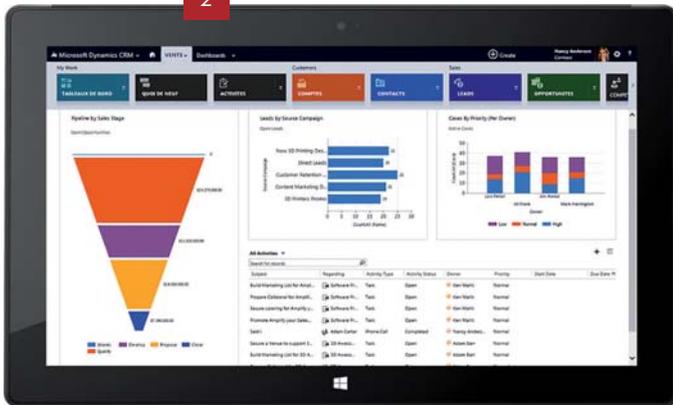


1

1 - 3Li Menuiserie, expertise métier pour cet outil de gestion de la relation client.

2 - Le tableau de bord selon 3Li Menuiserie.

2



**3Li Menuiserie de 3Li Business Solutions, solution CRM métier**, gère toutes les fonctions et spécificités de l'entreprise. Basée sur l'ERP Microsoft Dynamics, outil transversal de gestion industrielle, elle s'exécute via un navigateur web, exploitable sur tablette, smartphone et ordinateur. Elle se différencie par l'intégration des configureurs de ventes dans les processus gérés par le CRM, la simplification des processus de gestion logistique pour une efficacité toujours plus proche du client et le soutien à la transformation numérique. 3Li propose des sessions de formations pour accompagner ce virage, enjeu majeur. Positionné depuis 2015 en tant qu'éditeur/intégrateur reconnu dans les grands comptes de la menuiserie Industrielle, 3Li Menuiserie axe son développement sur le portage de son application métier sur Dynamics AX 2012R3. Déjà prête à collecter toutes les données nécessaires (issues de la configuration ou saisies) pour le BIM, cette solution de gestion complète et évolutive génère maints bénéfices pour l'entreprise, en particulier le raccourcissement des délais de traitement de commandes grâce aux connecteurs : productivité accrue grâce à l'interfaçage natif avec le catalogue qui évite les doubles saisies, tâche facilitée



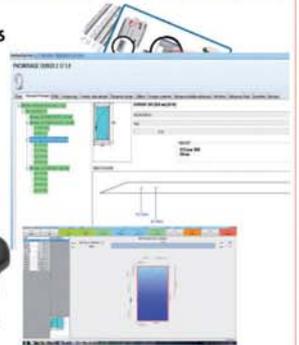
### EasyFlux LITE. Gestion avancée



- ✓ Une gestion commerciale en lien direct avec EasyWin.
- ✓ Imprimez vos devis, confirmations, bons de livraison et factures.
- ✓ Tableau de bord automatique, statistiques personnalisables.
- ✓ Envoyez vos documents au format PDF par mail à vos clients.

### Pilotage machine numérique.

- ✓ Pilotages sur-mesure de toutes vos machines numériques.
- ✓ CheckPoint Ferrage, Permet l'affichage de la quincaillerie par ouvrant scanné.
- ✓ Pilotage butée numérique.



### Visibilité web pour vos clients



- ✓ Le web pour lien entre vous et vos clients.
- ✓ Vos clients privilégiés ont accès à l'état d'avancement des commandes, tout cela en parfaite sécurité.
- ✓ Simple, efficace et en temps réel.



Depuis 20 ans, la solution logicielle adaptée aux fabricants de la menuiserie.

### Ramasoft France

13 Avenue des Canadiens  
76 800 - St-Etienne-du-Rouvray

02 35 68 18 39

info@ramasoft.fr

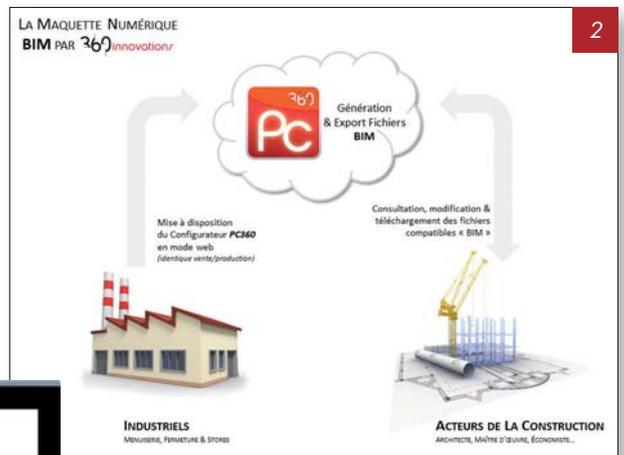
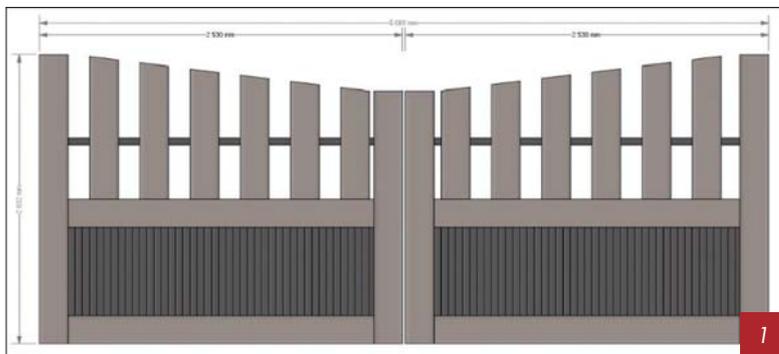
WWW.RAMASOFT.FR



par le configurateur technique, information clients en temps réel par une gestion des commandes améliorée et une meilleure planification des tâches de la production à l'expédition. Logistique, qualité de fabrication et SAV optimisés, proximité clients favorisée par les outils de mobilité et la possibilité d'effectuer des achats en ligne... 3Li Menuiserie accompagne les forces commerciales, réseaux, partenaires privilégiés, par des outils de chiffrage rapide et précis et assure les opérations de la configuration des produits à la facturation.

**Année 2016 très importante pour 360 Innovations**, explique Steve Arlaud, Responsable commercial : « Plusieurs de nos clients vont démarrer l'utilisation de l'ERP BusinessCore360, notamment Prostyl ». L'offre intègre des exclusivités à 3 niveaux : configurateur, fonctionnalité, technologie. Le configurateur s'enrichit d'un nouveau gabarit de produits configurables : le portail. Un fabricant de portail créera plus facilement son catalogue en s'appuyant sur cette bibliothèque standard de portails et son principe d'héritage (modélisation objet). Cette exclusivité

complète le large panel de produits déjà disponibles - porte, fenêtre, volet roulant/battant, porte de garage, garde-corps, clôture, store intérieur/extérieur, rideau- et « fait sans nul doute du configurateur de 360 Innovations le plus complet du marché ». Son autonomie facilite l'intégration dans les solutions tiers, favorisant le développement du e-commerce ou d'autres logiciels du marché. Ce configurateur anticipe les besoins des utilisateurs. Il s'adapte à la maquette numérique (BIM) grâce à son mode web et à la génération de fichiers BIM ready facilitant les échanges entre industriels clients de 360 Innovations et acteurs de la construction. Les investissements se poursuivent pour « garder à nos clients une longueur d'avance sur la concurrence » grâce à de nouvelles fonctionnalités en 2016 : gestion de chantiers avec niveau de chiffrage réel encore plus précis, accélération du processus de facturation via une interface web connectée à l'ERP qui permettra aux chauffeurs-livreurs de valider en temps réel la livraison, développement d'un module de CRM pour améliorer le suivi client par les industriels équipés. La complémentarité entre logiciel de



1 - Le portail s'ajoute aux menuiseries, fermetures et stores dans le configurateur 360 Innovations.

2 - Le configurateur de 360 Innovations s'adapte au BIM.

3 - Configurateur multi produits et multi supports chez 360 Innovations.

# HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

Accélérateur de projets depuis 2004

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



Pour les entreprises  
qui méritent  
plus qu'un programme.

Tout le monde devrait être capable  
de produire de beaux devis.  
Maintenant avec herculepro c'est possible.



950€



1540€



1950€



Sur devis

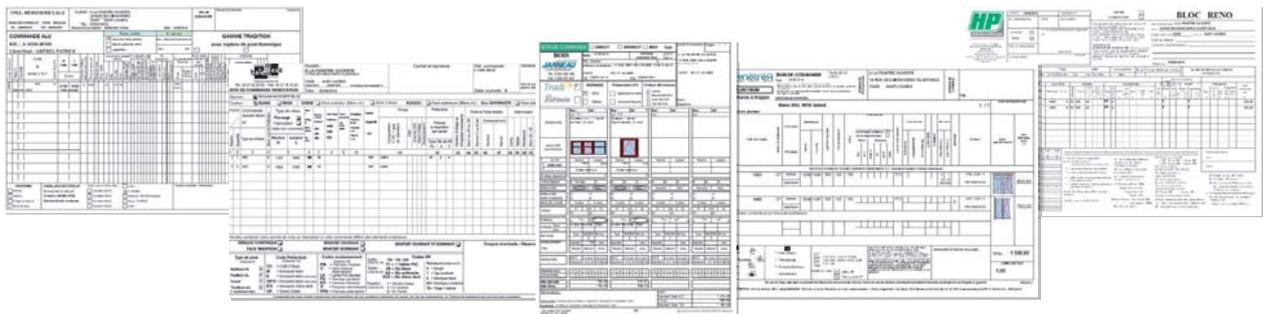
## La gestion complète de votre entreprise avec les 12 fonctions.

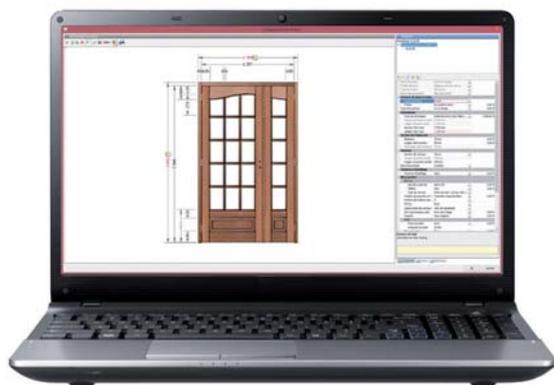
Fichier clients, relation clients, devis avec visuels, imagerie en situation, bibliothèques fournisseurs, bibliothèques batiprix, gestion des ventes, commandes fournisseurs, gestion des plannings, utilisation nomade, exports comptables, la gestion des stocks, mises à jour.



## Des commandes fournisseurs automatiques.

Expédiées par email ou EDI format xml





*De nouveaux clients pour l'ERP BusinessCore360, notamment Prostyl.*

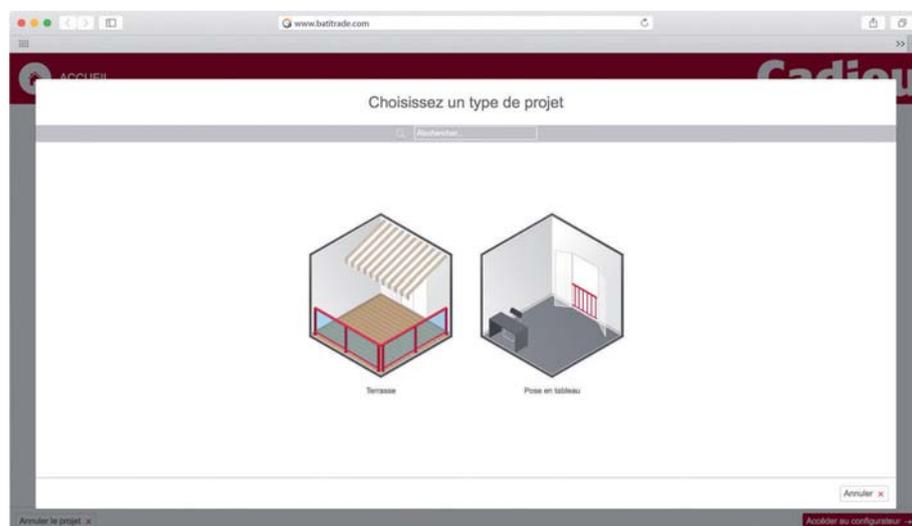
chiffage CustomBuilt360 et progiciel de gestion intégré BusinessCore360 améliore les échanges entre force de vente itinérante et collaborateurs sédentaires du fabricant : les commerciaux synchronisent leur base de données avec une simple connexion Internet, par exemple via smartphone en 3G ou 4G. Devis, commandes et fichiers clients partagés favorisent le travail collaboratif et le suivi d'activité des équipes sur le terrain par la direction commerciale. 360 Innovations est à ce jour, « le seul qui offre, avec le même configurateur, une couverture fonctionnelle large et complète, du particulier à l'industriel via le revendeur ». Qu'il s'agisse du web pour stimulation de projets ou du e-commerce, du chiffage B2B entre revendeur et fournisseur ou de la production chez l'industriel, il est présent avec un seul configurateur : plus de ressaisie des commandes ni d'interfaces entre logiciels. Côté technologie, ses travaux de R&D ciblent l'expertise dans le domaine du web et en font « le véritable précurseur dans le domaine » (mode web depuis 2009). Son indépendance vis-à-vis de l'environnement Windows, autre exclusivité, autorise plus de souplesse d'installation et d'utilisation : ses clients ont le choix de leur base de données -MS SQL ou PostgreSQL (gratuit), système d'exploitation Windows, Linux ou Mac. Côté web, tous les navigateurs sont supportés et aucun plugin n'est nécessaire à l'utilisation de ses solutions, sur smartphone, tablette ou ordinateur. Son module SDK et sa structure par couche favorisent l'autonomie des clients qui peuvent personnaliser et mettre à jour sereinement, leurs travaux sont préservés. L'éditeur a défini un nouvel axe stratégique: « Être présent chez les revendeurs et leur permettre d'accéder plus facilement à nos solutions ». Concrétisation

en juin avec le lancement officiel de SalesUp360, 1<sup>er</sup> simulateur de projets accessible aux revendeurs qui pourront ajouter un configurateur web sur leur site pour recevoir des demandes d'information qualifiées (leads), et l'offre de la solution SaaS CustomBuiltWeb360 aux revendeurs. Les industriels, clients ou non, sont invités à interfacier leurs configurateurs (toutes solutions) pour offrir à leurs clients-revendeurs la garantie d'un tarif toujours à jour et supprimer la ressaisie des commandes. « Avec l'ambition de couvrir l'ensemble des produits de la Baie, 360 Innovations recherche des industriels en quête d'une solution innovante dans le domaine de la pergola, la véranda, l'escalier et le mur-rideau pour développer avec eux un projet dans une démarche de partenariat et ainsi compléter son offre de gabarits de produits configurables ». Appel lancé !

