



L'ECHO

de la baie

N°99

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL VÉRANDA

LA VÉRANDA NE CONNAÎT PAS LA CRISE

Marchés

PANORAMA

VOLETS ROULANTS,
PERFORMANCE,
CONFORT ET ESTHÉTIQUE

DOSSIER

PORTES AUTOMATIQUES
PIÉTONNES



Entreprises

L'HOMME DU MOIS

HANS-WERNER HILZINGER



PORTRAIT
MC FRANCE

CHANTIER
CHEVALIER ET VEKA,
UN PARTENARIAT
D'EXCELLENCE

CHANTIER
DOUBLE MARCHÉ DE CHOIX
POUR WICONA



NOUVELLE FENÊTRE DUOTHERM® IL N'Y A PLUS DE SAISON

SEPALUMIC 5700 DUOTHERM NOUVELLE GÉNÉRATION

Avec la fenêtre Sepalumatic 5700 disposant de la technologie Duotherm® nouvelle génération, vous proposez à vos clients des performances thermiques optimales :

Uw = 1,0 w/m².K (Ug = 0,5)
Sw = 0,28 TLw = 0,42
conforme à la RT 2012

Cette nouvelle fenêtre offre une esthétique plus fine avec face vue réduite et peut être équipée de double ou triple vitrage, de 24 à 44 mm.

www.sepalumatic.com

Adaptée à la pose en neuf ou en rénovation elle bénéficie de dormants avec pieds de clippage pour la fixation sur tous les périphériques extérieurs. Pour rationaliser la gestion de vos stocks, les dormants de toutes nos gammes sont en 70 mm.

En choisissant la nouvelle Sepalumatic 5700, vos clients vont profiter de performances exceptionnelles qui vont leur faire oublier les conditions climatiques.



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM



NOUVEAU >>>

Coulissant 67CL36, $U_w = 1.0$,
vitrage jusqu'à 36 mm.

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

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

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

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

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

L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

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

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

Directrice de la publication :
Stéphanie Dreux-Laisné
RÉDACTION
RÉDACTRICE EN CHEF :
Stéphanie Dreux-Laisné
redaction@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :
Sophie Dumoulin
Norah Talmat

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 : Studio Version ② .com
Impression : Imaye - Laval

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



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



LES FABRICANTS ONT LA PAROLE...

Ce numéro de Juin de l'Echo de la Baie est principalement dédié à la Véranda, à la Porte automatique piétonne et au Volet roulant. Vous trouverez ainsi dans notre dossier spécial, toutes les nouveautés produits, ainsi que les tendances architecturales et un panorama des nouvelles règles professionnelles qui se mettent en place sur ce marché. Dossier dans lequel les fabricants ont la parole et nous apportent ainsi leur point de vue sur ce marché.

Toujours dans le souci de vous informer au mieux des évolutions de votre métier, vous pourrez découvrir au fil de ce numéro des interviews et des reportages exclusifs ...

L'équipe de l'Echo de la Baie travaille d'ores et déjà sur les trois prochains numéros qui seront particulièrement riches en informations et en événements ! En effet, L'Echo de la Baie, votre magazine, fête cette année ses **20 ans d'existence et son 100^{ème} numéro !**

Notre numéro de Septembre sera dédié à la prescription et au secteur du tertiaire, avec un panorama sur les systèmes de façade. Ce sera aussi pour nous l'occasion d'apporter à nos lecteurs en avant-première une partie des informations, des nouveautés et des innovations du secteur de la baie en amont du salon Artibat qui se déroulera à Rennes du 22 au 24 Octobre.

D'ici là, nous vous souhaitons une très bonne lecture... **et un bel été !**

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°99

Actualités

- 04 - **Quoi de neuf ?**
- 22 - **L'Echo des réseaux**
- 26 - **Nouveautés**



Marchés

40 - Dossier spécial VÉRANDA

La véranda ne connaît pas la crise p.40
La véranda joue les quatre saisons p.46
Villa véranda ou victorienne :
il y en a pour tous les goûts p.54
Du XIX^e dans les profilés et du XXI^e
dans les remplissages p.58

64 - Panorama VOLETS ROULANTS, performance, confort et esthétique

90 - Dossier Portes automatiques piétonnes : dans un contexte hyper réglementé



Entreprises



- 102 - **L'Homme du mois**
HANS-WERNER HILZINGER,
d'Est en Ouest, la passion d'entreprendre
- 104 - **Portrait**
MC FRANCE,
nouvelle usine à Cugand
- 108 - **En visite**
G-Lock **UN CONCEPT INÉDIT**
de ferrure signé Ferco
- 110 - **Chantier**
CHEVALIER ET VEKA,
un partenariat d'excellence
- 112 - **Réalisation**
SOLARLUX :
le verre en mouvement
- 114 - **Pleins feux**
PROFINE, systèmes et services du futur
- 116 - **Chantier**
EXTENSION de La Timone à Marseille,
double marché de choix pour Wicona
- 120 - **Zoom**
CARDIN ELETTRONICA Spa
sous le signe de l'innovation
- 122 - **Zoom**
SOLISYSTÈME ou l'histoire de la pergola
- 124 - **Zoom**
SÉMINAIRE de Renolit
en France, une première encourageante
- 126 - **Zoom**
Kasto, **170 ANS** d'expérience



Ces dix prochaines années
vous aurez mieux à faire,
que de changer des piles !

10 DELTA DORE innovation
ANS D'AUTONOMIE



Interrupteur
RADIO



Pilotage
VOLETS ROULANTS



- Fonction Montée/Descente/Stop
- Position favorite
- Fonction commande générale
- Retour d'information

 **Fabriqué
en France**

INDUSTRIE

EXTRUSIONES DE TOLEDO A CHOISI NANTES POUR SON IMPLANTATION

Via sa filiale Extol France, le spécialiste espagnol des profilés aluminium investit 12 millions d'euros dans un nouveau site de production à Nantes. Le site pourrait employer 50 personnes à terme. Spécialisé dans la fabrication de profilés aluminium par extrusion, procédé qui consiste à chauffer et presser de l'aluminium dans une matrice (« filière ») afin de lui donner la forme souhaitée. Créée en 1997, Extrusiones de Toledo emploie 180 personnes en Espagne et réalise 80% de son chiffre d'affaires à l'étranger, dont la moitié en France. L'entreprise, qui connaît une croissance continue depuis sa création (48 M€ de chiffre d'affaires en 2013), a décidé d'investir sur le marché français. « Entre 2007 et 2013, nous sommes passés de 0 à 7000 tonnes de profilés vendus en France », commente Pierrick Hardy, directeur général d'Extol France, filiale française créée en 2012. Panneaux solaires, fenêtres, vérandas, cloisons, portails, chaînes de montage dans l'industrie,... les utilisations des profilés aluminium sont multiples. « L'aluminium connaît un succès grandissant auprès des industriels, il présente l'avantage d'être à la fois léger



Extrusiones de Toledo implante une usine à Nantes

et recyclable », explique Pierrick Hardy. Extrusiones de Toledo a choisi Nantes pour sa première implantation en France, notamment pour le potentiel marché du Grand Ouest. « L'ouest de la France serait une des régions au monde qui concentre le plus grand nombre de transformateurs d'aluminium » avance Pierrick Hardy. L'entreprise compte déjà plusieurs clients dans la région, notamment des fabricants de menuiseries aluminium. Des clients qui ont été « de véritables partenaires dans notre projet d'implantation à Nantes », précise le dirigeant.

50 emplois et 12 millions d'euros d'investissement

Implantée à l'est de Nantes (16 rue du Moulin de la Garde, sur l'ancien site NMPP), la nouvelle usine du groupe espagnol représente un investissement de 12 millions d'euros. L'activité s'apprête à démarrer avec une première ligne de production. « Une seconde ligne sera installée à court terme si le développement est conforme à nos objectifs » annonce Pierrick Hardy. Une unité de thermo-laquage est également à l'étude. Une première équipe d'opérateurs de presse, opérateurs de maintenance, pontiers,



Pierrick Hardy directeur général d'Extol France.

caristes... a été recrutée. « Nous prévoyons un effectif d'une cinquantaine de personnes d'ici trois ans ». ■■

VENTE EN LIGNE

SOPROFEN DÉPLOIE SON SYSTÈME DE COMMANDE EN LIGNE SUR PRO DEVIS



Pour simplifier le passage et le traitement des commandes, Soprofen met en place, à destination de ses clients revendeurs, le système de commande en ligne sur ses produits phares. Pratique,

cette solution permet la réception des ordres par voie électronique et l'import direct dans un logiciel de production. Utilisable pour les coffres extérieurs, coffres traditionnels et moustiquaires, ce système de commande en ligne facilite la relation client/fournisseur au service d'un gain de temps et d'une fiabilité optimisée. Soprofen a développé ce nouveau service avec Elcia. Pour en bénéficier, rien de plus simple. Il suffit au client revendeur de disposer d'une connexion

internet haut débit, de la dernière version du logiciel ProDevis avec un contrat à jour et de s'inscrire auprès de Soprofen. Ce nouveau service est totalement gratuit. Une fois cette étape effectuée, le professionnel a tous les éléments en main pour passer sa première commande en ligne ! Une fois le devis réalisé et validé par le particulier, d'un simple clic, le revendeur convertit sa commande client en commande fournisseur. Soprofen l'intègre automatiquement dans son système de

planification et lui envoie rapidement une confirmation. En supprimant tout risque d'erreur, le système de commande offre un gain de temps considérable dans le passage et le traitement des commandes et garantit une plus grande réactivité entre les différents interlocuteurs. Soprofen compte déployer son système de commande en ligne chez l'ensemble de ses partenaires à la recherche d'une solution économique, écologique et fiable. ■■

Merci ma fenêtre

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

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

VITRAGE-ET-FENETRE.COM

Un site de Saint-Gobain Glass France


SAINT-GOBAIN

Saint-Gobain Glass

Photographe : Marc Ramos

GRENADÉ & SPARKS

REYNAERS DÉVOILE SA NOUVELLE IMAGE

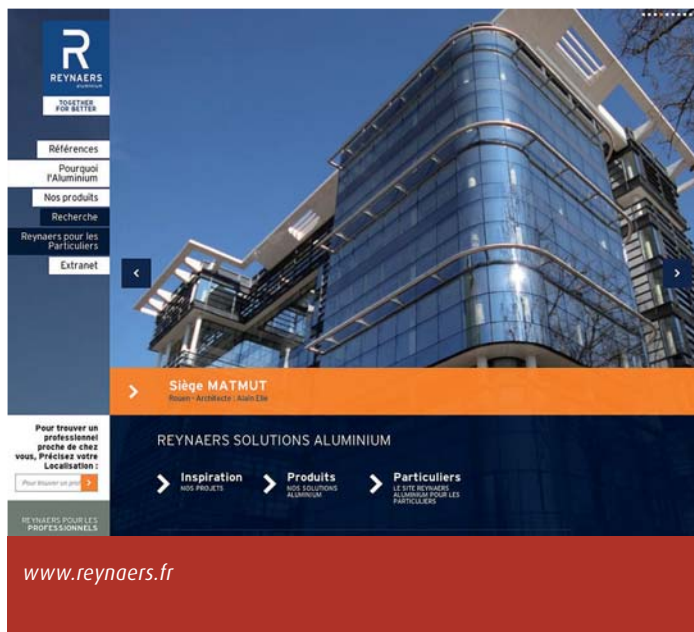
En parfaite adéquation avec son expertise dans le développement de systèmes architecturaux innovants et durables en aluminium, Reynaers a entièrement repensé et relooké son site internet. www.reynaers.fr se dote d'une nouvelle ligne graphique résolument moderne, aérée et élégante - signe du dynamisme de l'entreprise - et une terminologie simplifiée pour une navigation plus aisée et conviviale. Avec son interface modulaire et souple, ce nouveau site est destiné à mieux informer et à apporter des outils efficaces aux particuliers

et aux professionnels en quête d'inspiration et de solutions. Le site propose ainsi 3 clés d'entrée :

Inspiration : une rubrique présentant les réalisations Reynaers avec des modules de recherche par pays, par type de construction, de projet ou encore par style.

Produits : une rubrique avec les différentes gammes de solutions aluminium (coulissants, fenêtres, portes, murs-rideaux, brise soleil, vérandas...).