#### **Avec BatiTrade, plateforme de configuration 3D, chiffage et gestion commerciale,**

AlloTools se présente en précurseur de solutions Configuration Pricing Quotation, SaaS, 100% Web dédiées à la menuiserie, la fermeture et l'aménagement. Ses configurateurs 3D sont appréciés pour leur logique d'ALV et orientés sur mesure vers une technologie 3D interactive de plus en plus poussée. Après les configurateurs 2D/3D générant des devis Pdf avec vue 3D interactive intégrée à imprimer ou envoyer par mail au client pour qu'il visualise son projet et concrétise son choix chez lui, ses configurateurs devenus multi-produits (portail, clôture, porte d'entrée et d'intérieur, porte de garage, carport, escalier, garde-corps, porte de placard, aménagement de dressing, séparation de pièce), gèrent les espaces

*Configurateur BatiTrade garde-corps d'AlloTools.*



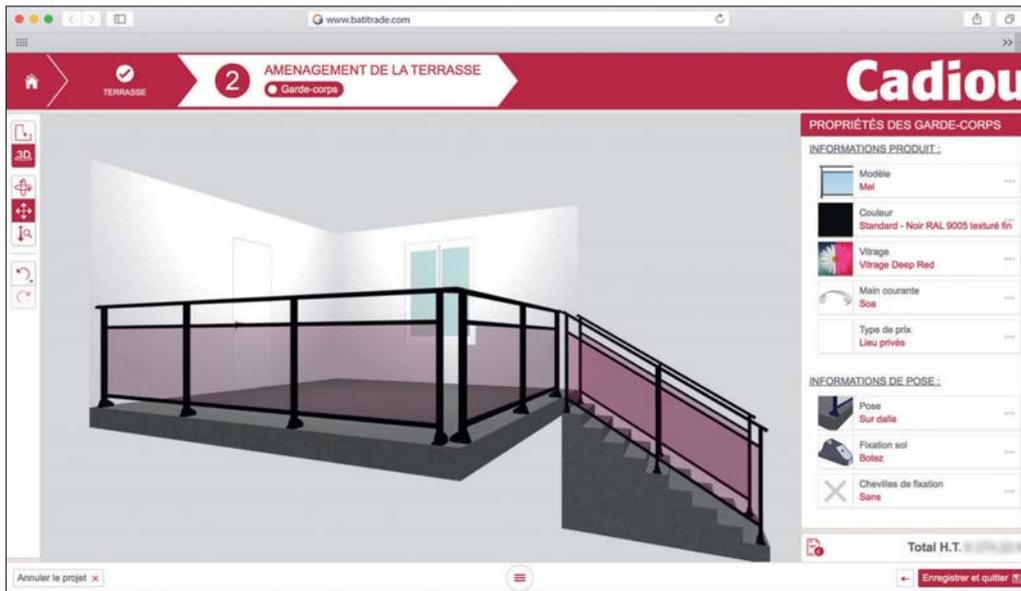
Zéro papier dans l'atelier



# CASTES INDUSTRIE UTILISE DIAPASON

DIAPASON est le configurateur technique couplé à un ERP de référence de la menuiserie industrielle. Il s'adresse à tous les entreprises qui cherchent à innover, à maîtriser leurs coûts de production tout en garantissant à leurs clients un respect des délais de livraison et un service de qualité. **Contact** : 05 62 45 16 21 - [contact@isia.fr](mailto:contact@isia.fr) - [www.isia.fr](http://www.isia.fr)

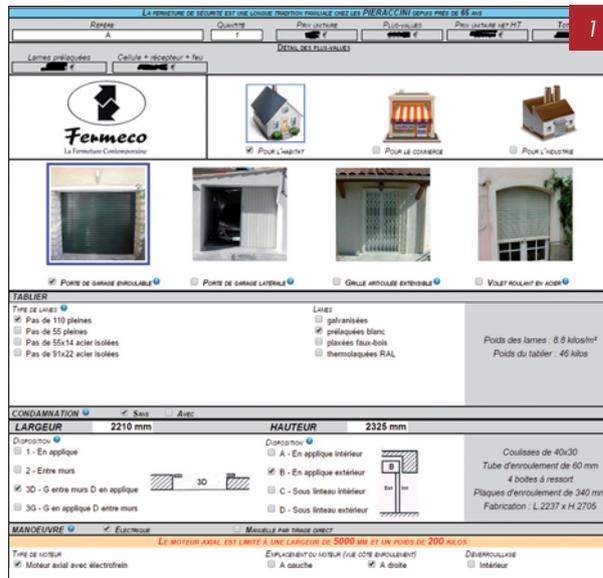




Configurateur Batitrade garde-corps d'AlloTools.

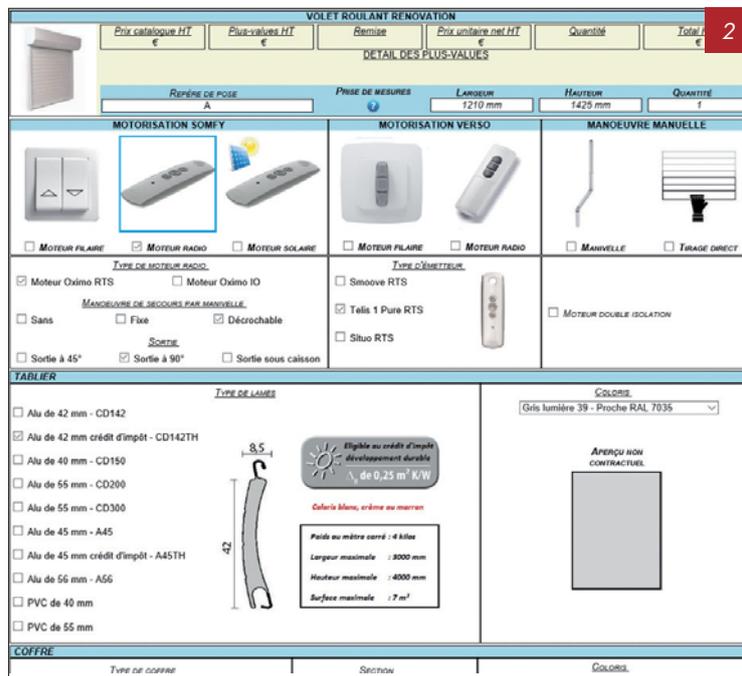
intérieurs et extérieurs où les produits sont directement configurés en 3D. Un clic sur l'élément 3D change ses caractéristiques (couleur, forme, options) en temps réel. AlloTools élargit sa gamme de configurateurs de produits de fermeture : rendez-vous courant 2016. Moteur 3D et interfaces évoluent vers une ergonomie intuitive et ludique et l'éditeur entend via ses configurateurs offrir de nouvelles pratiques d'achats toujours plus innovantes. Dans une logique BtoBtoC, ils se veulent générateurs de leads multicanaux, via utilisation en magasin, sur site web du fabricant ou du vendeur, ou dans une application catalogue pour tablette. Pour traiter et récupérer les données, un module de CRM intégré gère l'ensemble du processus commercial sans ressaisie ni réécriture sur une même solution. Compatible IOS, Android et version tablette gratuitement, il s'adapte aux nouveaux usages (mobilité). L'éditeur souligne la gestion transparente des données clients : elles leur appartiennent. Ils peuvent à tout moment réaliser import et export, à partir ou vers les solutions complémentaires de leur environnement de travail. AlloTools travaille sur des partenariats et passerelles d'outils complémentaires : API, webservice.

**CMR enrichit son logiciel Lockup.** Il assure désormais l'import automatique et paramétrable de commandes issues du logiciel Chacal, le pilotage des robots de coupe et centres d'usinage, la mise en barre avec optimisation des coupes, l'EDI client/fournisseur et fournisseur/client, la gestion du colisage et de la mise en palette, la génération automatique de fichiers Pdf avec



1 - Bon de commande de fermetures sur WebLockup. CMR.

2 - Bon de commande de volet roulant réno sur WebLockup. CMR.



champs variables renseignés par le devis, la commande ou la fabrication. Sa solution e-commerce WebLockup s'est aussi enrichie. On peut appeler les bons de commandes à partir de n'importe quel logiciel gérant des accès par http, avec retour des informations saisies sous forme de fichier XML ou autre à la demande ; WebLockup est alors utilisé comme système externe de saisie des informations avec prise en compte des conditions clients et contrôle de faisabilité des produits. Autre possibilité, l'envoi automatique de statistiques concernant l'utilisation de WebLockup par les clients, les devis et commandes (périodicité à définir). Michel Roos note que « les demandes de clients portent surtout, ces derniers temps, sur l'optimisation de la fabrication par pilotage de machines outil, robots de coupe et centres d'usinage, l'automatisation des échanges clients/fournisseurs par EDI et l'amélioration de la chaîne logistique ».

**ELCIA Groupe, issu du rapprochement entre ELCIA et ISIA**, chacun leader sur son marché, est le spécialiste de l'édition et la commercialisation de solutions de configuration et gestion pour le secteur de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture, rappelle Ambre Deydier, Chargée de communication & Relations presse. Son ambition est « d'offrir la 1<sup>ère</sup> chaîne numérique de la filière qui supprimera les interfaces client-fournisseur pour que tous les acteurs augmentent leur productivité et leur efficacité commerciale ». Sur

le marché des installateurs et négoce, via ELCIA, le groupe développe des solutions de chiffrage et gestion commerciale avec le logiciel phare, ProDevis. Sa dernière version 7.6 répond aux besoins de mobilité en donnant accès au planning sur smartphone. Au bureau, la synchronisation des bases de données se fait par simple connexion internet. ProDevis 7.6 a été développé pour offrir les avantages d'un CRM. Le tableau de bord permet au commercial de retrouver en un clin d'œil ses tâches de la semaine (devis à relancer, clients à rappeler...). Il donne au dirigeant une vision globale du business en suivant les indicateurs clés de l'entreprise en temps réel (CA/commercial, marges, best-sellers). ProDevis intègre la plus grande base de tarifs



Tableau de bord de ProDevis version 7.6 d'Elcia.

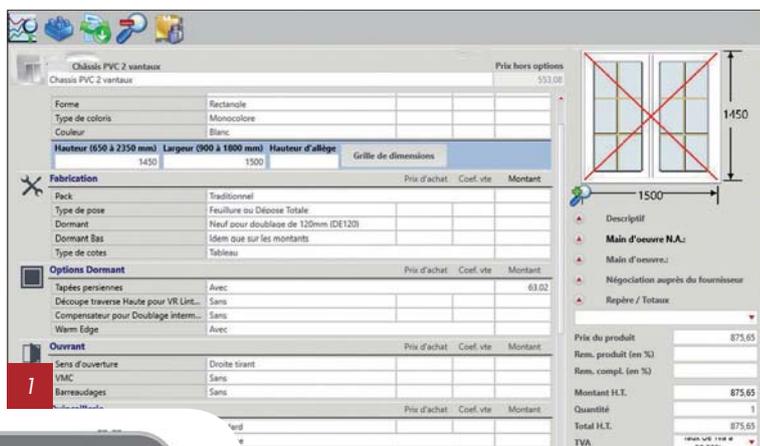


MyPricer, solution de chiffrage sans logiciel. Elcia.

du marché : 1450 bibliothèques de prix et 480 industriels référencés. Le groupe va plus loin avec le lancement de MyPricer, la 1<sup>ère</sup> application 100% web qui permet aux industriels de proposer une solution de chiffrage (devis et commandes) aux clients ne disposant pas de logiciel. Pas d'installation, une simple connexion internet suffit depuis PC, tablette ou smartphone. Enfin, via sa filiale ISIA, le groupe investit pour enrichir l'ERP Diapason utilisé par les principales références de la menuiserie industrielle, notamment en développant une interface entre cette solution et ProDevis ou MyPricer : « Cette véritable chaîne numérique permettra aux industriels de mieux collaborer avec leurs clients ».

**En croissance de 20% en 2015, Herculepro débute 2016 avec 3 nouveautés** : sa version Macintosh réjouit les inconditionnels du Mac en optimisant son interface et ses performances. Le nouveau configurateur et assistant de chiffrage plus ergonomique et intuitif répond aux attentes des utilisateurs : Herculepro et ses clients se sont beaucoup investis dans la recherche de solutions facilitant le chiffrage de produits de menuiserie de plus en plus techniques ; visuels et automatismes sont d'actualité dans cette nouvelle interface, avec des changements de poids. La version FullWeb Herculepro permet aux fabricants et négociants de mettre à disposition des artisans et distributeurs spécialisés un outil complet de chiffrage avec leur identité visuelle. Fruit de plusieurs années de R&D, elle rencontre un franc succès. Grâce à cette plateforme, les utilisateurs peuvent deviser et/ou commander, suivre leurs commandes, et accéder à bien d'autres fonctions, via une interface

ludique et intuitive disponible depuis tout navigateur moderne. Ils peuvent chiffrer sans erreur technique ou tarifaire, en interface avec l'ERP du fabricant ou négociant pour remonter les conditions d'achat et importer les commandes pour leur suivi : double gain de temps et d'argent pour artisans et fabricants. La structure modulable de la solution Full Web permet l'ajout de machines pour répondre à toute sollicitation accrue des utilisateurs. Hébergée et maintenue par le fabricant, elle n'exige ni installation ni mise à jour sur postes clients. Nul souci de sauvegarde pour l'artisan qui accède à ses informations depuis n'importe quel poste, par simple saisie de ses identifiants. Basée sur des outils Web modernes, l'interface client dynamique s'adapte à la grande majorité d'écrans et de terminaux du marché, iPad, tablettes Android, Windows, Mac... « Avec Herculepro Full Web, les artisans accèdent à leurs données en temps réel, sans besoin de synchroniser. Ainsi, plusieurs membres d'une même organisation peuvent simultanément se connecter et partager des informations sans délai », note Philippe Billard.



1 - Nouvelle interface HerculePro.

2 - HerculePro Full Web est accessible depuis tous terminaux modernes.

**MG Devis de MG Services Informatique adopte sa nouvelle version 10.** Reflets du professionnalisme et de l'image de marque de l'entreprise, devis et factures doivent être précis et vendeurs en incorporant les détails de l'affaire & options retenues et des images ou photos représentatives. Compatible XP, Vista, Windows 7, 8, 10, MG Devis permet d'élaborer facilement et rapidement des devis convaincants : aérés, clairs, offrant un descriptif précis avec le détail des options, construits sur la base des tarifs fournisseurs ou internes. Chacun construit sa bibliothèque avec autant de produits et gammes qu'il le souhaite : création des articles (châssis, fenêtre), copie de l'article, importation de la grille de prix fournisseur (format MS Excel, Open Office, fichier texte, Pdf), modification de la grille de prix, mise à jour du prix de tous les articles d'une gamme, création d'options (plus-values)... Même richesse de fonctions du logiciel sur les registre devis, commande (jusqu'à la facture et les avoirs éventuels), importation-exportation et maintenance.

**Sarl. Éléance fenêtres**  
23 Rue du Service  
30510 PORTES  
Tél : 04 93 00 00 00 Fax : 04 93 00 00 00  
SARL AU CAPITAL DE 1000 € - RCS N° 442 121 044  
SIRET 442121044000100  
http://www.elegancefenetres.com

M. GUILLE Marc  
238 Rue Joseph AUBENAS  
83600 FREJUS

VOS coordonnées :  
Tél : 04 93 00 00 00  
Fax : 04 93 00 00 00  
Mail : marc-guille@elegancefenetres.com

Portes le 06 mars 2016

Désignation de l'article	Qté	Larg	Haut	P.Liquide Taux 10%	Total HT
Fenêtre Oscillo-battant 2 vantaux PVC Blanc. Dormant neuf 60mm, vitrage isolant 4/16Argon/4Fe (24mm).	1,000	1,200	1,700	276,80	276,80
Fenêtre Oscillo-battant 2 vantaux PVC Blanc. Dormant neuf 60mm, vitrage isolant sécurité Stalip 44,2/12/104 (24mm).	1,000	1,200	1,700	1 031,75	1 031,75
Porte fenêtre Oscillo-battant 2 vantaux PVC Blanc. Dormant neuf 60mm, vitrage isolant 4/16Argon/4Fe (24mm). Combière PVC Blanc 100 x 60, 1 larg = 2 haut.	1,000	1,200	2,100	836,85	836,85

Détail des Taxes	Montant	Total TTC
TVA 10% sur TRAVAUX	276,80	276,80
TVA 20% sur VENTES	1 868,30	2 145,10
Total HT		2 480,40 €
Total Taxes		431,70 €
Total TTC		2 912,10 €

Règlement : 10% à la commande, solde à la pose.

Offre valable 30 jours - Images non contractuelles

Debit : 3 à 4 semaines après réception de votre commande.

1 - Le Devis de MG Devis V10, personnalisé, professionnel, clair et détaillé.  
2 - Gestion des factures dans MG Devis

Accueil Gestion Paramètres Maintenance Répertoires Editeurs Outils ?

Clients Affaires Devis Commandes Articles Options Bibliothèque

Echier Edition Affaires Impressions ?

Passer à "Contenu"

Client Administratif Responsables Commentaires

Civilité Eurl Code client : Marc130

Nom JR MENUISERIES

Service M. Denis PEALDECERF Adresse de facturation différente

Facturation

Adresse 9 Collet Saint JAUME

C P 83510 Ville LORQUES

Tel

Mobile 0674078289 Mail denis.servis@orange.fr

Site

Projets / Devis	Commandes	Détails de l'affaire	Nouveau projet
1616	Facture de la commande n° Cde_1487 / Transfert MG Devis	Date Livraison 18/04/2015	Date commande 19/04/2015
1640	Facture de la commande n° Cde_1420 / Facture de la commande n° Cde_1420 / Signature et logo.	29/08/2014	29/08/2014
1599	Facture de la commande n° Cde_1362 / Signature et logo.	04/02/2014	04/02/2014
1586	Facture de la commande n° Cde_1339 / Licence MG Devis	27/11/2013	27/11/2013

**La dernière version d'Onaya, solution de gestion d'Aquitaine Informatique,** est dotée de nouvelles fonctionnalités. Objectif, apporter aux entreprises des services complémentaires pour optimiser leurs études de prix, factures ou suivis de chantiers. La nouvelle gamme Onaya web, dédiée aux collaborateurs mobiles, s'inscrit dans la transition numérique et répond aux nouveaux usages informatiques

Adressez vous à un spécialiste !

**Alco Cintrage**  
Menuiseries cintrées aluminium

sepalumino  
TECHNAL  
sapa  
SCHÜCO

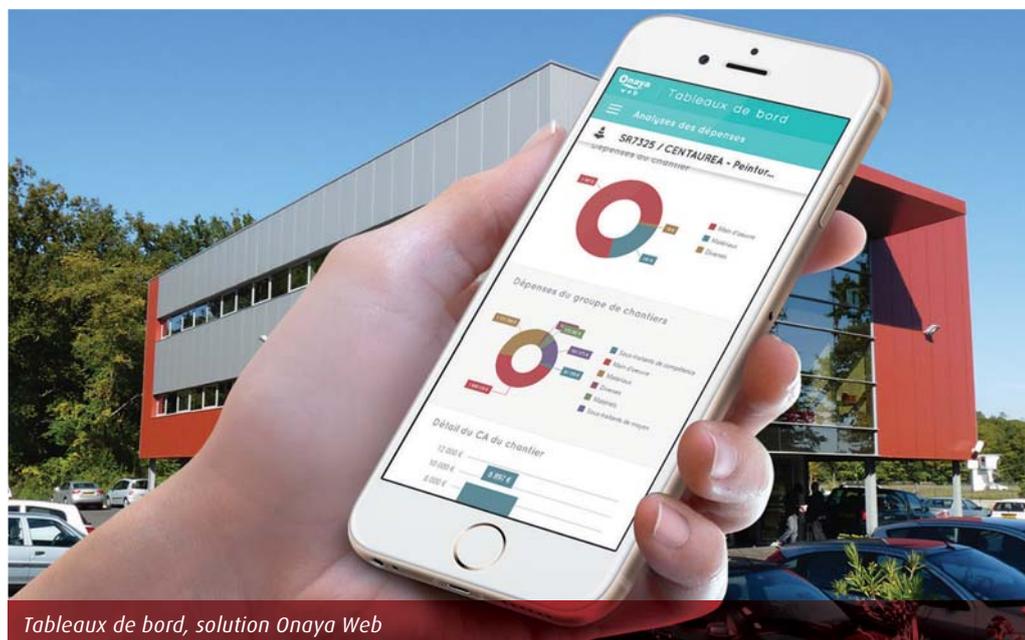
ALCO CINTRAGE  
413, av. Robert Brun, ZI Camp Laurent  
83500 La Seyne sur mer

Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704  
contact@alcocintrage.com  
www.alcocintrage.com

**Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels**



Rapports de chantier, solution Onaya Web.



Tableaux de bord, solution Onaya Web

avec son expertise métier. La solution Rapports de chantiers permet de collecter et transmettre directement et rapidement toutes informations utiles sur l'activité du chantier au jour le jour sur place, via smartphone ou tablette, en mode SaaS, sans installation préalable : plus de papier à remplir, à remettre à l'entreprise, plus de saisie à faire dans le logiciel de gestion... « Pour un chef de chantier ou un conducteur de travaux, tout le temps passé à écrire des rapports, pointer des heures et des matériaux, est un temps en plus... ou en trop... C'est pour eux que nous avons développé les modules Onaya Web », décrypte Manuel Gonzalez, directeur commercial. La solution web Tableaux de bord fournit les états de résultats - suivi d'activité, engagements, rentabilité, analyse des dépenses : un gain de temps considérable dans les prises de décision. Une prestation de personnalisation peut agrémenter cet outil directement opérationnel grâce à un catalogue de

rapports pré établis pour construire, par exemple, des analyses par croisement de données venant des divers logiciels de l'entreprise. En 2016, Onaya mise sur l'interface BIMétré. La prise en compte automatique dans le logiciel des données du métré de la maquette numérique évite les ressaisies et simplifie la réalisation des devis clients. Autre axe stratégique 2016, la dématérialisation des factures fournisseurs : leur numérisation facilite le rapprochement avec des commandes passées, gain de temps et de coût à la clé. La formation en ligne ou e-learning, en complément de celle sur site et de la téléformation, vise à faciliter l'acquisition et l'usage des solutions Onaya ; 150 utilisateurs de ses logiciels se sont formés en janvier 2016 : « La formation est un maillon clé de la transition numérique : des entreprises comme la nôtre se doivent de donner à leurs clients les moyens d'apprendre mieux et plus vite ».

1 - 2 - 3 - Exemples d'édition Optilog pour le volet roulant (35 sociétés utilisatrices).

**Optilog a développé une gamme de logiciels par famille de produits** pour faciliter leur paramétrage technique : volet roulant et battant, persienne, pergola, store, moustiquaire, porte de

garage et d'entrée, portail de clôture et garde-corps. Ses solutions sont adaptées à chaque client en fonction de son organisation commerciale, son process de fabrication, son parc machine et sa logistique. Il intègre ensuite sa solution dans le système d'information global pour éviter les doubles saisies : liens avec le site internet, avec des logiciels commerciaux de négoce, avec machines et logiciels de comptabilité, EDI avec fournisseurs ou clients. Optilog développe une gamme d'utilitaires pour les menuiseries industrielles : suivi des temps et consommations, gestion des stocks, gestion commerciale...

1 Consultation d'un produit en commande

N° Cde 16000259 N° Client

N° 1 Famille RENO RENOVATION

Type lame Alu Lame MANOEUVRE RST ELEC SANS SEC RADIO NORMANDIE VOLET

Produit RENO45RSTBE

RENO A45 RADIO STANDARD EETH

Coloies Lames BLANC BLANC Couloies BLANC BLANC

Lig	C	Libellé	Qté	Largur	Hauteur	Prix Unit. HT	Prix Total HT
1	A1		1	1 470	1 050	256,88	256,88
2	B1		1	1 470	1 050	256,88	256,88
3	C1		1	980	997	235,04	235,04

2 Consultation d'une commande

N° Cde 16000259 Date Cde 03/03/2016 Date Récept. 03/03/2016 N° Devis

Général Livraison SAV Commande prioritaire Mise en Attente Hors garantie Bloc notes Interne

Référence Cl BOUTELLER ETAGE

Représentant M

T.V.A. TVAT TVA à 20,0 %

Devise EUR Euros Taux Devise 1,00000

Mode règlement LCR LCR DIRECTE

Condi° règlement 300 30 JOURS FIN DE MOIS

N°	Produit	Libellé Produit	Qté
1	RENO45RSTBE	RENO A45 RADIO STANDARD EETH	

Montants Commande sur Remise spéciale 0,00 Remise spéciale 0,00

Totaux Montant H.T. T.V.A. 20,00 Montant T.T.C. Montant T.T.C. EUR

3

Position A1

Coiffe Joux Débord D Bouchon ? Débord D Bouchon ? Habillage Coloies Isolation Pose

Largur TABLEAU 1 470 Largeur Double FINE Hauteur SOUS LINTÉ 1 050

Couline G Cou Double Couline D CouLong Anêt Haut Côté Anêt Bas Verrouillage VER10

Alège Long déporte Tingle T1 Ataq Long Tirail Motorisation MOT20 Cable CAB10 Inverneur Design Automat N° Canal TLCT0

Projection Part Fixe Alège Lame Al Fraction Appuige Radouze Emballage EMB10 Embou Lames ? Fabricat Edition dessin

INI EXT

Prix Bout Rem Prod 48,00 Rem 2 0,00 Mt Remise -227,32 Mt +/- Value 0,00 Mt Libre 0,00 Prix U.H.T. Prix Total H.T. N° Tail 14

**Concepteur du logiciel de menuiserie métal LogiKal, Orgadata a présenté des nouveautés** marquantes à Fensterbau (cf n°109). Complément idéal de LogiKal pour optimiser les process dans les ateliers, l'Info-Server est une nouvelle solution logicielle qui permettra au secteur de la menuiserie et de la façade métallique de faire un bond en avant. Revenant ses informations de LogiKal, son rôle est celui d'une tour de contrôle d'une production sans papier, reflet de l'atelier et des postes de travail au travers desquels passe un élément à produire. Grâce à l'Info-Server, la bonne information arrive au bon moment au bon poste de travail ; le chef d'atelier bénéficie d'un suivi instantané et précis sur l'avancement des dossiers. La production gagne en sécurité. Le CPU, intégré, se fait de lui-même. Les entreprises remplissent leurs obligations de documentation automatiquement.