Particuliers : un espace dédié où l'internaute accède d'un simple clic à la liste des Menuisiers Alu Agréés. ■

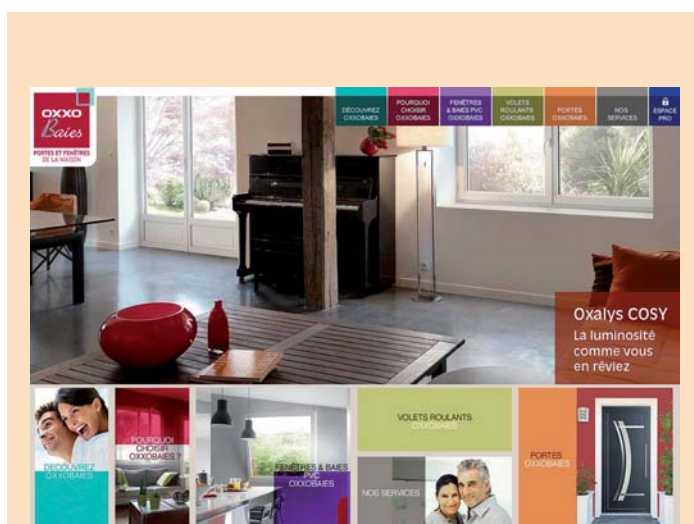


ALUK.FR ÉVOLUE

Cette nouvelle version propose une navigation plus intuitive, avec un design plus moderne et dynamique. L'adoption d'un outil de recherche thématique permet de sélectionner facilement le ou les produits les plus adaptés en fonction des critères recherchés. Cette plateforme numérique, accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone, regroupe un grand nombre d'information : le

savoir-faire et les actualités de la marque, l'offre de produits et de services, des exemples de réalisations.

L'outil de recherche rapide est composé d'une grille de choix, comportant plusieurs critères relatifs aux performances des menuiseries AluK. L'internaute renseigne ces informations pour trouver rapidement le ou les produits les plus adaptés à son projet. ■



WWW.OXXOBAIES.FR UN NOUVEAU SITE POUR LES PARTICULIERS

Pour mettre en valeur ses solutions auprès du grand public, la marque OxxoBaies a repensé sa vitrine web. Avec un graphisme entièrement revu, très moderne et coloré, faisant la part belle aux visuels d'ambiance, le nouveau site OxxoBaies offre

aux internautes une navigation agréable et conviviale, construite autour des trois gammes de produits du fabricant : fenêtres Oxalys et baies coulissantes Avena, volets roulants Solstice et Eclipse et les portes d'entrée Oxalys. ■



LES
DEFIS
BEL'M

N°1/ Réaliser une entrée majestueuse de 5 m de haut

Le challenge

Comment créer une entrée majestueuse de 4,80 m de haut et 3,10 m de large dans une ancienne ferme de 1890 ? Les propriétaires veulent en faire leur résidence principale et y créer un magnifique espace de vie. Le défi est lancé à Bel'm !

L'idée Bel'm

Dimensions hors norme, bâtiment de caractère... le sur-mesure s'impose. Bel'm optera pour une porte en bois Estampe en double vantaux avec grille traditionnelle en ferronnerie, et imposte vitrée majestueuse supportée par un linteau maçonné.

Le résultat

L'ensemble bénéficie d'une esthétique incomparable, sur laquelle les 200 kg de vitrage viennent apporter toute la lumière dans la pièce de vie ! Cette architecture unique fait de l'entrée un lieu où il fait bon vivre et accueillir.

+ de belles réalisations sur belm.fr

BeL'M

La PORTE D'ENTRÉE A UN NOM

LAPEYRE INVESTIT 3,5 MILLIONS D'EUROS DANS SON USINE DE COUGNAUD (85)



Lapeyre est présent sur le secteur du PVC, de l'aluminium, du bois et de l'aluboïs. L'entreprise dispose, en France, de 6 usines et bureaux d'études associés, spécialisés dans la fabrication de menuiseries, grâce auxquels elle produit plus de 570 000 fenêtres par an. Aujourd'hui, Lapeyre se développe sur le marché du PVC et investit 3,5 millions d'euros

dans son usine de Cougnaud. Ses objectifs : accroître sa productivité, mettre au point de nouvelles solutions de pose et améliorer la qualité ainsi que l'esthétique des produits proposés. L'usine de fenêtres PVC Lapeyre de Cougnaud maîtrise la fabrication de ses menuiseries de la matière première au produit fini. Sur une superficie totale couverte

de 33 750 m², elle dispose ainsi d'un atelier permettant de produire le «dry-blend», suivant une formule propre à Lapeyre qui garantit un très haut niveau de performances. Cette matière première est utilisée dans un bâtiment réservé à l'extrusion du PVC pour la réalisation des profilés. L'ensemble est complété de différentes lignes d'assemblage pour les fenêtres, portes-fenêtres, baies coulissantes, portes d'entrée, menuiseries cintrées, couleurs...

Répartis sur 3 ans, les investissements réalisés dans l'usine de Cougnaud vont permettre de simplifier les flux, d'adapter les capacités de production et d'intégrer les dernières innovations technologiques afin de gagner en compétitivité et en qualité sur les menuiseries produites. À ce jour, une première partie a été réalisée comprenant :

- ▶ L'intégration d'une nouvelle soudeuse, offrant l'avantage, sur les

menuiseries plaxées et de couleur, de supprimer le trait lié au collage sur l'angle des menuiseries pour une esthétique inégalée proche de celle des menuiseries aluminium.

- ▶ La première phase de mise en place de la nouvelle ligne dédiée aux portes d'entrée. Auparavant composée de différents ateliers, la ligne de portes d'entrée est aujourd'hui regroupée au sein d'un espace dédié au centre de l'usine.

- ▶ La création d'une nouvelle emballuse afin de garantir une meilleure protection lors de l'expédition et d'optimiser les flux.

Cette année, la modernisation de l'usine se poursuit avec :

- ▶ L'intégration d'une plaxeuse automatisée qui permet de changer de décor très rapidement.

L'intégration d'un centre d'usinage très performant permettant d'optimiser le coût de revient sur les menuiseries simples. ■■

RÉCOMPENSE

LA FENÊTRE MIXTE FUTURA® DE BIEBER, RÉCOMPENSÉE



La fenêtre La fenêtre mixte bois/alu Futura® de Bieber obtient le premier prix au concours international Passivhaus Component Award 2014. A l'occasion de la 18^{ème} Conférence Internationale Maison Passive qui s'est tenue en avril à Aix La Chapelle (Allemagne), le Passivhaus Institut (PHI de Darmstadt) a lancé un grand concours au niveau mondial afin de récompenser les composants

avant-gardistes en matière d'économie d'énergie. Beau succès pour la société Bieber puisque c'est sa dernière nouveauté, la fenêtre Futura® qui a décroché la 1^{ère} place au niveau de la menuiseries mixte bois/alu. Avec ses lignes épurées et son vitrage collé, la fenêtre passive à ouvrant caché mixte bois/alu Futura® bénéficie de la certification passive dans la classification pH A. Grâce à ses caractéristiques techniques, thermiques et architecturales attrayantes, la fenêtre Futura® de Bieber a conquis le jury à l'unanimité. Une belle victoire pour la société alsacienne puisque en 18 éditions, c'est la première fois qu'un produit français est récompensé de la plus haute distinction : une fierté pour toute l'équipe Bieber qui prouve que la France a réellement sa place sur ce marché et que le made in France sur



Dr. Feist, fondateur du «Passivhaus Institut» et Christophe Bieber, PDG de Bieber Bois devant la fenêtre Futura®

ce secteur est reconnu au niveau mondial. Imaginée, conçue et fabriquée en France, la fenêtre Futura® est un produit très compétitif à l'international. Un savoir faire français reconnu puisque la fenêtre Bieber Optiwin tout bois a également été primé lors de la convention. La Conférence Internationale Maison

Passive est à ce jour la plus grande rencontre mondiale d'experts de la construction passive avec plus de 11 000 congressistes venus de 45 pays. Le Passivhaus Component Award est le seul concours qui compare au niveau international des menuiseries passives. ■■

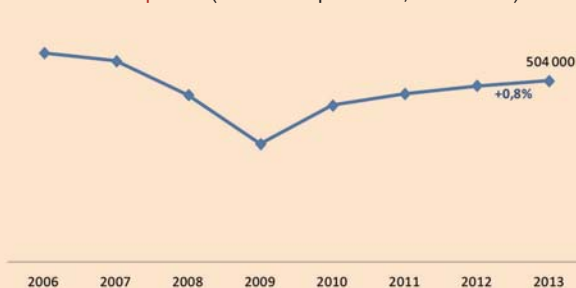


DES GRANDES OUVERTURES POUR PLUS DE LIBERTÉ

Le plaisir de réaliser votre rêve avec plus d'espace, de transparence et lumière grâce à la possibilité de dimensionnement hors du commun fusionnant l'intérieur avec l'extérieur participant ainsi à une meilleure qualité de vie. Nos solutions sur mesure ainsi que la mixité des matériaux aluminium ou bois/aluminium allié à la finesse de nos profils permettent de grandes surfaces vitrées. Solarlux un investissement en qualité de vie à long terme.

LE MARCHÉ DE LA PORTE D'ENTRÉE EN MAISON INDIVIDUELLE

Evolution des ventes de portes d'entrée en France
en nombre de portes (Source : Enquête TBC, mars 2014)



TBC Générateur d'Innovation® a réalisé, en février 2014, une large enquête (plus de 50 professionnels de la porte d'entrée - fabricants industriels, fournisseurs, distributeurs, installateurs - ont ainsi été interrogés) afin de mesurer le marché global de la porte d'entrée en France, et d'évaluer le poids de chaque segment de marché (neuf / rénovation) et la part de chaque matériau (PVC, aluminium, bois, composite, mixte...). Cette analyse relève notamment que, malgré un ralentissement du marché des menuiseries, le marché de la porte d'entrée reste stable avec 504 000 portes d'entrée installées en France en 2013. Il propose également une synthèse de la vision des professionnels interrogés sur l'évolution du marché pour 2014 :

- ▶ Les enjeux pour les fabricants industriels
- ▶ Les prévisions d'activité pour 2014, les segments de marché porteurs
- ▶ Les innovations technologiques attendues

Les grandes tendances du marché de la porte d'entrée.

Le marché de la porte d'entrée est stable.

Les consultants TBC ont constaté une très légère progression du nombre de portes d'entrée de maison individuelle installées en France. Les estimations TBC portent ainsi le marché à 504 000 portes d'entrée installées en maison individuelle en France en 2013, soit une hausse de 0,8% cette année.

Un marché dominé par la rénovation : En 2013 le marché de la rénovation consolide sa position et s'impose

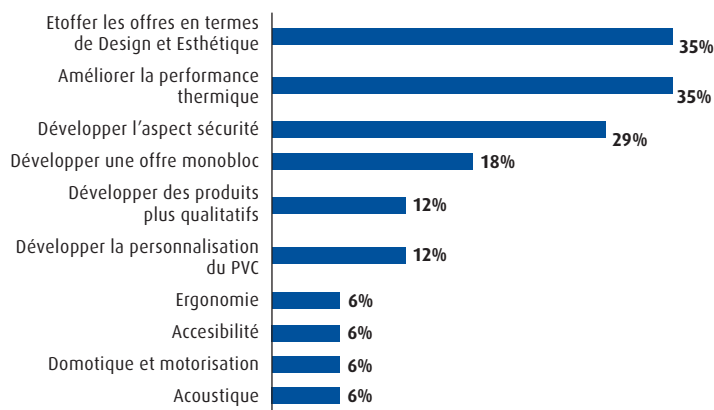
comme le segment le plus dynamique en matière de porte d'entrée de maison individuelle. Les ventes de portes d'entrée ont reculé en construction neuve l'année dernière. En cause : le repli prononcé des dépôts de permis depuis quelques années ; le contexte économique pèse sur le moral des Français qui retardent leur projet d'investissement...

Les portes en aluminium poursuivent leur hausse, les portes en PVC maintiennent leur position :

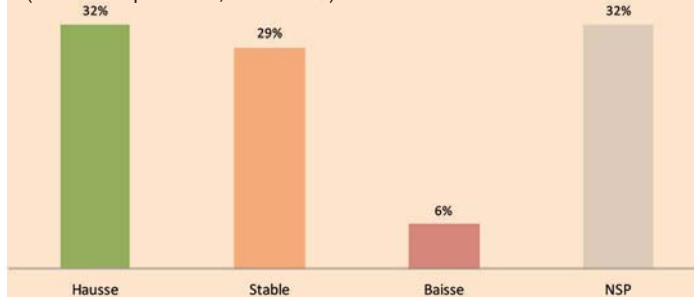
Le PVC demeure le principal matériau utilisé pour les ouvrants de porte d'entrée de maison individuelle, cependant il marque le pas en 2013 avec une croissance moins importante que celle des portes en aluminium qui ont pris des parts de marché très significatives. Désormais, sur le marché de la porte d'entrée en maison individuelle, le PVC et l'aluminium sont au coude à coude. L'acier tire également son épingle du jeu. Le bois, quant à lui, a fortement reculé.

Quelles évolutions produits envisagez-vous à l'avenir ?

en nombre de réponses (Source : Enquête TBC, Janvier 2014)



Comment pensez-vous que vont évoluer vos ventes d'entrée en 2014 ?
(Source : Enquête TBC, mars 2014)



Quelle vision les professionnels de la porte d'entrée ont-ils de l'évolution du marché ?

Une vision positive de l'évolution de leur activité « porte d'entrée » pour 2014.

Les professionnels de la porte d'entrée (fabricants spécialistes, menuisiers industriels et fournisseurs) ont été interrogés sur leur vision du marché dans son ensemble pour 2014. La majorité d'entre eux (32%) prévoit une augmentation des ventes. Seulement 6% envisagent une baisse d'activité.

Néanmoins 32% d'entre eux ne se prononcent pas, jugeant le contexte actuel trop incertain.

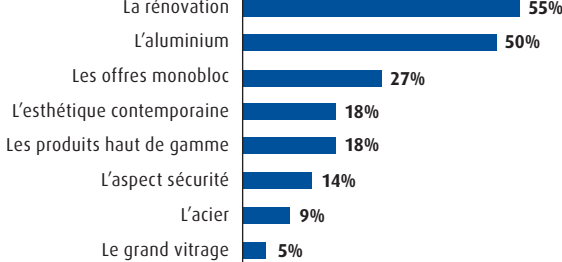
La rénovation et l'aluminium : des segments d'avenir

D'après les répondants (fabricants industriels, distributeurs et installateurs), les segments porteurs sur le marché de la porte d'entrée sont :

- ▶ La rénovation (55%)
- ▶ L'aluminium (50%)
- ▶ Le monobloc (27%)*

Quels sont les segments porteurs sur le marché de la porte d'entrée ?

en nombre de réponses (Source : Enquête TBC, Janvier 2014)



Les innovations attendues : des efforts sur le design et la thermique

Les principaux axes de développement, en matière d'innovation produits, cités par les fabricants et par les distributeurs interrogés, portent sur :

- ▶ Le design et l'esthétique : avec des produits plus personnalisables (35% des réponses citées)
- ▶ La performance thermique : vers des portes plus épaisses (35%)
- ▶ Des produits plus sécuritaires (29%)*. ■■

*Le total est différent de 100% car les répondants ont donné plusieurs réponses.

Rejoignez un réseau résolument différent !

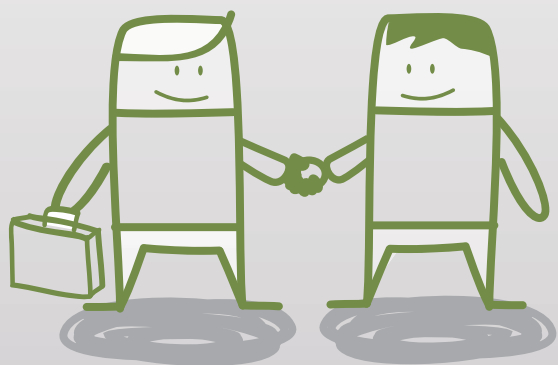


Résolument leader de l'offre multiproduits pour augmenter votre chiffre d'affaires : **stores, pergolas, fenêtres, volets, portes d'entrée, portails et portes de garage.**

Résolument puissant et en pleine croissance pour votre réussite personnelle et professionnelle : profitez de plus de **25 ans d'expérience.**

Résolument collaboratif et participatif car chaque adhérent, indépendant, profite pleinement de l'expertise et de la maîtrise métiers des **100 magasins du réseau.**

Résolument visible grâce à une communication promotionnelle nationale et locale audacieuse : une double présence en **télé et radio en 2014.**



Retrouvez les témoignages des nouveaux associés Monsieur Store et découvrez les opportunités d'implantation sur 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

SALON

LA NOUVELLE GÉNÉRATION FAIT LE SHOW SUR ARTIBAT



Si les visiteurs d'Artibat sont si nombreux à se rendre sur le salon depuis 26 ans, c'est pour découvrir ce que sont et seront les grandes tendances du secteur du bâtiment. C'est par la qualité de son offre exposants qu'Artibat est devenu au fil des années le salon de référence de la construction du Grand Ouest. C'est par la transmission des savoirs et la démonstration que le salon se différencie aujourd'hui. Artibat s'est donné pour mission de mettre en valeur l'expertise des professionnels mais aussi des jeunes, relève du secteur du bâtiment. A l'initiative des organisateurs du salon, les apprentis des CFA* de Bretagne et des Pays de la Loire investissent cette année

les halls du Parc des Expositions de Rennes afin de présenter leur savoir-faire autour d'animations inédites. Toutes les générations des acteurs de la filière sont ainsi réunies en un même lieu d'échange et de partage des savoirs. Dès septembre 2014, les apprentis sélectionnés plancheront sur des démonstrations mettant en scène les matériaux et techniques de construction de demain. Développé en partenariat avec des industriels, chaque projet valorise les produits innovants et les acteurs qui les mettent en œuvre pour inciter visiteurs et exposants à recourir à l'apprentissage et à développer des partenariats de branche. ■

*Centre de Formation des Apprentis

ARTIBAT EN CHIFFRES :

14^{ème} édition - Du 22 au 24 Octobre 2014

- Surface : 65 000 m² d'exposition (dont 70 % couverts)
- Exposants : Plus de 1 000 fabricants et distributeurs (1030 en 2012, certifiés OJS)
- Visiteurs : 40 000 attendus (38 044 en 2012, certifiés OJS). ■■

FORMATION

SIGNATURE DE LA CONVENTION SUR LA FORMATION DES PROFESSIONNELS DU SECTEUR AUX ÉCONOMIES D'ÉNERGIE (FEEBAT)

«500 000 logements isolés par an, c'est près de 75 000 emplois», Ségolène ROYAL, ministre de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie, et Sylvia PINEL, ministre du Logement et de l'Égalité des territoires, ont tenu une table ronde de la filière bâtiment et signé la convention sur la formation des professionnels du secteur aux économies d'énergie (FEEBAT). Les ministres ont souhaité pouvoir échanger avec les acteurs d'un secteur stratégique pour la transition écologique et dans la bataille pour l'emploi, afin de recueillir leurs attentes et de les mobiliser autour de leur objectif : accélérer les travaux de rénovation énergétique. Le Plan de rénovation énergétique de l'habitat ambitionne un rythme de rénovation de 500 000 logements par an d'ici à 2017. Il vise à faire diminuer de 38 % la consommation d'énergie dans le secteur du bâtiment à horizon 2020 et réduire les factures d'énergie qui

présentent lourdement sur le pouvoir d'achat des Français. L'un des volets de ce plan porte sur la montée en compétence des professionnels, car il est nécessaire d'accompagner la transition écologique dans le secteur du bâtiment. La convention signée renforce le programme de formation aux économies d'énergie des artisans et entreprises du bâtiment pour la période 2014-2017. Avec ce nouvel engagement, 25 000 professionnels pourront se former chaque année entre 2014 et 2017. En renforçant un savoir-faire professionnel de qualité et en développant des emplois nouveaux, durables et non délocalisables, ces formations et le développement de l'apprentissage sont des indispensables pour que le Plan de rénovation énergétique de l'habitat atteigne son objectif

Formation aux
Économies
d'Énergie dans
le Bâtiment



de 500 000 logements rénovés par an d'ici à 2017. Pleinement opérationnel depuis septembre 2013, ce plan comporte des aides financières (nouvelles primes et subvention pour les familles les plus modestes) qui ont été considérablement renforcées. Avec le soutien des collectivités, au premier rang desquelles les régions, les familles modestes voient le montant de leurs travaux (dans une enveloppe de 15 000 euros) pris en charge par les aides publiques jusqu'à 80 %, voire parfois 100 %. ■■

TROPHÉES HERCULE PRO RÉCOMPENSÉ

C'est au Grand hôtel Intercontinental Opéra à Paris que la société Hercule Pro a été élue « Produit du BTP par les Professionnels ». C'est Julia Billard, la fille du fondateur Philippe Billard, qui a eu l'honneur de recevoir le trophée. Avec plus de 320 000 entreprises contactées, l'élection des Produits du BTP s'est imposée comme le label de référence décerné par les professionnels eux-mêmes. ■■





ARALYA-DESIGN / EXTHRÊME

UN DUO TOUT SIMPLEMENT PERFORMANT !

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

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

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



CROISSANCE

ACQUISITION DE CRÉAL ET NOËL PAR FRANCIAFLEX

Franciaflex poursuit sa croissance externe, totalisant désormais sur le territoire français 900 employés, 9 usines et un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros. Sur un marché en pleine concentration des métiers, Franciaflex a choisi ses champs d'actions prioritaires pour investir. L'acquisition des sociétés Noël et Créal lui permet d'associer son savoir-faire à ceux d'entreprises bien implantées localement, dotées d'une solide notoriété et dont la valeur ajoutée répond au besoin de compléter son portefeuille d'activités. Cette croissance externe apporte au groupe Franciaflex les moyens d'accompagner son développement en renforçant ses positions sur le marché de la baie autour de :

- ▶ Une diversification et un renforcement de son offre produits en menuiseries PVC et Aluminium, domaines d'expertise respectifs de Noël et Créal.
- ▶ Une capitalisation sur deux marques à forte notoriété locale et aux savoir-faire reconnus. Un accroissement de sa force de vente et un maillage commercial plus fin, étendu au Sud-Ouest avec Noël et au Sud-Est avec Créal. La prise de parts de marché dans ces régions. Ce rapprochement stratégique permet en outre à Franciaflex de créer de nombreuses synergies parmi lesquelles :
- ▶ Un développement de la capacité industrielle de ses sites avec l'acquisition de 4 nouvelles usines qui s'ajoutent aux 5 usines existantes de Franciaflex,

- ▶ Une mutualisation intelligente des fonctions informatiques, achat, ressources humaines et transport,
- ▶ Un dynamisme soutenu de son offre produit dans l'ensemble de ses gammes.



Max Pagniol, Directeur Général de Franciaflex

«L'acquisition de deux marques à forte notoriété et largement implantées dans le Sud Est et Sud Ouest de la France signent notre modèle de croissance externe, indique Max Pagniol, Directeur Général de Franciaflex. Développer nos parts de marché, consolider notre portefeuille produits, intensifier notre présence au niveau national, tels sont nos objectifs à court et moyen terme. Un développement par croissance externe qui s'inscrit dans notre volonté de capitaliser sur la fabrication française de nos produits et un maintien de l'emploi permettant de nourrir le tissu socio-économique des régions du Sud-Est et du Sud-Ouest». ■■

ÉCO-CONDITIONNALITÉ FORTE PROGRESSION DES QUALIFICATIONS RGE DÉLIVRÉES PAR QUALIBAT



Alertés par leurs organisations professionnelles sur les risques de ne plus avoir accès aux chantiers des particuliers qui entreprendront des travaux de rénovation énergétique dans leur logement à compter du 1 juillet prochain, date de l'entrée en vigueur de l'éco-conditionnalité, les artisans et entreprises du bâtiment concernés mettent les bouchées doubles pour obtenir cette qualification « Reconnu Garant de l'Environnement » (RGE). Dans ce contexte, Qualibat fait face, depuis le début de l'année, à un surcroît de son activité de qualification RGE, dont l'offre est constituée de trois signes de qualité : ECO Artisan®, Pros de la Performance Énergétique® et Qualibat Mention Efficacité énergétique. Ainsi, Qualibat comptait, fin avril, plus de 8 000 entreprises RGE. Parmi ces entreprises, on dénombre 3 530 ECO Artisan® et 1 320 Pros de la Performance Énergétique®, marques respectives de la CAPEB et de la Fédération Française du Bâtiment (FFB) qui ont été intégrées, le 1^{er} janvier dernier, dans la nomenclature Qualibat parmi l'ensemble des qualifications RGE. Plus significative encore est l'explosion du nombre de demandes de qualifications RGE enregistrées depuis

le début de l'année. Près de 8 000 demandes ont, en effet, été déposées dans les agences de Qualibat entre le 1^{er} janvier et le 30 avril dernier, contre 2 000 sur la même période de 2013. Loin de se stabiliser, le nombre de demandes ne cesse de croître mois après mois, passant de 1 000 en janvier à près de 3 000 sur le seul mois d'avril. Qualibat s'apprête à mettre en place de nouveaux moyens pour faire face à tout nouvel accroissement de la demande de qualifications ; laquelle devrait aller en s'amplifiant à l'approche de la date butoir du 1^{er} juillet, sachant que de nombreuses entreprises attendent encore la publication des décrets officialisant l'éco-conditionnalité pour se lancer dans la démarche de qualification RGE. Qualibat estime que le cap des 20 000 qualifications RGE devrait être atteint d'ici à fin décembre. En ajoutant les qualifications RGE délivrées par QUALIFELEC et QUALIT'EnR, la filière du bâtiment devrait compter 30 000 entreprises RGE à la fin de l'année. ■■