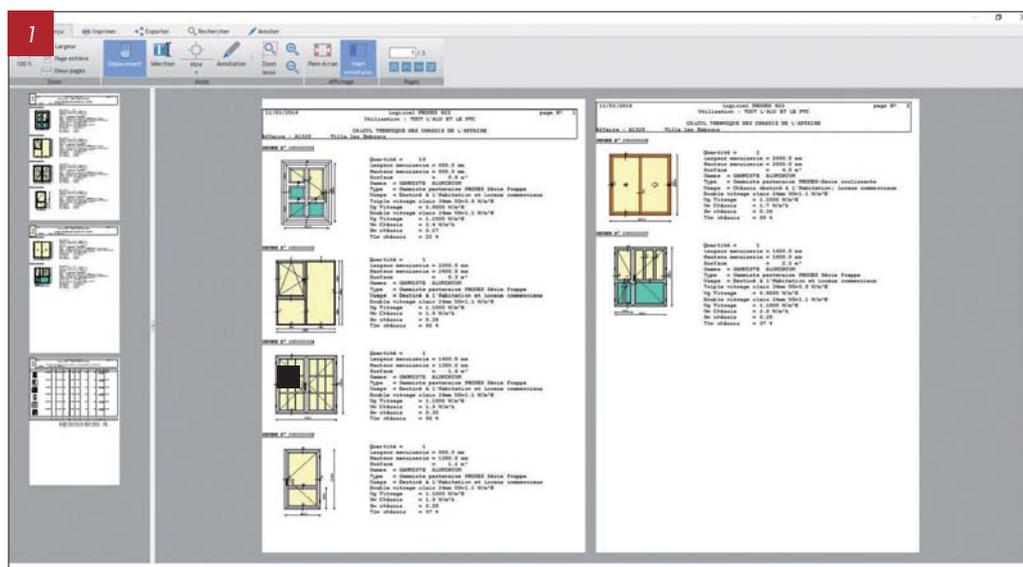
L'Info Server imaginé par Orgadata rationalise et sécurise la production.

Autre avancée importante, l'interaction de solutions logicielles différentes et indépendantes : un référentiel de données commun entre LogiKal et divers outils de DAO ou gestion. Pour le BIM, Orgadata fournit de nouvelles solutions pour modéliser les données du bâtiment. À partir de la modélisation Revit de l'architecte, les dimensions des fenêtres, portes et façades peuvent être intégrées dans LogiKal pour y devenir des ouvrages à produire. Il fournit en retour les données détaillées au modèle BIM.

**Proges a commercialisé sa version 22 présentée sur Batimat 2015**, avec plus de 100 nouveautés : nouvelles formules et fonctions de calculs, paramètres, présentations, éditions, utilitaires... Les utilisateurs des versions antérieures verront la différence ! Ses points forts, sa fiabilité et des prix très attractifs. Ce logiciel complet intègre toutes

les phases, du devis à la fabrication, commandes aux fournisseurs, livraison et facturation. Ses principaux modules sont la gestion de production et la gestion commerciale (devis-facturation). Pour le futur, la stratégie est d'être toujours à l'écoute des clients utilisateurs et partenaires gammistes et de faire évoluer le logiciel en fonction de leurs demandes et de la réglementation.

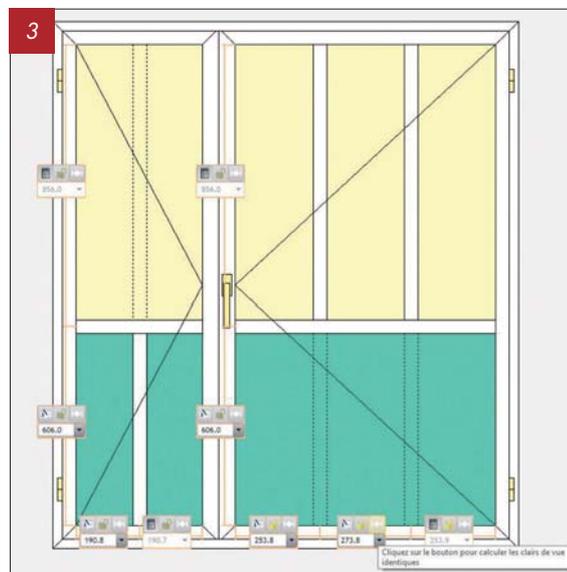
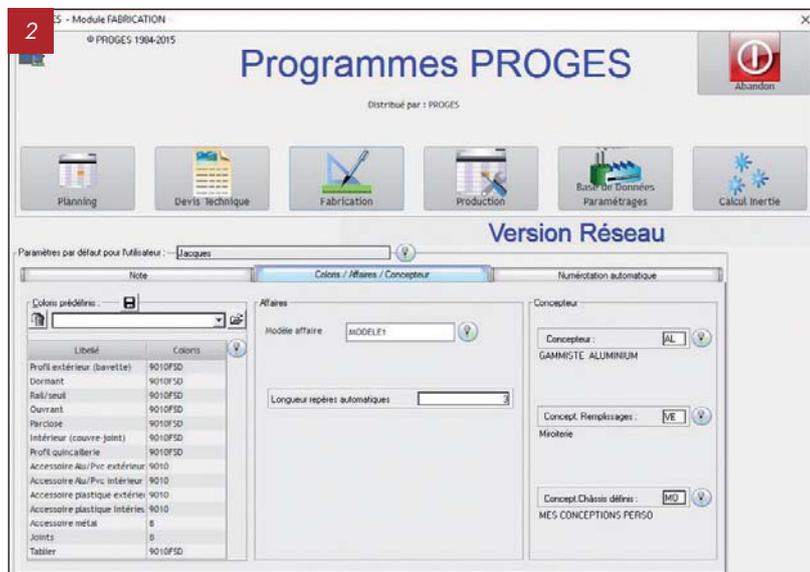
**Stop à la multi saisie, avec Lola de Solis System**, qui accompagne ses clients avec un outil de gestion commerciale de plus en plus performant. Ses nouveautés significatives, et pour certaines exclusives, précise Bruno Cadene, co-Gérant, sont l'envoi des SMS et campagnes mailing (courant 3<sup>e</sup> trimestre) directement depuis Lola, et la photo du commercial sur le devis remis au client. D'importants investissements ont porté sur l'optimisation du chiffrage en préservant



1 - Édition simple des calculs thermiques. Proges V22.

2 - Menu de départ, Proges Version 22.

3 - Nouvelle version de Proges. Paramétrage des traverses et montants dans le châssis.





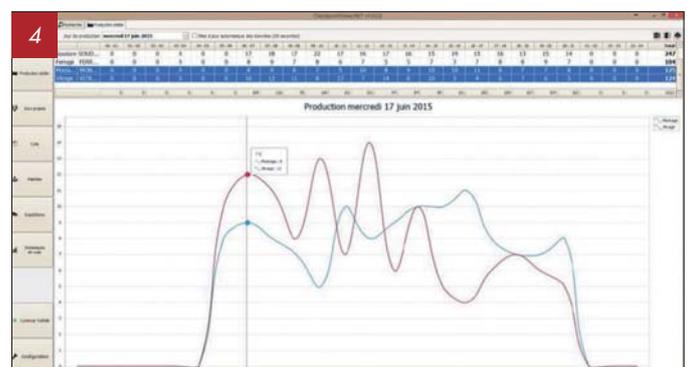
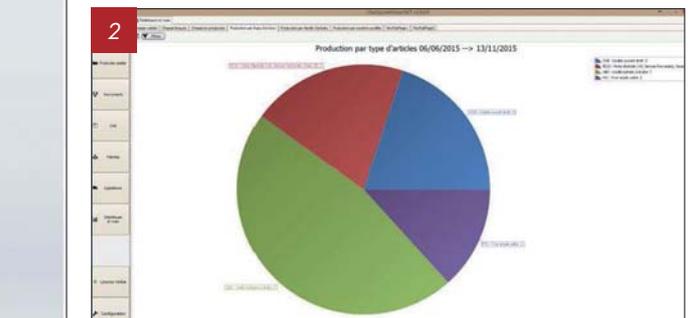
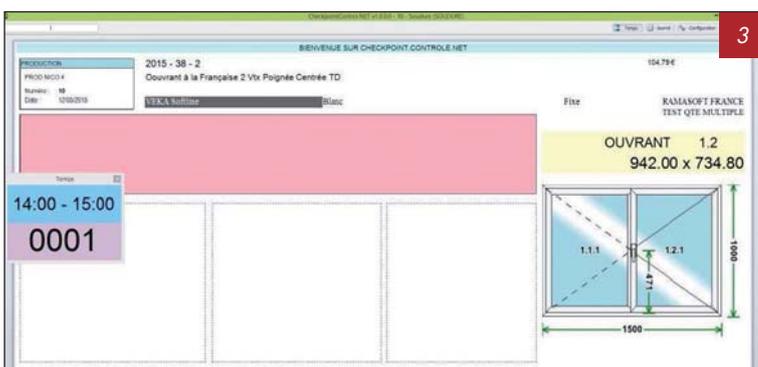
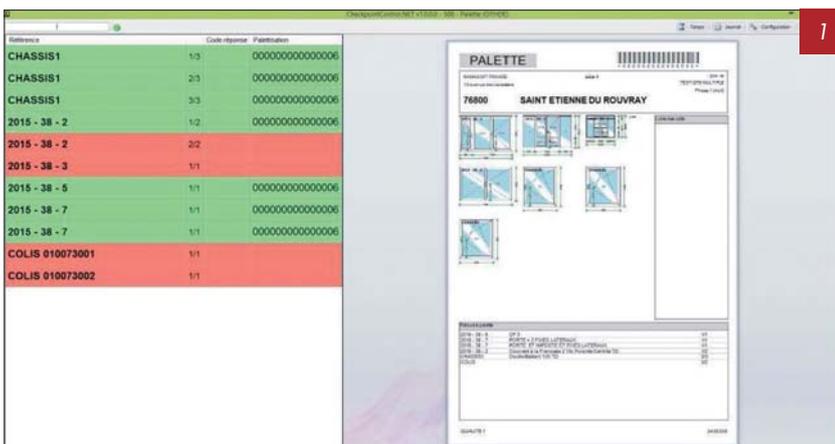
*Lola V16 de Solis System, outil de gestion commerciale.*

« la simplicité d'intégration des tarifs, registre sur lequel Lola est le logiciel le plus simple, au dire de fournisseurs ». Le cœur de métier de Solis System étant l'accompagnement des clients dans leur gestion commerciale, il privilégie l'intégration des tarifs par l'industriel lui-même ou l'interface avec ses logiciels de devis. Il n'est, ainsi, plus pieds et poings liés avec les éditeurs pour les mises à jour et maîtrise le développement de son tarif. Le succès de l'offre Lola Monoposte Gratuit encourage son éditeur dans cette voie. « Plus de 700 utilisateurs nouveaux en moins de 2 ans, avec la nouvelle version ; la tendance ne devrait pas s'inverser. Nous continuons d'ouvrir aux petites entreprises notre offre également appréciée par les grosses structures qui peuvent ainsi utiliser et valider leurs choix auprès de leurs collaborateurs », conclut Bruno Cadene.

**Opération "Zéro papier dans l'atelier" pour Ramasoft France.**

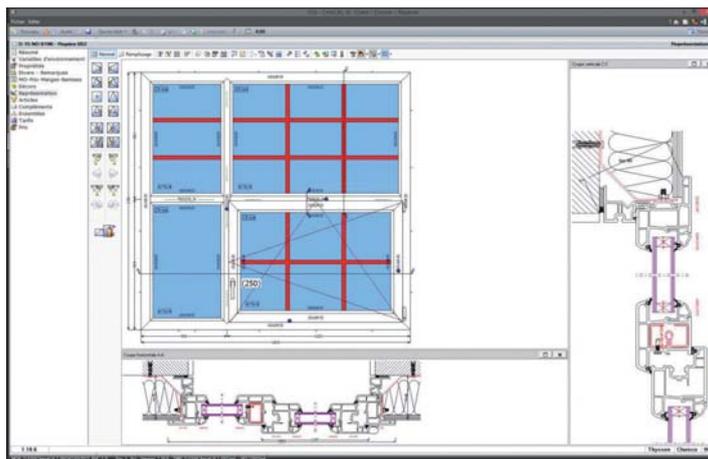
Depuis plus de 5 ans, RAMASOFT FRANCE propose à ses clients dotés de sa suite logiciel EasyWin, EasyFlux, et maintenant à ses clients disposant de la nouvelle version Ramasoft.net, l'outil « Checkpoint » qui permet de suivre l'avancement de la production de tous les dossiers mis en production dans l'atelier. La suite CHECKPOINT permet de ne plus avoir aucun papier dans l'atelier. Les différents postes peuvent connaître, grâce au scan des codes barres du cadre, les opérations à effectuer sur celui-ci. CheckPoint Ferrage permet l'affichage de toute la quincaillerie nécessaire au châssis. CheckPoint Accessory permet de préparer les colis nécessaires à une affaire. CheckPoint Expédition permet d'associer à un transporteur les différentes palettes. La suite permet d'améliorer le service qualité des produits finis, mais aussi de connaître la productivité dans votre atelier. CheckPoint CSTB permet l'affichage de la bonne étiquette CSTB sur vos menuiseries, ainsi que l'édition des quantités type de châssis CSTB réalisée sur une période donnée. Ces nouveaux modules permettent aux clients de suivre l'avancement de leurs dossiers en production sur un site WEB, avec en plus une date de livraison.

- 1 - CheckPoint Palette, permet de créer les palettes contenant les châssis.
- 2 - La suite permet d'améliorer le service qualité des produits finis, mais aussi de connaître la productivité dans votre atelier.
- 3 - 4 - CheckPoint Point de contrôle, permet de connaître toutes les tâches de l'opérateur.