ENERGIE L'ECO-CALCULATEUR REHAU

Rehau a développé un comparateur de fenêtres afin de mesurer les gains énergétiques et financiers entre deux systèmes de fenêtres. Accessible gratuitement sur le site internet de Rehau France (<http://www.rehau.fr/eco-calculateur>), le particulier ou le professionnel peut comparer facilement et en un clic, l'efficacité des systèmes REHAU Titanium Design, Rehau Aralya Design ou autres, en

sélectionnant simplement le type de fenêtre auquel sont associés le type et la performance du vitrage. Les systèmes comparés peuvent aussi bien être fabriqués dans des matériaux tels que l'aluminium, l'acier, le bois, etc. Les économies réalisées sont alors affichées sous forme de graphique, facilitant ainsi leur compréhension pour n'importe quel utilisateur. ■■

SOLEAL 55, le coulissant grand-angle

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



The world looks better® (Et le monde est plus beau)



Grandes dimensions

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



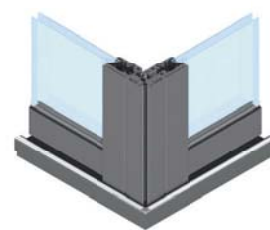
Design fonctionnel

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



Mise en œuvre aisée

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



Applications variées

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



www.technal.com

The world looks better



NOMINATIONS

CHANGEMENT DE DIRECTION CHEZ REED EXPOSITIONS FRANCE



Guillaume Loizeaud est nommé Directeur de la division Construction et **Catherine Rousselot Donnadille** est promue **Directrice Marketing** Communication de la division Construction de Reed Expositions France. Guillaume Loizeaud qui succède à Stéphanie Auxenfans,

prend aujourd'hui la direction de la division Construction de Reed Expositions France. Agé de 38 ans, ingénieur diplômé de l'École Supérieure du Bois à Nantes puis d'un DESS Marketing à la Sorbonne, Guillaume Loizeaud assure d'ores et déjà la conduite des salons Batimat, Interclima+Elec, Idéobain et Equipbaie-Métal Expo. Guillaume Loizeaud a 13 années d'expérience dans le secteur du bâtiment et acquis une connaissance large des différentes filières tant dans la distribution (grand-public et professionnelle) que dans l'industrie des matériaux de construction. Il commence sa carrière en 2001 au sein du Groupe Lapeyre en charge du marketing d'une gamme stratégique pour le distributeur-fabricant, les menuiseries extérieures (fenêtres, portes, volets...). En 2005,

il rejoint le leader français de l'aménagement intérieur (Placoplatre) et en prendra la direction Marketing France en 2007. Il met en oeuvre une stratégie marketing dédiée à l'innovation produits/systèmes et services avec desancements à forte contribution pour le fabricant comme la première plaque de plâtre acoustique pour l'habitat ou le service de recyclage des déchets de chantier. En 2010, il rejoint Saint-gobain Eurocoustic en tant que Directeur Général de la Business Unit. Catherine Rousselot Donnadille viendra compléter la nouvelle équipe de la division Construction en tant que Directrice Marketing et Communication. Véritable professionnelle des salons, Catherine Rousselot Donnadille entre chez Reed Expositions France en 2001 au sein de la division Franchise. En

13 ans de carrière, elle aura contribué à l'évolution du salon Franchise Expo Paris, à son repositionnement, à son développement en province (avec le lancement de Top Franchise Méditerranée) et à l'international ainsi que sur Internet (Franchise Expo Online et l'Observatoire de la Franchise), permettant une croissance solide en termes de fréquentation, de nombre d'exposants et de qualité de contenu proposé. Une association pertinente et complémentaire qui combine connaissance du secteur du bâtiment et maîtrise du média salon. Le tout sous la houlette de **Sylvie Fourn**, Directrice de Pôle comprenant les Divisions Environnement, Industrie, Santé, Sécurité et maintenant Construction (19 salons en tout). ■

LOÏC HEUZÉ NOMMÉ PRÉSIDENT DU COMITÉ EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DU MEDEF

Loïc Heuzé, Directeur des Relations Extérieures de Delta Dore, et sous mandat de la FIEEC (Fédération des Industries Electriques, Electroniques et de Communication), vient d'être nommé co-président, avec la Fédération Française du Bâtiment, du Comité Efficacité Energétique, au sein du pôle développement durable du MEDEF. Au sein du MEDEF, Loïc Heuzé représentera les professionnels des industries électriques, électroniques et de communication et portera la vision et les propositions de la FIEEC sur l'ensemble des enjeux de société qui nous font face : transition énergétique,

efficacité énergétique, vieillissement des populations, sécurité et confiance... Désormais à la tête du Comité Efficacité Energétique, il s'attachera à mettre l'enjeu de compétitivité au cœur des politiques, à identifier les leviers et scénarios les plus pertinents pour répondre à ces défis, à favoriser la structuration de filières françaises performantes et à défendre une meilleure utilisation de l'énergie. Il portera également la voix des ETI (entreprise de taille intermédiaire) qui doivent participer à l'enjeu de la transition énergétique. ■



YVES DELEYE DIRECTEUR DES FILIALES AGC



Yves Deleye prend la direction des filiales de transformation AGC pour la zone France,

Belgique, Pays-Bas. Il remplacera pour la partie française Jean-Pierre Lemetayer qui quitte le Groupe AGC Europe. Ingénieur de formation, Yves Deleye, 56 ans, avait rejoint le Groupe AGC en 1989 où il a successivement assuré les fonctions de directeur général de plusieurs sites de transformation en Belgique et aux Pays-Bas, directeur des entités de transformation au Benelux et Industrial Excellence & Total Quality Manager de la division building d'AGC Europe. ■

NOMINATION

MARC PHILIPPOTEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL DE ROTO FRANK

Après diverses expériences commerciales au sein d'une entreprise de fourniture et pose de menuiseries PVC, puis auprès de Vachette, fabricant de serrures, cylindres et verrous, Marc Philippoteau réalise un parcours professionnel riche et varié de plus de 13 ans au sein du Groupe VEKA, spécialisé en extrusion de profilés en PVC. Ses qualités l'amènent à exercer successivement les fonctions d'Animateur réseau Fenêtrier Veka®, de Responsable de réseau au niveau national, puis de Directeur Commercial. Ces postes à responsabilité perfectionnent un profil se démarquant déjà par sa polyvalence, son autonomie, son relationnel ainsi que par ses capacités d'encadrement et de direction. Riche de son expertise dans le monde de la

menuiserie, Marc Philippoteau, 39 ans, met aujourd'hui tout son dynamisme au service du Groupe ROTO. En intégrant la filiale française ROTO FRANK Ferrures au poste de Directeur Général, il donne une nouvelle impulsion à sa carrière professionnelle et s'inscrit dans la continuité d'un management performant,

gage de qualité et de sécurité des produits : « convaincu par les valeurs ROTO FRANK, ses hommes et ses produits, c'est avec joie que j'intègre l'entreprise pour poursuivre le travail accompli et développer notre présence sur la marché français », exprime cet expert des systèmes de menuiseries. ■



Francisc Gimeno directeur général de Roto Sud-Europe (à gauche) et Marc Philippoteau (à droite).

LIQUIDATION SAMIC PRODUCTION EN LIQUIDATION

Début mai, le tribunal de commerce d'Angers a prononcé la liquidation judiciaire de la société Samic production de Gesté, spécialisée dans la fabrication de portes et fenêtres en bois. La décision est assortie d'une autorisation de poursuite d'activité pendant trois mois, afin de trouver un éventuel repreneur. Placée en redressement judiciaire le 25 juillet 2012, l'entreprise, qui compte 154 salariés, a connu depuis des prolongations successives (la dernière en février), sans pour autant réussir à redresser ses résultats. ■

LINK
exhibitions

Key to markets

Messe Stuttgart



R+T AUSTRALIA

21 - 23 AUGUST 2014 MELBOURNE

Be part of Australia's first specialised b2b trade fair dedicated to roller shutters, doors/gates, windows and sun protection systems.



August 21-23, 2014 at the Melbourne Convention & Exhibition Centre.



R+T AUSTRALIA

International trade fair for roller shutters, doors/gates, windows and sun protection systems

www.rt-australia.com

THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.

www.rt-expo.com

Supported by:



SNEP

50 ANS DE PROMOTION D'UNE FILIÈRE D'AVENIR

Depuis la création du Syndicat des Professionnels du Boudinage en 1964, un demi-siècle s'est écoulé. Yves Dubois, Président du Syndicat National de l'Extrusion Plastique, Directeur Général de Deceuninck France et Directeur Zone Sud-Ouest Europe de Deceuninck, et Yann de Bénazé, Président de la Section Gammistes et responsable de la Commission Communication du SNEP, Président de Profine France et manager zone Europe du Sud, tracent les bilans et perspectives de cet organisme qui représente une filière transversale.

Pour Yves Dubois, dans sa 5^e année de présidence (2^e mandat), la défense du PVC a été le sujet n°1 via des actions multiples menées pour valoriser ses atouts intrinsèques - dont le recyclage de 43 578 T en France en 2013 - et lutter contre sa discrimination dans certaines villes. Les études techniques propres à développer son utilisation ont été le 2^e axe : études feu et caractéristiques thermiques par exemple. Le lobbying reste le 3^e enjeu majeur pour promouvoir une profession pourvoyeuse d'emplois non délocalisables et de produits qualitatifs.

Regarder devant

Cet engagement sera développé, en France comme au niveau européen* pour resserrer les liens avec les organismes voisins de l'UE et continuer à être moteur de l'élaboration des règles communautaires afin d'éviter

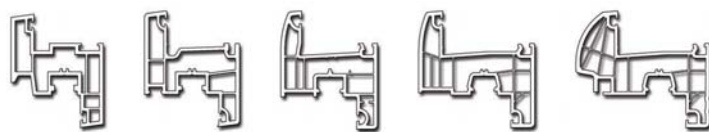
tout diktat contraire aux intérêts de la Profession en France. L'évolution des RT France sera attentivement suivie et la maîtrise des systèmes (gammas et compound) préservée pour édicter des règles respectueuses du métier. S'appuyant sur une légitimité forte, le SNEP a préservé la cohésion de la profession malgré une économie moins florissante, preuve qu'il apporte une vraie valeur ajoutée à ses adhérents. Son Président ne cache pas l'inquiétude suscitée par une crise durable qui fragilise le secteur : sensibilité accrue des entreprises à faible surface financière et consolidation en cours des acteurs. « L'action du SNEP est d'autant plus cruciale pour maîtriser l'évolution structurelle du marché et aider la Profession à s'y adapter ». Le 2^e élément de vigilance se situe au niveau européen : « Marquage CE versus marquage NF. Ce n'est pas neutre dans l'arrivée des grands acteurs de l'Europe de l'Est ». Yann de Bénazé, actif au sein du SNEP depuis 10 ans, rejoint Yves Dubois sur les enjeux fondamentaux : valoriser, défendre et structurer une profession. « Le SNEP bouge, mais certains sujets restent d'actualité : caractéristiques environnementales, recyclage, esthétique conforme aux exigences des architectes, notamment les ABF ». Il doit continuer d'ouvrir ses portes : matière, produit et son habillage, outillage, produits complémentaires. Ayant récemment accueilli fabricants de films de plaxage et acteurs du recyclage, il peut envisager de lancer d'autres passerelles, avec les acteurs du vitrage par exemple, et mener d'autres actions ponctuelles communes, comme les études feu réalisées avec les fabricants de goulottes



2014 : atelier d'extrusion. ©Profialis

L'ORGANISATION DU SNEP :

- **Budget** : De l'ordre du demi-million d'€, le budget, alimenté par les cotisations, couvre fonctionnement, études et essais techniques, communication et veille technologique.
- **Représentativité** : L'organisation en 3 collèges - compound, extrusion, gammistes - peut-être augmentée d'un 4^e collège Recyclage, assure un fonctionnement transversal où chacun agit dans ses champs de compétences et partage un langage commun. Sur marché français de l'extrusion plastique de 190 000 T, les adhérents en représentent 150 000 : 82 % fenêtres & huisseries, 5,5 % fermetures, 4,2 % lambris & bardages, 9,3 % autres (câbles) et 1 % clôtures & portails ; une représentativité de 79 % sur l'ensemble profilés plastiques et 90 % pour les profilés fenêtres.
- **Membres fondateurs** : Sociétés Fornells (M. Fornells), Isogaine (Mme Cleret), Jop (M. Corbier), Omniplast (M. Grinne), Plastival (M. de Moustier), Polyfil (M. Rabaud), Primaplast (M. Adam), Rotin-Sadropplast (M. Blanchard), Sterling (M. Quertier) et Wattohm (M. Abony). ■■



5 ouvrants, 30 ans d'évolutions de la fenêtre. ©Profialis



1



2

1 - 1958 : outillage d'extrusion pour une lame de volet roulant. ©Profialis
2 - 1980 : atelier d'extrusion. ©Profialis

et plinthes. Cette ouverture renforce la légitimité du SNEP dont l'action est décisive, en particulier sur des sujets techniques, normatifs et environnementaux : référentiels techniques produits (profilés plaxés, seuils) ou pose (DTA, DTU ou ATEx). Concrète aussi sa participation aux commissions françaises (G56 ou marquage au CSTB) et instances européennes. Le SNEP a été précurseur en Europe en lançant dès le début des années 2000 l'association PVC Recyclage ou les FDES, montrant la voie aux extrudeurs européens. La communication en faveur du PVC reste cruciale, mais complexe, dans un marché plus difficile. Les adhérents qui améliorent leurs produits doivent trouver « le délicat équilibre entre modèle

économique, industriel et environnemental ». La volonté est bien ancrée de mettre la Profession sur le devant du marché en martelant le message en faveur d'un matériau moderne, qui a fait ses preuves et continue à faire évoluer sa conception et sa géométrie. La recherche active (nanoparticules, technologies de la couleur), fera évoluer cette filière à laquelle se dévouent membres du Bureau ou du Conseil d'Administration et permanents du SNEP, autour de son Délégué Général, Éric Châtelain. Le 50^e anniversaire sera l'occasion de communiquer très largement sur les qualités du PVC auprès de la presse, du monde du bâtiment et de la politique. ■■

Sophie Dumoulin

* Le SNEP est membre du conseil d'administration de l'EPPA, European PVC Window Profiles and Related Building Products Association.

Panneau de toiture de véranda
haute performance acoustique
STOP AU BRUIT !



ELS 550  ISOTOIT 



écoutez le silence



CSTB
le label construction

**Faites le test du confort sur www.isosta.fr
et exigez la qualité ISOTOIT**

Même par temps de pluie, restez sous votre véranda ! Pour un confort optimal, le panneau de toiture de véranda ELS 550 combine isolation thermique et haute performance acoustique. ELS 550 absorbe les bruits d'impact. Votre oreille est notre meilleur argument :

Connectez-vous sur www.isosta.fr et écoutez le silence !

Comparez l'enregistrement du bruit d'impact de la pluie sur un panneau standard à celui d'ELS 550. Test comparatif réalisé par le CSTB, Centre scientifique et technique du Bâtiment. Seul ELS 550 permet une telle performance. Vivez votre véranda en toutes saisons !

Demandez ELS 550 ISOTOIT. Appelez le 03 86 83 44 44.



Contact : info@psi-isosta.fr
www.isosta.fr

EQUIPBAIE 2014

RENDEZ-VOUS TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

LE RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELS
FENÊTRE, FERMETURE, PROTECTION SOLAIRE

**EQUIP
BAIE**

18-21 NOV 2014
PARIS - PORTE DE VERSAILLES - Hall 1

NOUVEAUX
EN 2014!

Le Forum Conseil
Le Forum Technique

**Faites le plein
d'innovations!**

4 jours pour :

- Découvrir les dernières innovations en performance énergétique, rénovation, accessibilité, sécurité, domotique, apports solaires, ...
- Rencontrer et échanger dans la convivialité avec tous les acteurs de la profession.

VOTRE ENTRÉE AU SALON SUR
www.equipbaie.com

Reed Expositions METAL EXPO mêmes dates même lieu 100% connecté



Guillaume Loizeaud prend la Direction de la Division Construction de Reed Expositions.

Reed Expositions a dressé fin avril un 1^{er} état des lieux de l'édition 2014 du salon. Programmé du 18 au 21 novembre 2014 à Paris Porte de Versailles, hall 1, il vise un minimum de 20 000 visiteurs.

Le 12 mai, est la date officielle à laquelle Guillaume Loizeaud aura succédé à Stéphanie Auxenfans à la tête de la Division Construction. Fort d'un parcours chez Lapeyre, Placoplâtre et à la BU plafonds eurocoustic de Saint-Gobain, il dirigera donc Equipbaie et Batimat,

IdéoBain et Elec. Il était présenté par Sylvie Fourn, Directrice du Pôle Environnement, Industrie, Santé et Sécurité de Reed Expositions France. Ce pôle intègre la Division Construction, qu'elle supervisera donc et qui accueille une nouvelle directrice marketing et communication, Catherine Rousselot. EquipBaie propose de faire le plein d'innovations. Sa communication est centrée sur un professionnel venu les découvrir (espace à l'entrée du salon et Palmarès des 10 produits les plus performants). Il confortera son expertise sur le forum technique (sessions de 2 h associant sur un sujet d'actualité formation technique et démonstrations, animées par des industriels exposants, leurs techniciens et un installateur) et le Forum Conseil (sessions courtes sur des opportunités de développement de CA & la gestion de l'entreprise ou conférences classiques).

« Les irréductibles Gaulois »

Confirmant maintenir sa présence sur un salon jugé adapté en termes de segmentation du marché définie par un couple offre produits/cible clients, l'un des industriels exposants présent à la conférence se comparait à un « irréductible Gaulois ». Mais chez Reed, l'optimisme est de rigueur : « Le salon se présente bien en nombre et en représentativité », déclarait Sylvie Fourn. Fin avril, il enregistrait 235 exposants inscrits, 80 % de son objectif calqué sur 2012 : 300 exposants dont 35 % d'internationaux. Parmi eux, Franciaflex, France Fermetures, Horizal/Soliso, Kawneer, K.Line, Kompotharm, Lakal, Millet, Profils Systèmes, Renson, Sopropfen ou Technal... 12 % des inscrits sont nouveaux ou de retour sur le salon : Bonnet, Swao ou Winsol. Les exposants étrangers, dont Slovènes et Roumains, viennent de plus de 30 pays. MetalExpo attend une trentaine d'exposants : Jansen/Descasystem, KDI/Forster... Reed avait fait appel à Jean-Pierre Loustaud, Directeur Général de TBC, pour parler marché, de la rénovation en particulier, Dominique Tarrin, Directeur Général de Qualibat, pour parler RGE, et aux représentants de 2 exposants, Didier Viaud, Directeur Marketing de K.Line, et Nicolas Barros, Directeur Marketing et Commercial de Franciaflex, pour enrichir la présentation de TBC sur les segments de marché porteurs :

pour la fenêtre (9,6 M unités installées, estimation fin 2013, 5^e baisse annuelle consécutive depuis 2008), la réno résidentielle individuelle est le 1^{er} débouché et offre des réserves de croissance sur le haut de gamme. Il faut viser innovation et qualité : finesse des profils, finition, modularité des performances, étanchéité, intégration à la façade bioclimatique, ventilation, protection solaire, confort été/hiver, domotique. La réno est aussi devenue l'enjeu majoritaire pour la porte d'entrée (60 % des 504 000 unités vendues en maison individuelle en 2013, à + 0,8 %), alu et concept monobloc tirant le marché. Le volet est en légère décroissance de 1,1 % à 5,99 M unités, à 49,9 % en réno, à > 50 % en alu et avec 72 % de volets roulants à 72 % motorisés. TBC souligne qu'agences et réseaux tirent très bien leur épingle du jeu, avec une croissance à + 5 % sur 2 ans. Concurrencés par les réseaux de rénovation globale, ils diversifient leurs activités. Au cœur de la relance de la rénovation, Le label RGE est déjà arboré par 17 000 entreprises. Les qualifications Efficacité énergétique sont en pleine croissance : près de 8000 entreprises RGE à fin avril et > 7 000 demandes enregistrées depuis début 2014. La menuiserie fait partie des principaux métiers demandeurs, note Dominique Tarrin. ■

Sophie Dumoulin



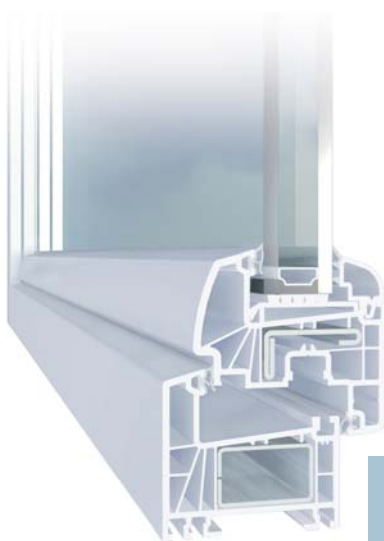
Tribune d'experts : Sylvie Fourn (Reed Expositions), Dominique Tarrin (Qualibat), Jean-Pierre Loustaud (TBC), Didier Viaud (K.Line), Nicolas Barros (Franciaflex).



Cap sur l'excellence

Notre défi, l'excellence

- ▶ Une large gamme de profilés pour menuiseries et fermetures de grande qualité adaptée à toutes les architectures en neuf ou rénovation, traditionnelle ou contemporaine
- ▶ Une large palette de couleurs adaptée au marché
- ▶ Un savoir-faire international parfaitement adapté au marché français
- ▶ Des profilés "made in France" : conception, fabrication et assistance technique française
- ▶ Une démarche volontaire environnementale, matière 100 % recyclable, greenline®, exempt de métaux lourds
- ▶ Des services pour vous accompagner et vous soutenir : technique, commercial, marketing...
- ▶ Des performances optimales acoustiques, thermiques...



Avec la griffe KÖMMERLING, investissez dans des fenêtres PVC haut de gamme.
fenetre-pvc-kommerling.fr



greenline

T : 03 88 71 50 50 / F : 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
koemmerling.fr



KÖMMERLING®

CONGRÈS

ART & FENÊTRES FÊTE SES 20 ANS À LONDRES



Art & Fenêtres a organisé la vingtième édition de son congrès annuel à Paris et Londres. Réunion plénière, ateliers pratiques, soirées londonniennes, près de 250 personnes se sont retrouvées dans une ambiance conviviale et studieuse pour découvrir les nouveautés de l'année et le dispositif de communication planifié.

Après avoir retracé en plénière, l'histoire d'Art & Fenêtres, depuis sa création autour des pionniers encore présents dans le réseau jusqu'aux dernières innovations, toute l'équipe Art

& Fenêtres a été heureuse d'annoncer une progression des chiffres sur l'année 2013 malgré un contexte plus complexe et un marché difficile. Les adhérents ont pu suivre des ateliers de travail animés par des experts du réseau.

Un véritable show-room a été installé dans l'ancien grand magasin Tapis Rouge pour mettre en scène les nouveautés produits de l'année, commercialisées depuis le mois de mars. Ce mini-salon de 250m² a rencontré un grand succès auprès des congressistes.

Jacky le Calvez et son équipe ont également présenté à l'ensemble du réseau le nouveau dispositif de commercialisation de ses nouveautés qui rythmera 2014 : plan de vente, nouveau spot TV, application tactile, documentation commerciale. Tous ces outils accompagneront les adhérents pour faire de ces lancements produits un succès commercial.

Après une journée parisienne dynamique et studieuse, direction Londres !