**Le logiciel CHACAL :** CHACAL est le logiciel destiné aux fabricants de fenêtres, portes et Façades en Aluminium, en PVC, Acier et matériaux mixte comme le bois-alu. CHACAL est capable de gérer l'ensemble du processus nécessaire à la vente et à la production des menuiseries extérieures. Toutes les méthodes de chiffrage et de production sont couvertes par le logiciel. Le pilotage complet des machines de production et l'interfaçage avec l'ensemble des logiciels ERP du marché sont également possibles. L'interface du logiciel est intégralement tournée vers l'utilisateur afin de faciliter au maximum les tâches quotidiennes et ceci quelles que soient les contraintes techniques et commerciales de l'entreprise. De nombreuses fonctionnalités d'aide à la saisie des éléments de menuiseries permettent une utilisation fluide, efficace et rapide. La possibilité de contrôler l'intégralité du flux dès le départ de la saisie est un des atouts majeurs de CHACAL. Parmi les nombreuses fonctionnalités, CHACAL dispose d'un module de calcul thermique selon les normes RT2012, de l'assistance au choix du fournisseur vitrage et d'une saisie assistée dédiée

aux commerciaux. DSI, l'éditeur du logiciel, propose également un service de développement spécifique, permettant à ses clients de personnaliser leur logiciel à souhait. Une large gamme de données techniques maintenue par les gammistes Aluminium ou PVC eux-mêmes est également disponible sur demande. L'expertise du logiciel acquise depuis 1981 et la qualité du service offert en parallèle font de CHACAL l'acteur le plus reconnu sur le marché français. ■■



## OUTILS DÉVELOPPÉS PAR LES INDUSTRIELS



*Appli Acoustics d'AGC.*

**AGC** lance l'Appli Acoustics, disponible sur l'App Store d'iTunes et Google Play. Objectif, déterminer en fonction de la pollution sonore d'un environnement le vitrage acoustique le plus approprié aux besoins. Facile à utiliser, rapide et fiable, elle offre aussi une fonction permettant de mesurer en décibels le niveau sonore de l'environnement ambiant.

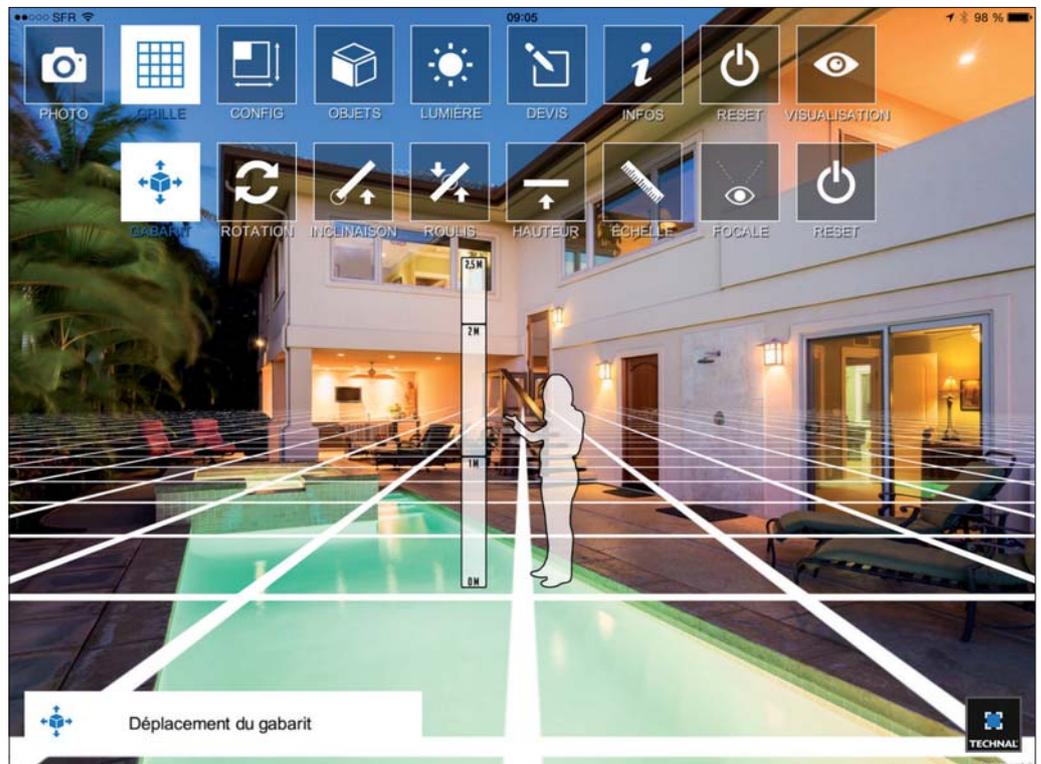


*Appli SAV de K.Line.*

**K.Line** mise sur des services digitaux pratiques au quotidien et efficaces pour chaque projet ou chantier. Début 2016, il proposera à ses clients une application mobile leur permettant, où qu'ils soient, de consulter tous les documents d'aide à la mise en œuvre et commander pièces détachées, vitrages ou profils alu. Un simple scan sur le QR code de l'étiquette de garantie donnera accès aux informations relatives à la menuiserie : description technique, performances aux dimensions exactes, nomenclature avec photo des pièces détachées, n° de série du volet roulant, cote des vitrages. Sur



Tech3D de Technal facilite les échanges entre architecte et Aluminier Agréé Technal.

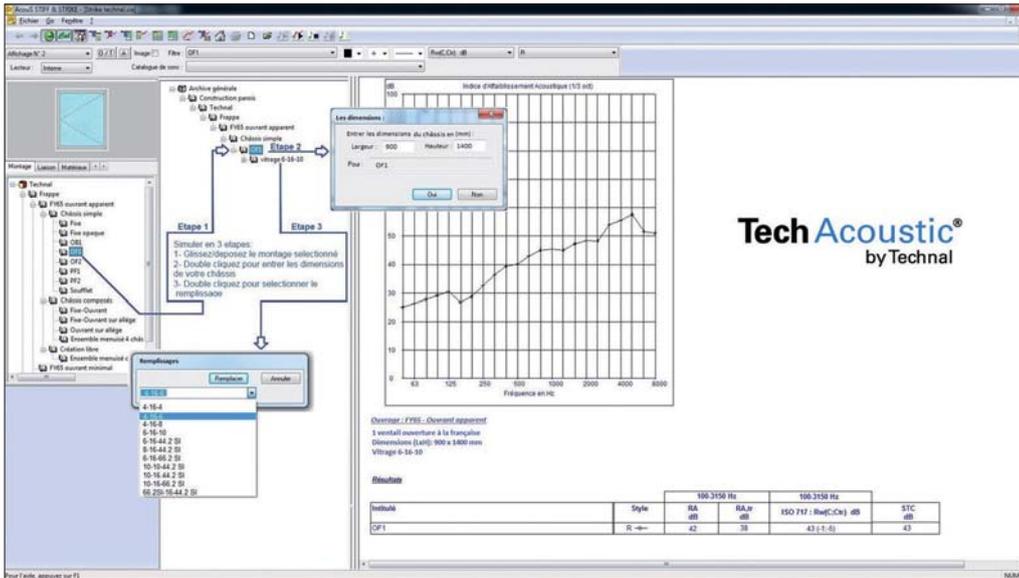


Configurateur Technal dédié à la pergola Espace de Vie Multi-Saisons Suneal.

le site internet, le professionnel retrouvera toutes ses données sur son tableau de bord et consultera en temps réel l'avancement de ses SAV. Un outil pratique, pour avoir une traçabilité totale et piloter tous ses chantiers « du bout des doigts ».

**Technal développe des outils numériques performants pour ses clients**, outre son configurateur dédié à la Pergola Suneal, téléchargeable sur Apple Store et Google Play. Le logiciel Techacoustic®by Technal, développé avec Gamba Acoustique, évalue à + ou - 1dB près la performance acoustique d'une menuiserie. La méthode de calcul analytique élaborée pour le créer prend

en compte la modélisation précise des profils Technal. Le logiciel permet lors de l'étude amont de calculer les performances d'une menuiserie simple ou composée, quel qu'en soit le vitrage, même en grandes dimensions. Simple à utiliser grâce à une interface ergonomique intuitive, il permet en quelques clics d'obtenir un résultat immédiat et précis. Le logiciel Tech3D, lui, permet à l'architecte d'importer la forme du bâtiment en projet et d'y implanter d'une façon dynamique, ludique et intuitive les éléments de façade. Il envoie ensuite l'objet 3D à l'Aluminier Agréé Technal qui l'ouvre sous TechDesign et le chiffre en fournissant les détails techniques : cette



Techacoustic® by Technal, logiciel d'évaluation de la performance acoustique d'une menuiserie.

solution numérique va au-delà du BIM proprement dit (les objets Technal sont disponibles sur les bibliothèques Internet Technal et Bimstore).

**Wicon** présente son nouveau logiciel **WIC3D** comme le 1<sup>er</sup> configurateur BIM spécialisé dans l'aluminium. Il a commencé à modéliser ses gammes il y a 2 ans, intégrant certaines de ses solutions de façade, porte et fenêtre à une base de données BIM disponible sur son site ou sur bimstore. Pour aller plus loin, il adopte une double approche du BIM. Pour les projets de construction simples, il ouvre aux concepteurs de bâtiment sa

bibliothèque BIM de produits au format Revit pour insertion directe dans leur projet. Ces objets sont paramétrables de manière limitée. Pour les murs rideaux, façades et verrières, Wic3D permet à architectes, prescripteurs, fabricants, menuisiers et façadiers de produire rapidement des dessins 2D et 3D et des rendus 3D réalistes de façades architecturales en alu. Développé après consultations menées avec des architectes, cet outil de dessin 3D est simple à utiliser grâce à de nombreux objets déjà configurés. Compatible avec les logiciels de CAO utilisés par les architectes, il permet de concevoir rapidement et

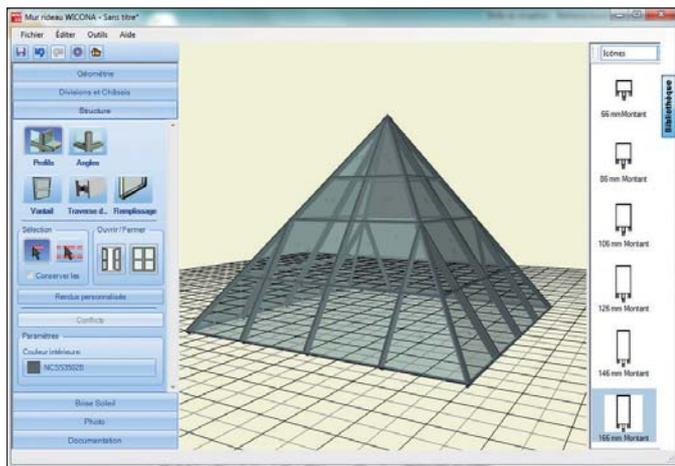
**MULTISCAN, OUTIL DE CONQUÊTE**

Créée par des experts en distribution de biens d'équipement et amélioration de l'habitat, Prospérences a développé Multiscan. Cet outil, « conçu pour se confronter aux marchés menuiserie et véranda, s'appuie sur la base de données la plus exhaustive et à jour de ses acteurs : les 45 enseignes qui comptent, leurs 3 000 magasins, 11 000 entreprises RGE », résume Vincent Brunier, Associé Gérant. Objectif : « Mesurer pour comprendre, comprendre pour manager, manager et croître ». La conquête est une clé de croissance : « Le meilleur des réseaux ne couvre que 60 % du marché de la fenêtre, la plupart des autres sont en dessous de 40 %. Les réseaux référents ont jusqu'à 8-9 magasins sur leurs plus gros départements : n'est-ce pas important de savoir lesquels ? Et les 11 000 entreprises RGE indépendantes sont un vivier pour la conquête ». Multiscan est dédié aux têtes de réseaux et fabricants de fenêtres & vérandas souhaitant renforcer leur distribution. 1 an après son lancement, sur 5 marchés couverts, il enregistre 15 entreprises clientes, 100 % de réabonnement et > 200 utilisateurs qui « surperforment le marché d'en moyenne 10 points ». Ses sources sont en 1er lieu internet mais aussi des données INSEE, des bases de données financières et des données issues de ses propres travaux (potentiels, cartographie et géolocalisation des points de vente) et moteurs de recherche (entreprises RGE, indices GES, classe énergie). Utilisant la même base de données, Scan & Conquest permet aux fabricants de volets, portails, portes de garage, automatismes, stores, dans la stratégie desquels les réseaux comptent, de piloter la conquête de leurs magasins pour y développer leurs ventes. ■■

Multiscan, poutil de conquête sur marché de la Menuiserie.

The infographic for 'MULTISCAN MENUISERIE 2016' displays market statistics and a list of companies. The statistics include 12,325 enterprises, 33 enseignes, 2,474 points de vente, and 9,851 indépendants qualifiés RGE. A list of companies is provided in a grid format.