Au programme : dîner dans un vrai pub londonien accompagné de ses

traditionnelles Fish & Chips, le tout sur un air des Beatles. Une recette anglaise qui a séduit les adhérents tous coiffés d'un chapeau melon. Visite culturelle de Londres, shopping et flânerie... Le congrès s'est clôturé par une soirée de gala dans la réplique d'un célèbre bar de la havane : dîner, soirée dansante, où tous les congressistes se sont retrouvés pour souffler ensemble les bougies des 20 ans du réseau. ■■

UN 50^{ÈME} ADHÉRENT POUR DÉCOSTORY



Après un bilan positif de l'année 2013 et la réélection de Monsieur Dominique Germain à la présidence

du GIE et de Monsieur Norbert Ploton en tant qu'administrateur et Responsable de la Commission Communication lors de l'Assemblée Générale au Sénégal en janvier dernier, l'année 2014 confirme la croissance nationale de DécoStory avec l'intégration de 4 nouveaux membres : LSK HABITAT à Lagord (17), ASYMPOTTE à Lyon (69), L'ATELIER D'AGENCEMENT - BOISSON STORE à Mérignac (33) et HL 45 à Saint-Denis-en-Val (45). Si le réseau d'entreprises

indépendantes spécialistes du store et de la fermeture depuis 26 ans compte désormais 67 points de vente implantés dans toute la France, il écrit surtout une nouvelle page de son histoire avec l'arrivée d'un 50^{ème} adhérent au sein du réseau : la société ASYMPOTTE à Lyon (69). Spécialiste du store, c'est grâce à la réputation du réseau auprès des professionnels du secteur qu'Asymptote a choisi de rejoindre le groupement. Selon Jacques Chazotte, son dirigeant, DécoStory apporte un

appui logistique et marketing essentiel à leur métier grâce à la mise à disposition d'outils d'aide à la vente et de communication comme le catalogue produits. D'autre part, les nombreuses opérations commerciales initiées par le réseau constituent de réelles opportunités pour fidéliser et acquérir de nouveaux clients. Enfin, pour cet adhérent, le cadre convivial et la qualité humaine du réseau constituent de véritables atouts. ■■

JE CHOISIS CARDIN PARCE QU'IL EST SUPÉRIEUR

SYSTÈME DE SÉCURITÉ SANS FIL

RADIO SHIELD

Cardin Elettronica poursuivant sa mission qui se base essentiellement sur la recherche, a recours aux meilleures technologies disponibles actuellement. De cette volonté est né le système SHIELD Cardin, un système de protection multi-action qui sécurise toutes fermetures automatisées en faisant appel à des "détecteurs" qui dialoguent entre eux via radio.

Ce système permet de sécuriser sur plusieurs niveaux les zones concernées:

- 1) protection dans toutes les positions susceptibles de constituer des risques de coupure nette et cisaillement au moyen d'un bord de sécurité sensible;
- 2) protection contre les impacts en bout de vantail sur toute la course du portail au moyen d'un bord de sécurité sensible;
- 3) protection sur la totalité de la zone de débattement du portail au moyen d'un système à rayon infrarouge;
- 4) possibilité de déclencher une activation au moyen de cellules à rayon infrarouge à une distance maximum de 30 m de la fermeture (interface).

Toutes ces fonctions sont réalisées sans connexion filaire entre les différents périphériques.

Les périphériques alimentés par batteries longue durée sont complètement indépendants, ils peuvent être positionnés n'importe où sur la structure et ne nécessitent aucune prédisposition.

L'efficacité du système est soumise à un monitoring constant.

CLASS 3

Le système SHIELD est un système conçu de manière telle à permettre un niveau de sécurité de classe III.

CARDIN ELETTRONICA FRANCE

333, Avenue Marguerite Pery

77127 LIEUSAIN CEDEX

Tél: 01 60 60 39 34

Fax: 01 60 60 39 62

<http://www.cardin.fr>

CARDIN HOTLINE FRANCE

0892 68 67 07

CARDIN
SERVICE
WWW.
CARDIN.
IT

RENCONTRE

KOMILFO AFFIRME SA DIFFÉRENCE



La façade extérieure d'un point de vente Komilfo.



Des totems pédagogiques reprennent les différentes familles de produits.



Banque accueil du nouveau show room de Dol, magasin pilote du nouveau concept et positionnement de Komilfo



Un univers cocooning dans lequel le client est en confiance, et peut faire ses choix en toute quiétude.

Afin de s'inscrire dans une dynamique de croissance, le réseau Komilfo adopte un nouveau positionnement résolument haut de gamme. Le réseau qui compte aujourd'hui 65 adhérents et 92 magasins, prend un nouvel élan en investissant dans un nouveau territoire de communication, un nouveau catalogue et un nouveau concept de magasin.



Pascal Quenechdu

Nous avons rencontré Antoine Le Poulichet, Directeur du réseau Komilfo et Aurélie Denion, Responsable marketing et communication, qui sont tous deux avec Pascal Quenechdu, Président du réseau, et avec l'accompagnement de leur agence de communication LMYR, ainsi que le cabinet d'architecte BRIO RETAIL, à l'initiative de cette nouvelle dynamique qui semble les démarquer de leurs concurrents.



Antoine Le Poulichet

« Nous nous démarquons totalement de notre univers concurrentiel, nous confie Antoine Le Poulichet. Nous lançons un nouveau concept de magasin dont le premier exemple vient d'être inauguré à Dol. Ce travail est l'aboutissement d'une montée en gamme du réseau, pour sortir de la mêlée avec une volonté d'émergence, dans un environnement concurrentiel saturé. »

Ce nouveau concept est avant tout orienté vers le consommateur. L'objectif premier est de le mettre totalement dans un contexte de confiance et de personnalisation. Komilfo l'a bien compris, la femme occupe une place prépondérante

dans les projets d'embellissement de l'habitat et est souvent décisionnaire dans l'acte d'achat. Le réseau oriente donc sa communication de façon décalée, en s'adressant en priorité à ce cœur de cible, la femme, avec trois mots d'ordre : séduire, impacter, se différencier. Une stratégie qui se traduit par des signes graphiques identitaires forts : la féminité, le choix des couleurs évoquant la douceur, des mises en scène élégantes, avec toujours une grande attention portée à la qualité, au professionnalisme, à la confiance et à l'esthétique. Des dispositifs média pour une forte montée en puissance de la notoriété de l'enseigne et cross canal de développement du trafic magasin sont activés avec une orchestration résolument tournée vers la performance. RTL, France TV, cinéma, affichage et presse sont déployés simultanément en phase avec des outils de conquête locaux et une théâtralisation originale en points de vente.

Cette nouvelle identité haut de gamme se déploie à la fois dans la présentation élégante du nouveau catalogue, mais aussi donc au niveau des points de vente avec la mise en place d'un nouveau concept de show room, d'outils institutionnels, en harmonie avec ce positionnement exclusif de l'enseigne en portant haut sa singularité et la qualité de ses prestations. Le magasin pilote de Dol (300 m²) est l'exemple même de ce concept : une démarche de personnalisation très forte du show room avec la photo de l'adhérent au dessus de la banque accueil et sa signature qui atteste la volonté forte de respecter les 6 engagements du réseau. Tout a été pensé



Aurélie Denion

pour mettre en confiance le client dans une ambiance feutrée : des totems pédagogiques par produit et par matériaux, des tarifs clairement affichés, un « parcours client » bien réfléchi afin qu'il se sente bien et en confiance dans cet univers où tout est mis en œuvre pour l'accompagner à l'aboutissement et la personnalisation de son projet. « Le magasin Komilfo de Dol enregistre déjà une croissance de 20 % depuis la mise en place de ce nouveau show room. » précise Antoine Le Poulichet. Notre objectif est de standardiser ce concept à l'ensemble de nos adhérents. 10 magasins devraient être conformes à ce concept d'ici la fin de l'année... »

Le réseau Komilfo affiche une croissance en 2013 de 13,7%, un CA de 100 millions d'euros de produits installés et posés. ■■

Stéphanie Dreux-Laisné



Un agencement harmonieux aux couleurs chaleureuses.

www.markilux.com

fiable · intemporel · élégant

LE STORE PERGOLA MODERNE

La pergola markilux est un mélange d'un store de véranda récompensé et des pieds ronds très fins mais stables. La toile reste entièrement protégée dans le coffre en fermeture, le mécanisme est peu bruyant, l'ensemble est très résistant au vent.



Dirigez-vous vers notre site: www.markilux.com

markilux

TOITURE BIOCLIMATIQUE SUNLINE BY SAPA

Sunline est la nouvelle toiture Bioclimatique de Sapa. Cette nouvelle toiture bioclimatique a été conçue pour faciliter la pose aux installateurs. Livrée en kit, avec la possibilité de visionner une vidéo de montage, sa pose est extrêmement rapide et simple. Pour la pose d'une toiture bioclimatique d'environ 25 m², il faut compter environ 6 H de travail à deux. Validée par le CSTB, Elle affiche une grande résistance aux vents de plus de 230 km/h, lames fermées. Avec des lignes épurées, sans vis apparentes et des coloris tendances, Sunline by Sapa apporte la touche d'un Design sur-mesure pour valoriser les extérieurs de l'habitat.

Elle offre des dimensions qui s'accordent à tous les habitats et une modularité permettant de couvrir de grandes surfaces (terrasse de restaurant, préau, galerie marchande). Elle associe le bien-être, grâce à un espace de vie où l'apport solaire est maîtrisé et ajusté. Une simple télécommande suffit pour activer les lames à la demande. Fermée, la toiture devient étanche et résiste aux conditions climatiques extrêmes. Avec une optimisation de l'apport solaire et une gestion de la lumière maîtrisée, Sunline intègre les dernières technologies pour apporter plus de confort : capteurs de pluie, vent et température, éclairage LED, chauffage infrarouge, store vertical en toile. Sunline s'adapte aussi bien sur une véranda, adossée à une façade, entre des murs ou isolée. Deux versions : un module de 4500mm x 6551 mm et un autre module de 7000 mm x 4016 mm. Entièrement en aluminium, Sunline est recyclable à 100%.

De fabrication française, la motorisation et les accessoires sont garantis 2 ans et 10 ans pour le laquage Qualicoat. ■■



Toiture bioclimatique Sunline de Sapa

NOUVELLE GAMME PORTAILS DESIGN



Ecoute, conseil
& service



Capacité de production
& respect des délais



Qualité & réactivité



www.gp-portail.com

Plus de 40 ans de savoir-faire 100 % français et d'innovation
au service des professionnels



Configurateur
et devis
en ligne



Visitez notre site internet et téléchargez notre catalogue 2014

03 86 67 27 57

FENÊTRE

LE PVC COLOR FIBRE D'ATLANTEM

Atlantem dévoile sa nouvelle menuiserie composite, le PVC Color Fibre, issu de l'alliance de la fibre de verre continue et du PVC. Ce produit novateur présente des performances thermiques, en couleur, identiques à celles d'une menuiserie blanche. L'intégration de bandeaux de fibre de verre supprime les renforts acier traditionnels source de déperdition thermique et lui confère une extrême rigidité. Le tout est associé à un nouveau design de l'ouvrant semi-affleurant. Répondant aux normes BBC et à la RT 2012, PVC Color Fibre s'adapte aussi bien au neuf qu'à la rénovation.

La suppression des renforts acier associée à une épaisseur d'ouvrant portée à 82 mm, permet une répartition homogène des 6 cages

d'isolation, pour une efficacité thermique maximale qui peut atteindre un coefficient U_w de $0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$. La rigidité des ouvrants, quasi-indéformables, associée à un équipement de quincaillerie performant (galets champignons, verrouillage à renvoi d'angle pour un chaînage périmétral), assure des qualités de sécurité et de résistance optimales. L'allègement des vantaux facilite la pose pour les artisans, offrant un meilleur confort de mise en œuvre. PVC Color Fibre se décline en deux finitions :

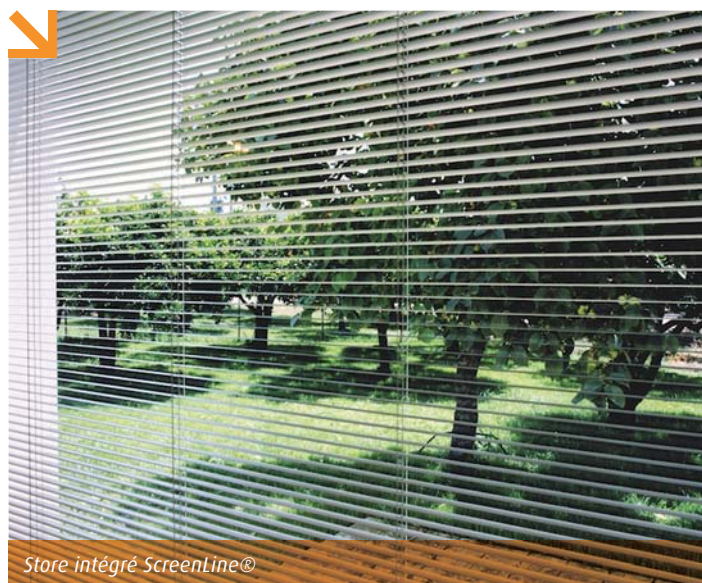
- ▶ Laquée avec une palette de 18 coloris RAL tendances,
- ▶ Plaxée en 1 ou 2 faces avec un choix de 10 aspects bois différents. ■



Fenêtres laquées bi-coloration (gris anthracite), en neuf. Atlantem - Studio D3

STORE

LE STORE INTÉGRÉ AU VITRAGE ISOLANT SCREENLINE®



Store intégré ScreenLine®

Cela fait plus de 20 ans que Pellini SpA, société italienne représentée en France par ScreenLine France, a introduit sur le marché le store intégré au vitrage isolant ScreenLine® : les systèmes intégrés garantissent la qualité, le confort, la facilité d'utilisation et les économies d'énergie. Le produit était jusqu'à présent principalement dédié au secteur tertiaire, et, forte de son expérience acquise, Pellini SpA souhaite aujourd'hui développer le secteur résidentiel. Pour ce marché, une ligne est née, il s'agit du « U-Size », avec des dimensions, prix et délais en adéquation avec les tendances du marché. Un réseau de partenaires se met en place via les miroitiers (fabricant de vitrage isolant), les menuisiers et

concessionnaires de menuiserie avec leurs halls d'exposition pour toucher le client final.

Pellini SpA a pour objectif que les vitrages avec store U-Size ScreenLine® soient exposés chez les concessionnaires de menuiserie avec un prix défini pour être présentés directement à l'acheteur. Des outils marketing sont à la disposition des concessionnaires (Roll-Up, présentoirs, sacs, posters, etc.).

L'ambitieux objectif de Pellini SpA est d'accroître sa présence sur le marché résidentiel et remplacer les stores intérieurs traditionnels par des vitrages avec stores intégrés U-Size ScreenLine® qui présentent de nombreux avantages. ■

La porte aux performances extrêmes



3 x 1,5 m
par vantail



40 dB
RA tr

PERFORMANCE 70 GTI+

Gagnez en performance,
simplifiez fabrication et stock

- 4 niveaux d'isolation thermique $U_w 1,6$
- AEV : A*3 - E*5B - V*C3
- Paumelle à clamer ou en applique
- Existe en version pivot axe décalé et anti-pince doigt
- Digicode et ventouse électromagnétique en option
- Intégration au coeur de la gamme Performance 70



Flashez le qr-code pour télécharger
la documentation Performance 70 GTI+
www.sapabuildingsystem.fr

Testée

2 millions
de cycles 
PV : CET 0063129

sapa:

buildingssystem

ARCHITECTURAL ALUMINIUM SOLUTIONS

PORTE D'ENTRÉE

BEL'M COORDONNE PORTES D'ENTRÉES ET LUMINAIRES



Spécialiste de la porte d'entrée depuis bientôt 30 ans, Bel'm s'associe à Roger Pradier, créateur et designer d'éclairage d'extérieur, pour coordonner les couleurs entre la porte d'entrée et le luminaire extérieur. Dans un esprit contemporain ou traditionnel, ce partenariat « Fabrication française » inédit sur le marché est la garantie d'une harmonisation sans faute ! Harmoniser le design et l'esthétique de l'accueil de la maison a toujours été dans les gènes de Bel'm. La marque

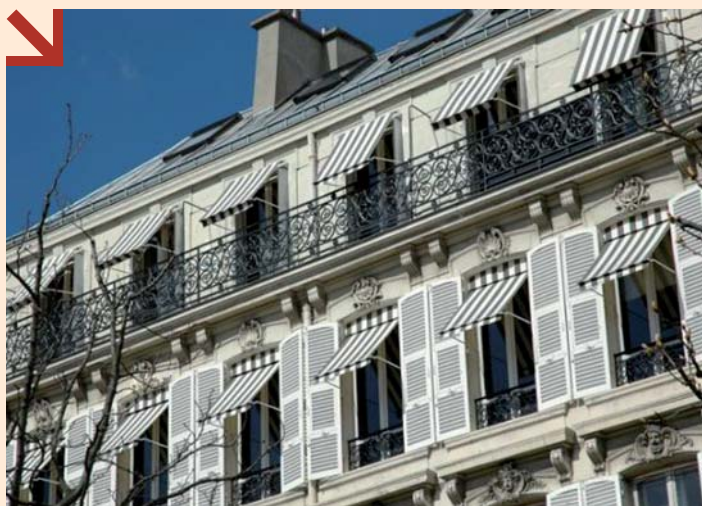
est notamment à l'origine de l'esthétique coordonnée permettant de décliner le design de la porte d'entrée sur la porte de garage et le portail de clôture.

Avec cette nouvelle collaboration, Bel'm propose une alliance unique « portes d'entrée et luminaires ». Objectif : une personnalisation de l'espace d'accueil de la maison pour un style et une ambiance harmonieuse. Bel'm a sélectionné 10 modèles Roger Pradier aux styles variés et aux design affirmés pour s'intégrer aussi bien dans des

projets neufs que de rénovation. Bel'm a imaginé l'esthétique de l'entrée de la maison comme un ensemble à composer autour de la porte d'entrée, souvent désigné comme le 1^{er} meuble de la maison : 220 portes Bel'm pourront être associées à 10 luminaires sélectionnés avec un large choix de 35 couleurs ! ■■

BANNES

BANNE À L'ANCIENNE OU BANNE FAUBOURG



Spécialisée dans les stores sur mesure haut de gamme depuis près de 200 ans, l'entreprise familiale Roussel Stores a puisé dans ses archives pour relancer son produit phare, création exclusive, les Bannes à l'Ancienne ou Bannes Faubourg.

Les Bannes à l'Ancienne sont des produits d'exception qui sont la

marque de fabrique de Roussel Stores. Quand le gros du marché est constitué de stores dont les bras sont en aluminium avec des bras à ressort, les bannes à l'Ancienne sont caractérisées par leurs structures en acier ou en fonte. Anciennes dans leur conception, mais modernes dans leur fabrication, elles présentent des qualités



d'esthétisme et de durabilité qui font la différence.

Parmi elles, les Stores à l'italienne sont destinés aux fenêtres petites et moyennes, sur les façades des immeubles ou des maisons particulières. Ils protègent des intrusions du soleil et donnent un caractère esthétique aux façades. Ces bannes à l'Ancienne connaissent

un retour en grâce, en particulier dans les boutiques et les restaurants. La même technologie et les mêmes matières sont utilisées mais la fabrication s'est modernisée. Le laquage réalisé apporte une finition de type ancien mais protégée à l'épreuve du temps. Toujours réalisées à la main, elles sont désormais motorisées. ■■

FILM

PROTECTION DES HUISSERIES EN ALUMINIUM SABLÉ



Adhetec, en collaboration avec Minco, a développé un film adhésif de protection des huisseries aluminium pour réduire les non-conformités de plus de 75% dues aux dégradations sur certaines finitions sablées et pouvant survenir tout au long de la chaîne de production jusqu'à la livraison. En 2013, ce sont environ 2,6 millions d'huisseries en aluminium qui ont été posées. Cette activité, en pleine expansion ces 10 dernières années, fait face à de véritables défis en termes de qualité. Le développement d'une solution de protection efficace, adaptée aux nouvelles tendances de finition, était devenu un enjeu majeur. Grâce au développement d'un film adhésif de protection par la société Adhetec, les produits sont exempts de toutes altérations pouvant survenir lors de l'usinage telles que les rayures ou les chocs légers, et ceci jusqu'à la livraison du chantier. L'application en début de chaîne, combinée à la tenue longue durée de l'adhésif, confère aux aluminiums et surtout les grainés une protection contre les salissures de type peinture, plâtre et ciment fréquemment engendrées lors des étapes de finition des chantiers. « Il était essentiel, en tant que spécialiste des solutions adhésives, d'apporter une solution adhoc à cette filière. Les défis techniques à relever s'inscrivaient dans le cœur de métier d'Adhetec : fournir une réponse aux



projets les plus exigeants. » (Antoine VIEAUD, Chargé de Développement BE Méthodes, ADHETEC)

Les essais menés notamment avec le groupe MINCO montrent la volonté d'ADHETEC de répondre aux problématiques du secteur du bâtiment en développant des produits stratégiques. « Nous avons cherché à protéger nos produits en aluminium sablé afin d'éviter tout frottement lors des usinages sur notre outil de production et garantir au client une parfaite qualité des profilés sur chantier. Après plusieurs mois d'essai, la protection a trouvé son efficacité et les rebuts en atelier sont quasiment nuls. Cette démarche s'inscrit parfaitement avec notre certification Qualité Sécurité Environnement et notre écoute permanente des clients. » (Isabelle BONNET, Responsable Marketing, MINCO). ■■

www.solutions-adhesives.fr

SOMMER
www.sommer.eu/fr



AUTOMATISMES POUR PORTES DE GARAGE AVEC VOTRE LOGO ?

Réalisez cette option avec **SOMMER**
pour le système **duo** et les **émetteurs**.



GIGA



NOUVEAU

AUTOMATISME POUR PORTES INDUSTRIELLES AVEC COMMANDE HOMME MORT INTÉGRÉE

Une fois l'automatisme installé, vous pouvez le programmer, ajuster les fins de course et inverser le sens de rotation **confortablement** via le bouton poussoir.

**Qualité
Made in Germany**

**L'un des plus grands fabricants d'automatismes
pour portes et portails depuis plus de 30 ans.**

SOMMER FRANCE SARL

195, AVENUE DE STRASBOURG | 67170 BRUMATH
TÉLÉPHONE : 03 68 41 81 90 | INFO@FR.SOMMER.EU

INTER-ACTION S.A.S.

4, PLACE DU 11 NOVEMBRE | 92250 LA GARENNE-COLOMBES
TÉLÉPHONE : 01 47 80 37 37 | INTER.ACTION.SAS@ORANGE.FR

SOMMERGMBH

SOMMER_GMBH

PORTE D'ENTRÉE

HORMANN PROPOSE TROIS NOUVEAUX MODÈLES DE PORTES

Toujours en quête de solutions ultra-performantes sur les plans thermique et sécuritaire, Hörmann propose trois nouveaux modèles de portes d'entrée au design particulièrement abouti et au top de toutes les performances : les ThermoPro Plus, ThermoSafe et ThermoCarbon.

ThermoPro Plus

Affichant une valeur de transmission thermique U pouvant atteindre $0,8 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$, les nouvelles portes d'entrée ThermoPro Plus assurent des économies d'énergie durables et peuvent s'intégrer dans le cadre d'un projet BBC. Elle se compose d'un panneau de porte en acier de 65 mm d'épaisseur, injecté de mousse polyuréthane, avec cadre ouvrant en matériau composite. L'efficacité énergétique est ensuite renforcée par l'hubriserie en aluminium à rupture de pont thermique et le triple niveau d'étanchéité, ainsi que par un triple vitrage à isolation thermique. Au niveau sécurité : verrouillage 5 points avec pènes à crochet, elles peuvent être dotées, en option, d'un équipement anti-effraction classe CR 2.

ThermoSafe pour BBC

Cette nouvelle porte d'entrée aluminium Hörmann est équipée d'un panneau de porte monobloc de 73 mm, injecté de mousse PU rigide avec profilé de cadre ouvrant en aluminium à rupture de pont thermique afin de lui garantir une isolation au top, renforcée par un double niveau d'étanchéité. Affichant un coefficient d'isolation U pouvant atteindre $0,8 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$, elle se décline en 15 motifs issus de la gamme actuelle de portes d'entrée en aluminium Hörmann. Cette porte aluminium très esthétique s'accompagne d'une exclusivité Hörmann avec un triple vitrage thermique, en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur. Sécurité encore, cette porte est dotée d'une serrure 5 points H5, avec points d'anti-dégondage du côté paumelles (3D), et en option, Hörmann propose un équipement anti-effraction en classes CR 2 ou CR 3. Notons que pour les serrures mécatroniques, le transfert de courant et de données se réalise sans fil de l'hubriserie au panneau de porte.



ThermoSafe

ThermoCarbon pour les maisons passives

Cette nouvelle référence avec paumelles masquées pour un design intérieur élégant, anticipe les réglementations et convient ainsi parfaitement aux maisons passives. Avec un panneau de porte monobloc de 100 mm en aluminium et injecté de mousse PU rigide et cadre ouvrant intérieur, ThermoCarbon affiche une isolation thermique exceptionnelle avec un coefficient U pouvant atteindre $0,47 \text{ W}/(\text{m}^2.\text{K})$! La rupture de pont thermique est réalisée grâce au profilé intérieur de cadre ouvrant en matériau composite armé à la fibre de verre et de carbone, garantissant isolation thermique et rigidité maximales. ThermoCarbon affiche également un triple niveau d'étanchéité avec double joint périphérique

et une hubriserie en aluminium de 111 mm à rupture de pont thermique. De plus, une autre exclusivité Hörmann, cette porte est proposée en quadruple vitrage thermique, en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur. Côté sécurité, ThermoCarbon est équipée d'une serrure 9 points H9 et est disponible en option avec équipement anti-effraction classe CR 4. Pour les serrures mécatroniques, notons que le transfert de courant et de données s'effectue sans fil de l'hubriserie au panneau de porte, gage d'une sécurité encore accrue. Disponible en 15 motifs design et modernes dont 11 motifs à poignée affleurante (en acier inoxydable ou aluminium) intégrée dans le panneau. ■



ThermoPro Plus



ThermoCarbon



EDB-06/14 - HCP Groupe / ÉTRE

Vérandas Systèmes Schüco : 50 ans d'innovations pour vous simplifier la vie

Depuis 50 ans, Schüco multiplie les innovations pour faciliter vos projets vérandas.