Art et Fenêtres	Internorm	OuvertureS
Batiman	Isofrance	Plein Jour
Bellisol	Janneau	RéparStores
Caséo	Komiflo	Solabaie
Décostory	L'expert fenêtre	Storistes de France
Fenêtrier Vela	La boutique du menuisier	Sécuristes de France
GSV Habitat	Lorenove	Terres de Fenêtre
Gamme Baie	Lumière du jour	Tryba
Grosfillex	Maison du menuisier	Univerture
Habitifa	Monsieur Store	Vial Menuiserie
Homkia	Océane	Wall's



WIC3D de Wicona, configurateur BIM spécialisé dans l'aluminium

précisément les projets de bâtiments en y incorporant façades Wicona, brise-soleil Wicsolaire, fenêtres Wiclina et portes Wicstyle. Puis de les partager avec les menuisiers alu qui peuvent les importer, intervenir dessus et les exporter simplement en garantissant pertinence et efficacité des systèmes constructifs alu mis en œuvre : une construction 3D créée sous Sketchup® peut être importée sous Wic3D pour produire un rendu 3D à l'endroit requis. Les dessins d'élévations en 2D peuvent être importés comme modèles pour créer des rendus 3D et exportés pour réutilisation dans les principaux logiciels de CAO. Dans le logiciel de chiffrage et d'étude technique Wictop, le menuisier ouvre directement le projet et en édite tous les détails techniques jusqu'au devis, qu'il peut envoyer en retour à l'architecte. Après validation par celui-ci, il ne lui reste plus qu'à générer la commande et à la transférer à Wicona. Cette solution connecte les intervenants d'un même projet, facilite leur accès aux informations, permet d'utiliser des plans 3D compatibles entre différents logiciels métiers, n'induit ni ressaisie, ni perte, ni altération de données durant le transfert de plans et garantit l'exploitation de l'ensemble des données au-delà de la durée d'un projet et de la durée de vie d'un bâtiment. ■■

# CHACAL

DEPUIS 1981,  
LE LOGICIEL AU SERVICE DES FABRICANTS  
&  
REVENDEURS DE PORTES ET FENETRES

DE L'ARTISAN A L'INDUSTRIEL,  
ALUMINIUM, PVC, MIXTE, ACIER, BOIS

LE LOGICIEL LE PLUS ADAPTÉ AU MARCHÉ FRANÇAIS



[WWW.CHACAL.EU](http://WWW.CHACAL.EU)

+32 23 33 20 00

[INFO@DSI.EU](mailto:INFO@DSI.EU)



# OLIVIER VINCENT, HOMME D'ENGAGEMENT ET DE TERRAIN

*Olivier Vincent, Directeur Général de Technal.*

Né le 22 avril 1972 à Pau (64), il a grandi entre Béarn, Landes et Pays Basque. « Enfant du Sud-Ouest », il ne quitte sa région d'origine que pour étudier à l'EDHEC, à Lille. Olivier Vincent choisit la spécialisation Banque, Assurances et Actuariat mais démarre sa carrière dans l'industrie –qu'il ne quittera plus–, via l'audit financier dont il est chargé par le cabinet PwC, pour son 1<sup>er</sup> client... Technal, en 1995. Il le rejoindra de 2001 à 2007, en devenant le directeur financier. Après avoir œuvré entre autres chez des clients de gammistes, il rejoint l'entreprise toulousaine en 2012 à la direction des opérations industrielles et logistiques et prend la direction générale en 2014.

## De la gestion à la stratégie

Il a peaufiné sa formation à la stratégie appliquée en suivant un 3<sup>e</sup> cycle en Centre de Perfectionnement des Affaires (formation de type MBA), 10 ans après sa sortie de l'EDHEC. Sa connaissance des équipes et

des clients de Technal le pousse très logiquement à accepter d'en prendre la tête. Avoir vécu dans l'entreprise et connu l'envers du décor, le métier de ses clients, lui apporte ce double regard sur la menuiserie et l'aide à prendre pleinement en

compte leur point de vue : « Lorsque vous vivez le métier de vos clients, le rapport au service, le sens de l'urgence, les évolutions qu'il connaît, vous envisagez différemment le sens de votre action ». Sans vouloir révolutionner la culture d'entreprise de Technal, Olivier Vincent est revenu avec l'intention de mettre le gammiste en phase sur le service, d'ancrer l'engagement au cœur de ses actions, de donner l'envie d'entreprendre, du sens à l'action et au développement, de favoriser le goût de l'initiative. Il s'appuie sur la signature du gammiste, sa capacité à être pionnier sur un certain nombre de problématiques, pour innover sur les produits et services et être au plus près du développement des clients. Lorsqu'on lui demande de mentionner un moment-clé de son parcours, c'est l'explosion de l'usine AZF qu'il cite. Il évoque la mobilisation spontanée dont il a été partie prenante avec 200 personnes de l'entreprise dès le samedi, lendemain du drame, pour aider à déblayer le site et le reconnecter pour le remettre en route dès le lundi. Un symbole de l'esprit Technal, « le souvenir très intense d'un moment difficile, de la mobilisation des équipes et de la prise de conscience de leur puissant attachement à l'entreprise, avant une reconstruction exemplaire ». Au sein du groupe Sapa où chaque entité doit « mériter ses investissements » et tire un supplément de force de la fusion, Technal préserve sa différence et Olivier Vincent, en « catalyseur d'énergies », fait en sorte de donner aux équipes les moyens techniques, humains et logistiques d'un développement selon sa propre logique.

« 2016 sera une année très dense pour Technal ». Il faut concrétiser toutes les innovations dévoilées à Batimat : nouvelle façade, porte repliable, porte grand trafic et offre feu, 800 références à implanter, ce qui suppose de la formation pour que chacun s'approprie les innovations, et l'appui sur des solutions logicielles. Logiciel acoustique et BIM au programme du déploiement de cette stratégie numérique à laquelle « les clients sont beaucoup plus préparés qu'on ne l'imagine. À nous de leur donner les solutions », suggère le Directeur Général, comparant le BIM à une vague qui va déferler au fur et à mesure de son adoption par les architectes. L'architecture, justement, univers avec lequel Technal a développé un lien privilégié (projets et couleurs) et dont lui-même a découvert le côté « addictif » !

## Le bonheur made in Sud-Ouest

Olivier Vincent baigne dans un environnement international grâce à son groupe actionnaire, mais reste volontairement « très proche du terrain ». Dans l'esprit d'une PME française, il cultive la proximité avec ses équipes et ses clients, préférant être hors de sa base pour mieux écouter, appréciant chaque rencontre dont il s'attache à faire un moment de qualité. Pas de plan de carrière chez cet adepte de l'engagement, limité pour l'heure à son entreprise car il aime « faire les choses à fond ». Il dédie 100 % de son temps disponible à sa famille, au cœur de ce Sud-Ouest « aux ressources inépuisables », auquel il ne commet d'infidélité que pour l'Espagne. Il encourage ses 2 fils et sa fille -17, 13 et 10 ans-, à « faire les choses à fond, les faire bien et en y prenant du plaisir : bien sûr, il faut beaucoup travailler, mais je ne conçois pas qu'ils puissent avoir un travail sans y trouver un terrain d'expression pour s'épanouir ». Un idéal qu'il illustre par sa rencontre récente avec le fondateur de Technal, André Bos, dont il a apprécié la vivacité d'esprit et la conclusion d'une soirée vouée à refaire le monde : on s'est bien amusés ». Autre source de plaisir, la pelote basque lui étant désormais peu recommandée après une blessure au genou, la musique, rock de préférence : « Une émotion que l'on peut sans cesse renouveler, une énergie ». Il assiste donc à nombre de concerts (Alan Stivell ou Louise Attaque prochainement). S'il ne joue d'aucun instrument, refroidi par les contraintes du solfège -son frère, lui, pratique violon, piano et guitare-, il a toujours baigné dans une ambiance musicale et ses enfants y contribuent aujourd'hui. Une source de bonheur : « Le bonheur est une succession d'émotions positives ; il est fait de choses simples et vraies, d'heures passées avec les miens sous le soleil du Pays basque ou des Landes. Le bonheur, c'est un bon vin, un bon rock. C'est une forme d'insouciance, pas l'objet d'une quête désespérée ! » Chaque matin, il se lève bien décidé à avancer et refuse l'expression « c'est fini » ! « Une fin est pour moi un passage, l'opportunité de démarrer quelque chose de différent ». Cette théorie du passage, base d'un optimisme résolu, fonde sa philosophie. Adepte de cette « discipline inépuisable », il évoque l'idéogramme chinois qui signifie à la fois risque et opportunité : « Il ne faut pas se morfondre de voir quelque chose se terminer mais y trouver la source d'une nouvelle opportunité. Si l'on est prédisposé à accepter le changement, on le vit plus facilement. Cela vaut aussi pour les ruptures technologiques », glisse-t-il. ■■



# 30 ANS DE PROTECTION SOLAIRE POUR BANDALUX

*Bandalux développe une gamme complète de stores et systèmes de protection solaire en France et dans 80 pays.*

Cœur de métier de Bandalux depuis trois décennies, la protection solaire se décline chez cet industriel sous toutes les coutures.

**Depuis** 30 ans, la protection solaire est le cœur de métier unique de Bandalux. Afin de répondre aux exigences de chaque projet et d'offrir la solution la plus efficace, cet industriel présente une gamme complète de stores et systèmes de protection solaire. Elles savent s'adapter aux particularités esthétiques et fonctionnelles du bâtiment, tout en permettant une gestion optimale de la lumière et de la thermique des bâtiments certifiés, contribuant ainsi aux économies d'énergie et au respect de l'environnement. Forte de son expertise, « la société connaît une croissance régulière et soutenue dans plus de 80 pays et notamment en France où elle est le leader en stores intérieurs grâce à une équipe commerciale

composée d'experts de la protection solaire, très présente auprès de ses nombreux clients façadiers, aluminiers, menuisiers, storistes... qui apprécient la réactivité, le service et la qualité de ses produits », explique Stanislas Bourdiol Directeur commercial Bandalux France. À destination de ses clients mais aussi des prescripteurs, la marque de protection solaire dispose de trois show-rooms, implantés à Paris, Lyon et Toulouse. « Ces espaces ont été mis à leur disposition afin de leur permettre de mieux connaître tous les stores et solutions Bandalux tout en bénéficiant directement de conseils et même de formation personnalisée », ajoute le responsable.



Perrine Strilka Responsable  
Marketing Communication  
opérationnel

1 - 2 - Ce store enrouleur ZBox  
équipé du tissu ajouré et recyclable  
Polyscreen offre une protection  
solaire ultra performante en  
extérieur avec une résistante au  
vent jusqu'à 90 km/h.



1



2



Le store OBox présente un caisson de forme arrondie très élégant et contemporain qui s'intègre parfaitement dans tous les environnements extérieurs ou intérieurs.

## Du made in Europe de grande qualité

Aujourd'hui, l'entreprise souhaite renforcer ses positions sur le marché du bâtiment, en développant des outils et services dédiés aux prescripteurs et à ses clients. « Elle veut également promouvoir sa marque auprès des architectes, bureaux d'étude et maîtres d'ouvrage », poursuit Perrine Strilka. Grâce à son service R&D avec un bureau d'étude intégré, Bandalux propose un service dédié à l'étude de projets. Objectif : « apporter des solutions sur mesure aux prescripteurs et clients qui bénéficient d'un accompagnement technique pointu et spécifique ». D'ailleurs, afin d'assurer à ses clients « un plus grand contrôle de la qualité et une capacité de réponse plus rapide à la demande », l'industriel a choisi de fabriquer ses produits en Europe. « Notre principal objectif

est de combiner qualité totale et amélioration continue, et d'offrir la meilleure solution pour le succès et la compétitivité de nos clients », confie Perrine Strilka. De fait, les produits sont strictement fabriqués dans le respect des normes de sécurité sanitaires et environnementales. Une nécessité pour que les stores puissent être commercialisés dans plus de 80 pays dans le monde. Comme l'obligation de bénéficier des principaux labels de qualité et des certifications internationales les plus récentes applicables aux textiles techniques, aux stores et systèmes de protection solaire. Éco-conçus et respectueux de l'environnement, Bandalux garantit l'absence de matières toxiques telles que les métaux lourds, plomb, etc... dans ses produits. Une non toxicité pour la santé et pour l'environnement sous certificats. ■■

## INTÉGRATION VERTICALE POUR UNE QUALITÉ ET UN SAV MAÎTRISÉS

**Unique** industriel à intégrer la fabrication du fil, le tissage des tissus techniques Polyscreen, la conception des composants et systèmes jusqu'aux produits finis, Bandalux développe et fabrique une très large gamme de stores et systèmes de protection solaire sur-mesure exclusifs et innovants, décoratifs et éco-responsables pour l'extérieur et l'intérieur : stores enrouleurs et stores coffre de très grandes dimensions ; stores à bandes verticales ; stores vénitiens aluminium et bois ; brise-soleil ; stores vénitiens intégrés ; pergolas, stores de terrasse ; stores traditionnels bateau et plissés, rideaux ...Avantage de cette intégration verticale : elle assure aux systèmes de stores complets une parfaite maîtrise de la qualité ainsi qu'un SAV global pour les professionnels et les utilisateurs. ■■



# AVEC VISUAL, GIMM ET MENUISERIES FRANÇAISES MISENT SUR L'ALUMINIUM

*Sous la marque Les Menuiseries Françaises, Visual est dédiée aux Menuisiers professionnels et aux CMIstes*

Remises en lumière depuis un an, les deux marques commerciales de GAM, filiale du Groupe Saint-Gobain rattachée à Lapeyre Industries en tant que Business Unit commerciale, poursuivent sur la voie de la croissance. À l'occasion du lancement de leur nouvelle menuiserie Aluminium à ouvrant caché, Visual, Patrick Rutar, Directeur Commercial, a présenté leur bilan 2015 et leurs perspectives pour 2016.



*Patrick Rutar, Directeur Commercial de GAM, présente Visual, fenêtre alu à ouvrant caché.*

**GIMM**, marque dédiée au négoce, et Les Menuiseries Françaises, destinées aux Constructeurs de maisons individuelles et Menuisiers poseurs indépendants, sont bien connues de leurs cibles respectives. Dotées de forces de vente distinctes, elles peuvent se prévaloir d'une fabrication 100 % française, grâce aux 11 usines du groupe Lapeyre -qui fabriquent pour elles fenêtres, portes d'entrée, fermetures, escaliers, blocs portes intérieurs, portes de placard, cuisines- et de services adaptés aux exigences propres à leurs clients. Ainsi, Les Menuiseries Françaises revendiquent-elles une prestation logistique rare : livraison partout en France, chaque jour en 1<sup>ère</sup> heure, sur tout chantier ou à toute entreprise de France. Un service appréciable, grâce à l'adossement à 12 plates-formes logistiques. Il se double de l'offre Pack Inside qui permet aux constructeurs de maisons individuelles de livrer en une fois, quelques jours avant la fin de chantier, escalier, blocs portes

intérieur et cuisine. Cette réponse spécifique aux attentes a permis à la marque de reprendre des parts de marché auprès des CMistes et de faire une bonne année 2015 (+ 4 à 5 %). Des résultats favorables aussi obtenus auprès des Menuisiers poseurs Indépendant structurés. Une quarantaine d'entre eux, réunis au sein du Club des Menuisiers Pros, affiche même une progression de CA de 10 %. En revanche, GIMM a souffert des difficultés rencontrées par certaines enseignes nationales de négoce.

2016 a bien démarré, toutes activités confondues, se félicite Patrick Rutar : l'inflexion positive de la courbe des ventes se confirme, laissant augurer une bonne année ; le budget est à + 4 %, mais il espère doubler ce chiffre : « Nous bénéficions de la confiance de nos clients grâce à des produits et services reconnus ». Pour les menuisiers poseurs individuels, il évoque des systèmes de reprise de matériaux, invendus et déchets sur chantiers, l'emballage étant déjà étudié pour en produire le moins possible. Le projet 2016 est de leur proposer la reprise des anciennes menuiseries déposées pour les valoriser, grâce à un partenariat avec Paprec.



*Battement central de 74 mm pour Visual 2 vantaux OF.*

La préservation de 2 marques, en toute transparence, avec 2 types de cibles bien différentes et des forces de vente dédiées, n'est pas un handicap pour GAM, mais plutôt un atout sur le terrain : si les produits sont les mêmes, les services proposés, eux, directement conçus pour chaque catégorie de clients, permettent de répondre à des problématiques spécifiques. Il est utile de pouvoir jouer sur 2 marques. Leur croissance est plutôt portée par le neuf que la rénovation (répartition à 60/40 %). Mais une réflexion est menée sur l'éventuelle création

d'un réseau intégré, dont l'amorce est ce Club des Menuisiers des Menuiseries Françaises. Une demande de la part de certains clients qui souhaitent faire de la communication B2C (si possible en co-branding avec Saint-Gobain !) pour toucher ce marché de la réno. Être plus présent sur ce créneau d'activité dans le domaine de la fenêtre est particulièrement souhaitable pour les menuisiers, car c'est là que se situe le gros du marché. En attendant, les Coopératives sont un mode de structuration porteur : « Elles savent fédérer des menuisiers, offrant show-rooms, logistique, tarifs négociés et même de la formation ». GAM a fait aussi une bonne année 2015 avec elles, glisse Patrick Rutar.



Battement central de 74 mm pour Visual 2 vantaux OF.



Visual, nouvelle fenêtre alu à ouvrant caché, pour neuf et rénovation.

## Visual, fenêtre alu à ouvrant caché

La vente de menuiseries extérieures de GAM est calquée sur le marché, avec 65 % de PVC, 10 % de bois et 25 % d'aluminium. Ce matériau croît en volume de 10 % l'an en France, ce qui n'est pas encore le cas pour GIMM et Les Menuiseries Françaises. Mais le lancement de Visual est conçu pour aller dans ce sens et Patrick Rutar espère faire progresser leurs ventes de fenêtres alu de 10 à 12 % en 2016 grâce à cette menuiserie fabriquée à l'usine Pastural à Épernay. Un complément de gamme qui répond à la demande des clients, en particulier les CMIstes, mais vise aussi tertiaire et réno. L'ouvrant caché représenterait 25 à 30 % du marché de la fenêtre alu et la demande en est croissante en particulier en neuf grâce à ses atouts : clair de vitrage amélioré et prix plus accessible que l'ouvrant visible (de 15 à 20 % moins onéreux). La fenêtre Visual affiche ces avantages, y compris la couleur et la bicoloration, y ajoutant une performance thermique renforcée grâce au système de barrette de RPT avec 2 joints coextrudés, en PVC. Un système breveté, signale le Chef de produit, Pascal Brun. Ainsi dotée de 2 joints sur ouvrant et 2 joints sur dormant, Visual affiche Uw 1.3 en 1 vantail et 1.4 en 2 vantaux (dimensions Acotherm) avec double vitrage ITR 24 ou 28 mm (ce qui autorise des vitrages techniques) et respectivement 1.1 et 1.2 avec double vitrage Dual 4/16 argon/4 SWU à Ug 1.0. Sw 0.48 et 0.46, Tlw 0.63 à 0.66, grâce à des vues d'aluminium réduites (masse centrale 74 mm). Visual offre dormant monobloc (sans tapée rapportée) avec isolation 100 à 200 mm, poignée Secustik, 4 à 6 points de fermeture selon hauteur de la menuiserie, poignée à clé pour les portes fenêtres à serrure, châssis fixes, OF ou OB, ensembles composés... Assemblage mécanique avec coupe droite pour cadre dormant posé en applique et à coupe d'onglet à 45° pour pose réno ou dépose totale. Le design de la fenêtre a été choisi après consultation en interne des équipes Lapeyre Industries, et en externe, d'un échantillon de particuliers. Plusieurs prototypes ont été testés par ces 2 jurys et c'est un profil contemporain légèrement arrondi qui l'a emporté. Visual a été présentée avec succès en février aux clients (1<sup>ère</sup> commande reçue début mars). Elle sera sur Artibat (stand Les Menuiseries Françaises). ■■



1 - Visual version OB, pour rénovation, avec habillage. 2 - Ensemble Visual OB 1 vantail avec fixe latéral. 3 - Visual, porte fenêtre 2 vantaux, vue intérieure.



# VERTISOL, DES TOILES DE PROTECTION SOLAIRE PERFORMANTES ET INNOVANTES

*Siège social et usine de Vertisol à Granollers, près de Barcelone.*

Fabricant de toiles de protection solaire, l'Espagnol Vertisol se déploie à l'export : 70 % de son CA en progression de 9 % en 2015. Ses atouts techniques et une offre différenciante lui ouvrent les portes de nombreux marchés. La France est l'une de ses cibles privilégiées.

# vertisol

contemporary weavers

*Nouveau logo 2016  
de Vertisol.*



*Eduardo Garcia, CEO et fondateur de Vertisol.*

**Eduardo Garcia**, CEO et fondateur de Vertisol, dirige une équipe commerciale export jeune et internationale de 8 Export Area Managers. Son objectif, renforcer une stratégie de conquête adaptée à chaque cible géographique, en s'appuyant sur une offre large, qualitative et très technique, dotée d'atouts esthétiques appréciés. Elle répond aux demandes les plus complexes en matière de protection solaire. Parmi ses clients figurent Franciaflex, Filtersun ou Hunter Douglas. Les toiles de Vertisol sont adaptées aux programmes LEED, BREEAM et à la démarche HQE, qu'il s'agisse de screens à base de fil polyester à haute ténacité recouvert de PVC puis tissé, de tissus 100% polyester ou de toiles 100% PET fabriquées à partir de bouteilles d'eau recyclées. Leur qualité s'affiche au service d'une double stratégie : la santé et le confort pour l'utilisateur final, et un savoir-faire artisanal enrichi par les technologies modernes.

## Le marché français, une priorité

Créé en 1982, Vertisol s'est d'emblée positionné sur la protection solaire, avec une vocation internationale affirmée. Ses 2 usines regroupent 190 personnes dont 65 % en production : situées à Granollers près de Barcelone, avec son siège social, et à Moraña en Galice, elles sont respectivement dédiées à la fabrication et finition de tissus exclusivement pour stores intérieurs en polyester (couleur, traitement ignifuge, revers Blackout) et au Polyscreen® & au Fitnice®. Leur capacité de production respective est de 250 000 et 140 000 ml/mois. Le CA 2015 s'est ainsi réparti : Polyscreen® 42 %, tissus Polyester & PET (Certifiés FR et résidentiel) 40 %, revêtement de sol vinylique tissé Fitnice® 18 % (demande récurrente du marché tertiaire).

L'entreprise Iso 14001 contrôle sa production de A à Z. Elle extrude elle-même son PVC élaboré selon sa propre recette, exempté de Phtalates, et intégrant

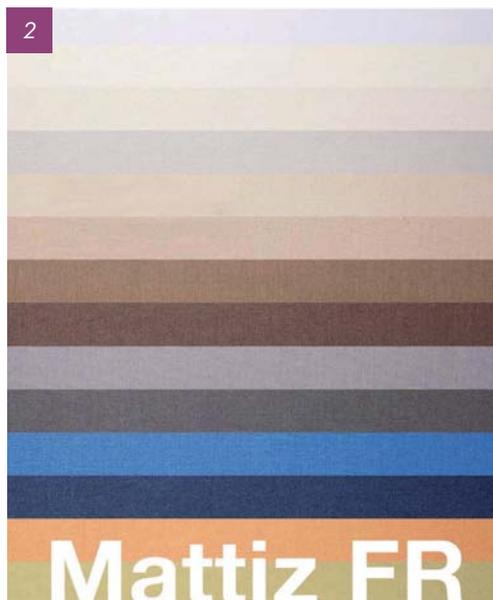


*Usine de Vertisol à Moraña en Galice, Vertifil.*



des composants antibactériens non toxiques. Elle affiche les labels Greenguard et Oeko-Tex 100 et la certification non feu IMO. Sa R&D (4 % du CA annuel) a pour axes de développements l'utilisation de matériaux alternatifs, recyclés et respectueux de l'environnement, et l'optimisation du confort visuel et thermique de l'utilisateur. Vertisol a ainsi développé son propre procédé de métallisation des Polyscreen® pour créer la gamme Polyscreen® 365 SRC (Solar Reflective Coating). Dédicée à des applications tertiaires en intérieur et extérieur, elle offre le toucher textile du tissu et des performances optiques et thermiques stables dans le temps. Un produit sophistiqué dont M. Eduardo Garcia souhaite développer l'usage en France. Autre innovation qui trouve sa place sur notre marché, le fil obtenu à partir de bouteilles d'eau recyclées (1 m<sup>2</sup> de tissu à partir de 6 bouteilles). Offre très technique qui a peu d'équivalent, elle concilie écologie, certification M1, laize intéressante et prix compétitif. Déclinée en 3 versions, Ecoplanet FR, Planet FR et Planet FR SRC, elle couvre tous les besoins en termes de coefficient d'ouverture et couleur, et affiche le certificat Cradle to Cradle Bronze. Elle s'impose sur un marché toujours plus demandeur de produits respectueux de l'environnement.

La proposition de produits et finitions innovants pour devancer les attentes du marché se fait dans le plus grand respect des normes et critères techniques des projets architecturaux et de manière à adapter les applications à l'usage, avec des solutions originales pour chaque cas de figure. Le Mattiz FR, en fil polyester, devenu un classique, plaît par son aspect textile, ses coloris et sa certification M1. 1<sup>ère</sup> vente en France (il sera à terme concurrencé par le Planet FR), il peut être mis en œuvre en store à enrouleur ou vertical.



La gamme Polyscreen® est très large en termes de laizes, jusqu'à 3 m, et de diamètre de fil donc d'épaisseur et d'ouverture. Ce tissu PVC inodore et très résistant se prête à divers types de tissage. Perméable, il maintient la ventilation naturelle et ses couleurs très déco, résistantes aux agressions des UV, préservent la vue sur l'extérieur. Ses versions 350, 550 et 314 plaisent en France, pour des projets en neuf ou rénovation. Eduardo Garcia développe ici (Vertisol vient d'adhérer au SNFPSA) un argumentaire qualitatif, au-delà des seuls critères de prix et certificat M1. Ouvrant de larges perspectives pour sortir des sentiers battus, son discours commence à porter ses fruits ; il s'appuie sur une offre compétitive et plus de 30 ans de savoir-faire, des process de production sophistiqués (70 métiers à tisser de dernière génération) et une équipe humaine expérimentée. Vertisol a récemment lancé 2 nouvelles gammes : Tensiline®, toiles résistantes, légères et souples pour sellerie d'extérieur, plafonds tendus ou façades textiles, et Everdry®, toiles textiles imperméables pour Yachting ou mobilier extérieur. Une solution basée sur la gamme Polyscreen qui allie finition textile design, haute résistance et facilité d'entretien.

Pour la protection solaire, la palette de réponses adaptées tant au marché Déco que Contract est promue sur le marché français jugé « à la fois complexe et traditionnel, avec des acteurs locaux forts ». « Une priorité » pour Vertisol qui répond aux critères de la RT 2012 avec des facteurs solaires très faibles. Ses solutions conjuguent qualités techniques confirmées (confort visuel, protection thermique) et atouts esthétiques essentiels sur le registre de la décoration : les gammes polyester se démarquent par leur aspect textile élégant, les collections Planet FR et Ecoplanet

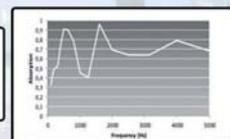
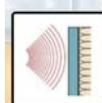
1 - Planet FR, Ecoplanet FR et Mattiz FR, les 3 gammes les plus connues en France.

2 - Mattiz FR, gamme Polyester M1, sans antimousses, déclinée sur une riche palette de couleurs.

Polyscreen 350 pour la Tour First à La Défense.



PROPRIÉTÉS ACOUSTIQUES  
JUSQU'À 60% D'ABSORPTION



MATTIZ FR αw=0,30 (30%)  
PLANET FR αw=0,60 (60%)



*Vertisol soigne les caractéristiques environnementales de ses gammes.*

*1 - Le Polyscreen, fil polyester à haute ténacité recouvert de PVC puis tissé.*

*2 - Vertisol est équipé de 70 métiers à tisser de dernière génération.*

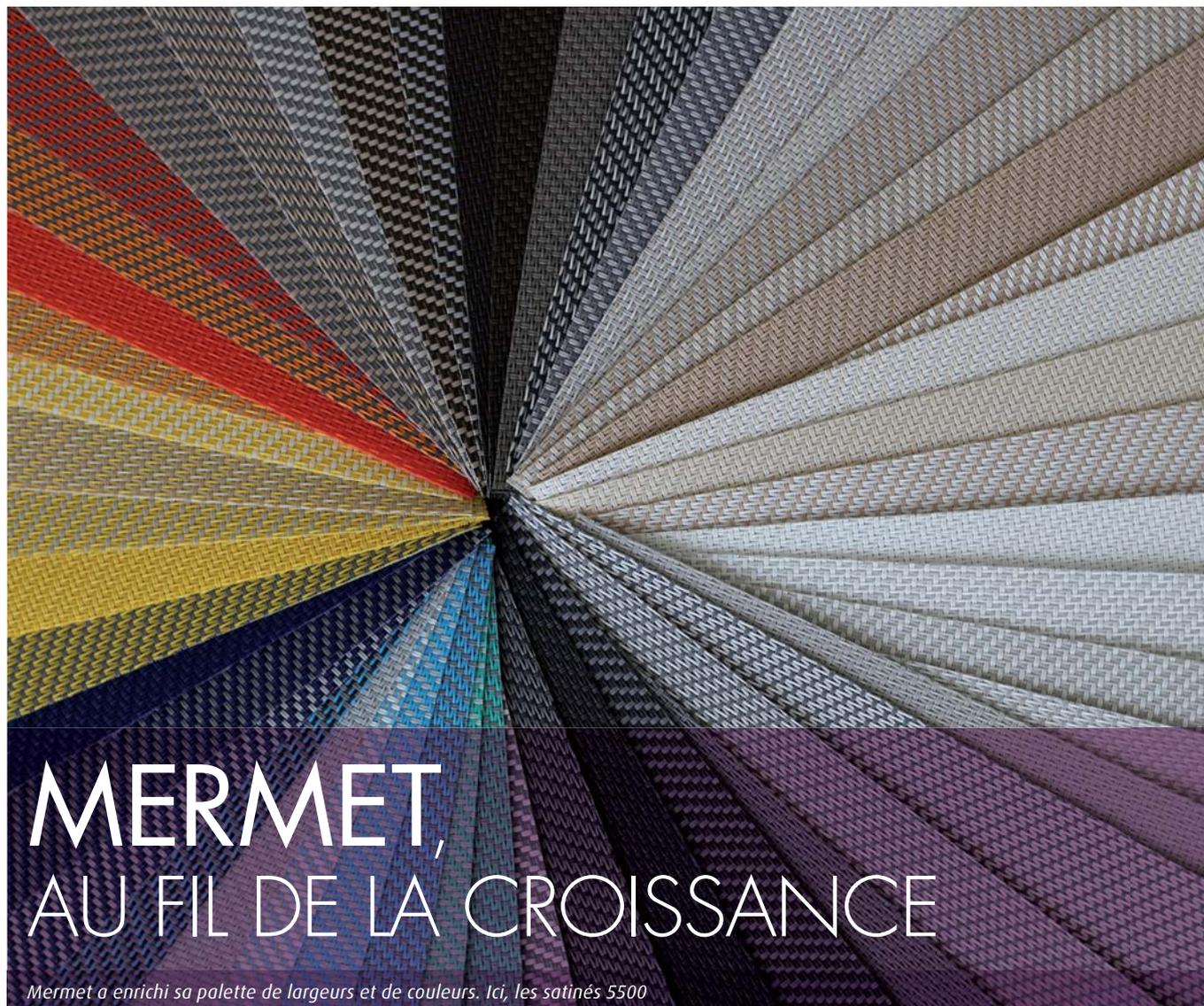
*3 - 4 - Vertisol a contribué à la protection solaire de l'Hôtel de Région Rhône Alpes à Lyon (architecte, Christian de Portzamparc).*

FR par leur tissage de PET. Elles permettent de « participer à des projets Européens prestigieux très ambitieux, soucieux d'intégrer une solution globale dont tout le cycle de vie procède d'une conception respectueuse de l'environnement ». L'équipe export est en relation permanente avec les clients storistes, prescripteurs et confectionneurs, leur apportant support technique et service adapté : la France représentait en 2015 environ 10 % du CA Export de Vertisol, avec des clients « satisfaits de notre qualité aussi bien en termes facilité de confection que de tenue et durée de vie des produits ». L'entreprise a par exemple équipé la Médiathèque Françoise Sagan à Paris et l'Hôtel de Région Rhône Alpes à Lyon : « Ces 2 projets emblématiques montrent que notre gamme de

solutions de protection solaire est adaptée à des demandes techniques où le design et l'effet textile sont importants. Elle répond aussi aux exigences de performance au niveau du confort visuel et de la protection thermique ».

Outsider avisé, Vertisol s'appuie sur ses différences pour faire entendre ses arguments techniques. Il répond à une demande dont « L'évolution est qualitative : les clients recherchent des produits performants et responsables. L'évolution est également technique, avec des performances de tissus qui permettent à l'utilisateur de vivre ou travailler dans des conditions optimales, lui garantissant confort et bien être ». ■■





# MERMET, AU FIL DE LA CROISSANCE

*Mermet a enrichi sa palette de largeurs et de couleurs. Ici, les satinés 5500*

La découverte à Paris du Musée de l'Ordre de la Libération rénové, dont les toiles de stores intérieurs sont signées Mermet, est l'occasion de faire un point sur l'entreprise iséroise. François Lacquemanne, Directeur Général, et Caroline Moreau Mermet, Responsable Marketing/Chef de Produit, faisaient découvrir ce chantier emblématique du savoir-faire renforcé sur le cœur de métier historique de ce fabricant français : les textiles techniques et décoratifs de protection solaire.

**Il concentre** sur son site industriel de Veyrins (38) l'intégralité du processus de fabrication de ses tissus de fils de verre enduits de PVC, les Sunscreens. Il maîtrise la conception de ces tissus de verre en termes de tissage et d'ennoblissement tout en s'appuyant sur les leaders du marché en la matière, et mise sur l'innovation grâce à des investissements significatifs. Son offre de 670 références fondée sur la qualité fait de lui « un hyper spécialiste de la fabrication de tissus transparents techniques ».

2015 a été favorable, avec une croissance des ventes de 11 % par rapport à 2014 (+ 7 % rapport à 2013) et une participation fructueuse à R+T en février 2015.

L'entreprise continue de croître, s'appuyant en particulier sur la confection en mode Zip, tendance forte en Europe. Il se démarque avec le 5500 Métal, pour store intérieur et extérieur en grande largeur jusqu'à 3 m 20 ou le Screen Nature Unimétal, qui combinent protection solaire et sécurité. Le choix de laizes favorise l'optimisation des chutes : atout économique et écologique ! Le marché atomisé exige, outre la qualité du produit, des services croissants, souligne François Lacquemanne : la livraison à 5 jours est un atout pour concurrencer les produits importés d'Asie. Stratégiques aussi, la technicité accrue des produits (métallisation sous vide par exemple) et le travail sur des segments auparavant abandonnés pour toucher



*Caroline Moreau Mermet et François Lacquemanne, dans le Musée de l'Ordre de la Libération.*

# 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 banne 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 m<sup>2</sup> 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 :



somfy



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

*Solution Mermet, efficace, harmonieuse et discrète. Ici, espaces de circulation façade Est du Musée.*



Sud et Est de l'Europe ou Royaume-Uni. La technologie de fil de verre enduit assure une grande latitude d'offre (densité -facteur d'ouverture-, largeur, fabrication en laize spéciale) et la stabilité dimensionnelle du produit mis en œuvre. Se recentrer sur son cœur de métier a été une stratégie payante : résultat 2015 à + 35 %. Pour y parvenir, l'organisation a été revue afin de « saturer l'outil industriel ». Au-delà de l'augmentation de la capacité de production de fil enduit pour répondre à la demande, des investissements ont visé à internaliser l'offre en grandes largeurs jusqu'à 3 m 40 : ligne de thermofixation et métier adaptés. Adeptes des principes de Lean management, Mermet mise sur les hommes et femmes de l'entreprise, « sa plus grande richesse », et investit près de 4 % de sa masse salariale sur la formation, en particulier interne. Il a embauché 17 personnes en 2 ans et met l'accent sur la polyvalence des salariés. L'investissement immatériel a aussi porté sur de nouveaux outils informatiques pour planifier et améliorer les flux, le tout autofinancé. Les 1ers mois de 2016 se présentent bien sur le registre des carnets d'ordre, fiabilisant les bonnes perspectives espérées pour 2016 (croissance prévue de 5 à 6 %) : « Les clients ont confiance », glisse Caroline Moreau Mermet. L'entreprise a revu ses modes de vente et infléchi sa politique vers la prescription : les commerciaux lui dédient 50 % de leur temps. Tout est fait pour entrer dans les descriptifs des grands chantiers à venir, en cultivant la notion de marque auprès des grands architectes. La formation des forces de ventes des clients storistes, menuisiers et façadiers et des brochures dédiées favorisent la mise en valeur de la performance des tissus. Le nouveau site internet, finalisé d'ici la fin du 1<sup>er</sup> semestre, présentera les collections par profils utilisateurs pour rendre les produits plus parlants. Il ciblera clients et prescripteurs qui ont besoin d'informations rapides et précises, et

contribuera à la notoriété de la marque par la mise en scène des tissus sur chantiers. Autre axe stratégique, l'investissement en R&D, avec engagement de proposer une innovation majeure tous les 3 ans (cycle de R+T). Cela n'empêche pas, entre 2 salons, de peaufiner son offre, par exemple sur le Screen Nature : confection facilitée pour être accessible à plus de clients et traitement modifié de certaines couleurs : 6 teintes sur 7 affichent la classe 3 confort éblouissement. La nouvelle collection s'appuie sur un outil de promotion très fonctionnel en format échantillon, qui facilite le travail de la force de vente des clients. Y sont intégrés les 2 nouveaux coloris du 5500, RAL 7048 et 9006, choisis après enquête auprès des façadiers et architectes pour décrypter les tendances européennes. La brochure valorise une palette élargie, mais stable, aux métallisés assortis. Mermet sera sur EquipBaie en novembre prochain, dans une proximité intéressante avec ses clients storistes, pour faire du business et conforter son image. La présence au salon Architect@Work relève du travail sur la prescription. Mermet se préoccupe du BIM, même si « le marché n'est pas prêt à y passer pour la protection solaire », vocation de leader sur son créneau oblige.

La rénovation du Musée de l'Ordre de la Libération permet à Mermet de démontrer un savoir-faire adapté à un bâtiment classé (Invalides). Les 160 doubles stores à enroulement intérieur, fabriqués par Franciflex et posés par SFP (Storistes de France), ont assuré préservation et visibilité des objets précieux dans les espaces de circulation et salles d'exposition (ambiance lumineuse 50 lux). 2 solutions selon l'exposition : à l'Est, tissu occultant Kibo 8500 et transparent Satiné 5500 Sable Bronze 1006 placé contre le vitrage. À l'Ouest, Satiné 5500, et face aux salles Screen, Vision SV 10 %, tissage natté ouvert (10 %), Blanc Sable 0210 ou Perle 0707 selon la couleur de l'enduit. Nous y reviendrons en détail. ■■



*En façade Ouest, combinaison de Kibo 8500 et Screen Vision SV 10 %.*



*Détail d'un double store Kibo 8500 et Screen Vision SV 10 % Perle. Façade Ouest.*

# CHAQUE JOUR, NOUS VOYONS PLUS LOIN POUR VOUS.

## SE DÉVELOPPER POUR VOUS



Leader mondial des profilés PVC et entreprise toujours familiale, nous sommes déjà à vos côtés depuis près de 50 ans.

**9X**  
LE TOUR DE  
LA PLANÈTE

C'EST  
L'ÉQUIVALENT DU  
NOMBRE DE MÈTRES  
LINÉAIRES EXTRUDÉS  
PAR LE GROUPE VEKA  
EN 2015



## S'IMPLIQUER POUR VOUS



Chez VEKA, nous sommes toujours partants pour vous assister et adorons, plus que tout, le faire chez vous.

**5 PERSONNES  
100 % DÉDIÉES  
À L'OPTIMISATION DE  
VOTRE FABRICATION**



## RECYCLER POUR VOUS



Chez nous, le recyclage est une préoccupation essentielle, tout autant que de produire un matériau sans danger pour les personnes qui le manipulent.

**50 000**

**PAR**

**AN**

**C'EST LE NOMBRE  
DE TONNES DE PVC  
RECYCLÉ PRODUITES  
PAR VEKA RECYCLAGE**

## INNOVER POUR VOUS



**8 430**

**RÉFÉRENCES  
PRODUITES  
EN FRANCE**

Depuis toujours, nous vous offrons du sur-mesure 100% pensé pour votre métier et vos marchés.



Systèmes de fenêtres PVC  
★★★★★

**AVEC UN V  
COMME VOUS**

Une certaine idée  
de la valeur ajoutée.



La dernière version de ProDevis est sortie !

256 avenue Marcel Mérieux - 69530 Brignais - France

Nous contacter : +33(0)4 72 18 51 31 - Fax : +33(0)4 72 18 51 42

Par e-mail : [infos@elcia.com](mailto:infos@elcia.com) - Site internet : [www.elcia.com](http://www.elcia.com)

**P7** PRODEVIS

Découvrez ProDevis et  
nos autres logiciels métier  
dédiés menuiserie, store  
et fermeture sur :

[www.elcia.com/solutions](http://www.elcia.com/solutions)