- Fabrication soignée avec le logiciel Schüco/Cover : offres commerciales en 3D, préparations de commandes simples et rapides, débits justes et précis pour une finition inégalée
- Performances reconnues : Schüco est le seul gammiste à avoir obtenu l'homologation du CSTB pour ses deux systèmes de toitures chevrons épines (CMC 65) et chevrons tubulaires (CMC 60)
- Gage de qualité : tous les systèmes composant les vérandas Schüco s'accompagnent de solides garanties (profilés NF, toitures homologuées CSTB, châssis sous DTA)

Schüco, la véranda en toute simplicité...

www.schuco.fr

SCHÜCO

PORTE D'ENTRÉE

EXKLUSIV 3 D D'INOTHERM



La nouvelle gamme de portes d'entrée « Exklusiv 3D » affiche un coefficient UD pouvant atteindre 0,67 W/m²K grâce à une excellente isolation thermique. La caractéristique des modèles : comme leur nom l'indique, la déviation de surface du panneau recouvrant sur les deux faces avec une profondeur de 85 à 105 mm. Inotherm propose une gamme de portes d'entrée conforme aux tendances.

En hiver, mais aussi en été, l'effet bimétal peut entraîner une déformation du battant de porte. Pour solutionner ce problème, le fabricant slovène propose une construction

de battant breveté pour la gamme de modèles Exclusiv, avec une couche de dilatation. Grâce à ce procédé, l'étanchéité est parfaite même dans des conditions climatiques extrêmes. En termes de sécurité, le client a le choix entre des verrouillages multiples et différentes solutions d'accès.

Une sécurité optimale

Avec Ino-Key, l'entreprise propose à son client trois possibilités différentes pour ouvrir sa porte d'entrée, sans qu'il ait besoin d'une clé pour cela. Outre un lecteur d'empreintes digitales à la pointe de la norme en

matière de sécurité, il s'agit d'un digicode et d'un lecteur bluetooth qui peut être relayé par un smartphone ou un Iphone.

La solution d'empreintes digitales d'Inotherm garantit particulièrement un algorithme développé par Siemens qui génère des empreintes digitales enregistrées. L'entreprise propose maintenant également cette solution sous forme de variante intégrée dans la barre de tirage. Pour encore plus de confort, la barre de tirage est également disponible avec un éclairage intégré. Inotherm propose aussi des cuvettes de poignées de différentes

longueurs. Disponibles en version anodisée, laquée de la couleur de la porte ou avec une multitude d'autres couleurs. Le fabricant propose en option un éclairage à LED pour une orientation simplifiée. Dans l'esprit de l'architecture moderne, qui demande des portes de grande hauteur, Inotherm propose deux types de portes d'entrée en formats L (2 251 à 2 500 mm) et XL (2 501 mm à 2 700 mm). Dans ce cas, une quatrième charnière est intégrée, ainsi qu'un verrou prolongé en version quatre crochets. De plus, le profilé en inox a été renforcé, ce qui permet d'ajuster l'imposte. Ces portes d'entrée sont conformes aux coefficients techniques thermiques de la gamme Exclusiv.

Inotherm bénéficie de son propre service de transport. Les portes sont fabriquées selon les schémas du client. Le traitement des commandes est effectué dans un délai de 24 heures à compter de la réception de commande. Le distributeur reçoit un schéma en couleur à l'échelle avec le devis et le prix. La livraison est effectuée dans un délai de 3 à 5 semaines franco de port. ■

FIXATION

ISOWELD™ DE SFS INTEC



SFS Intec innove avec le tout nouveau système Isoweld™ qui est un système de fixation des étanchéités de toitures en pleins champs, simple, intuitif et adapté à une utilisation sur les chantiers. Fonctionnant avec la technologie d'induction sur des membranes synthétiques sans opérer la moindre perforation, il garantit ainsi, une parfaite étanchéité. La fixation résulte de la soudure par une machine à induction de la membrane sur des plaquettes de répartition dédiées.

Fiabilité largement testée et déjà éprouvée, respect de l'environ-

nement mais aussi une économie non négligeable des frais globaux de l'ordre de 20%.

Isoweld™, se positionne en parfaite adéquation technique et technologique et bénéficie de tous les engagements de formation, de qualité de service, de conseils et d'assistance professionnelle qui qualifient les relations directes et de confiance entre les collaborateurs de SFS Intec et leurs clients. ■



Céat photo : R. Sprang / Architecture - A. Solar - Photo 2100 pour Profils Systèmes - Janvier 2014



SATIN ROAD

COULISSANT ALU TRÈS HAUTES PERFORMANCES

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

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

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



* S_w=0,47, I_{tr}=0,59, U_g=0,6, dimensions CE PF 2 vantaux ** (gamme Terra Cigala & Profils Colors)



Suivez-nous sur :



L'alu naturellement

Profils Systèmes, une société du groupe CORIAUS

Profils
SYSTEMES

FENÊTRE DE TOIT

FDY-V DE FAKRO



La fenêtre de toit FDY-V de FAKRO, avec axe de rotation surélevé et allège inférieure, est la solution idéale pour accueillir encore plus de lumière sous les toits et procurer plus de confort au quotidien. Le principe : deux ouvrants sont placés dans un même cadre. L'ouvrant supérieur innovant possède un axe de rotation surélevé : après l'ouverture, on peut s'approcher facilement de la fenêtre qui s'ouvre de manière pivotante. L'ouvrant inférieur reste, quant à lui, fixe, ce qui permet aux enfants de profiter du paysage.

Jusqu'à présent, il était possible d'apporter plus de lumière sous les combles en assemblant 2 fenêtres de toit l'une sous l'autre. Avec la fenêtre FDY-V de FAKRO, il est possible d'apporter une quantité de lumière supérieure grâce à une seule fenêtre pouvant atteindre jusqu'à 255 cm de hauteur. Surélevé, l'axe

de rotation permet un accès facile aux bords de la fenêtre, même pour une personne de grande taille. Les charnières sont déplacées de 15 à 20 cm vers le haut, en fonction de la hauteur de la fenêtre.

L'ouvrant dans la rotation en pente entre 0° et 45° est maintenu par un mécanisme innovant qui permet de laisser la fenêtre ouverte dans n'importe quelle position dans ce champ de rotation.

L'ouvrant se bloque à 160° avec un verrou de blocage pour se mettre en position de nettoyage. L'allège est fixe. On peut regarder à travers tout en étant assis. La fenêtre de toit FDY-V est conçue selon le système de renforcement de la construction TopSafe et offre une protection optimale contre l'effraction. ■

PORTE DE GARAGE

NOVOFERM® NOVISO

La nouvelle gamme Noviso de Novoferm® combine isolation, motorisation et portillon intégré. La gamme Noviso offre un excellent compromis prix/performance. En associant son expertise avec celle de Bel'm pour les portes d'entrée et Cadiou pour les portails de clôture, Novoferm® permet aux particuliers de combiner l'intégralité de leurs ouvertures extérieures pour valoriser l'esthétique de leur maison. Le modèle Hexagone de Noviso vient enrichir la large gamme de coordonnés « Designed by Bel'm » répondant aux envies, aux budgets et aux goûts de chacun (l'ensemble des modèles arborent la couleur RAL ou sablée choisie par le client). Hexagone intègre un hublot en PVC avec un cadre de la couleur de la porte et un vitrage en plexiglas. Cette esthétique est déclinable sur la porte d'entrée et la porte de

garage. Modèle phare de la gamme Noviso, cette porte de garage basculante se distingue par sa qualité, sa praticité et son prix attractif. A l'esthétique traditionnelle ou contemporaine, la porte basculante à trajectoire débordante Noviso bénéficie de caractéristiques exclusives idéales pour le marché du neuf comme de la rénovation ! Ce portillon est intégré, avec sa garniture inox, il se fond parfaitement dans le décor de la porte et permet d'accéder au garage sans l'ouvrir totalement. Sa fermeture avec limiteur de débattement empêche que le portillon claque contre le mur, qu'il soit placé à droite ou à gauche selon la configuration du garage. Avec son ouverture vers l'extérieur, il laisse toute la place nécessaire pour garer son véhicule. Le portillon piéton Noviso® est doté d'un verrouillage sûr en 3 points et



est muni de pions anti-dégondage. Les panneaux verticaux de Noviso sont constitués d'un sandwich de 20 mm de mousse polyuréthane injectée, entre deux tôles d'acier galvanisé et prélaqué. Ils bénéficient d'un faible coefficient de transmission thermique (1 W/m²K)

et donc d'une bonne isolation renforcée par un calfeutrement complet de la porte. ■

ALPHACAN



René Maillot

La société ALPHACAN sortira en 2014 un programme d'innovations sans précédent. En décembre, **nos clients menuisiers disposeront de l'offre décorative la plus large du marché**, avec plusieurs solutions uniques et très attractives.

Pour le design intérieur, une rupture est engagée : la menuiserie va accéder à l'univers de la création, quitter son aspect lisse et blanc, pour revêtir de très belles esthétiques. **Nous créons pour nos clients des collections de décors sur mesure et évolutives pour capter des marchés variés.** Cette technologie sera disponible sur notre gamme de profilés ; elle sera compétitive et les livraisons seront assurées à la barre dans les délais usuels.



Des décors sur mesure pour chaque client

Le gammiste ALPHACAN fait partie du groupe Kem One Innovative Vinyls, qui développe son activité sur trois fondamentaux :

- une brique de base, le PVC, à laquelle nous associons une multitude d'autres matériaux pour offrir des solutions performantes ;
- l'innovation produit ;
- de puissantes compétences en chimie, élargies en 2013 par l'acquisition de la société Catalyse, spécialisée dans le traitement de surface et la fonctionnalisation des matériaux, au service d'industries « high tech » comme l'aéronautique.

Notre groupe produit plus de 200 000 tonnes par an de compounds, profilés et tubes en PVC : ce volume donne à **ALPHACAN le pouvoir d'achat d'un des plus grands acteurs profilés du marché.** Nous commercialisons aussi des spécialités comme des stabilisants PVC, des peintures, des encres décoratives et fonctionnelles.

L'automobile est l'un de nos secteurs d'excellence. Nous y sommes leader mondial pour l'application des peaux décoratives pour intérieur automobile. Sur ce marché, l'amélioration des propriétés de base des produits ne suffit plus à garder la préférence des clients: il faut apporter de vraies innovations. Ainsi les dernières AUDI A3 et CITROEN C4 PICASSO ont été plébiscitées pour la décoration de leur planche de bord, fruit d'un nouveau procédé, que nous avons apporté à notre client FAURECIA. **Cette technologie, qui mêle robotique et impression jet d'encre, a été transposée sur notre activité profilés.**



Transfert technologique entre automobile et profilés

Il y a dix ans cette application automobile était menacée par l'image du PVC. Depuis, nous avons plus que doublé nos ventes sur ce marché grâce à l'innovation et à la compétitivité de l'offre PVC. Nous voyons beaucoup de similitudes avec le marché de la menuiserie, où le PVC a des arguments très puissants pour l'avenir. Ce marché ouvre des perspectives considérables d'évolutions. Nous y sommes résolument engagés, à l'écoute et dans l'accompagnement de nos clients. Nous croyons à **la force de vrais partenariats**, que nous savons mettre en place avec des sociétés aux savoir-faire très différents, au service de la montée en gamme et de la différenciation de nos clients.

Nous recrutons des talents pour mener à bien tous nos projets d'investissements (fonctions techniques et commerciales), n'hésitez pas à nous contacter.

L'équipe ALPHACAN vous souhaite un très bel été.

René Maillot

CEO Kem One Innovative Vinyls
Directeur Général Alphacan

Contactez-nous :

René Maillot > rene.maillot@kemone.com
Service Communication > celine.galophe@kemone.com

ALPHACAN Chemin de Piqueroque 81600 GAILLAC
Tél. + 33 (0)5.63.81.12.00 - contact@alphacan.com

LANCEMENT

FRANCE FERMETURES RÉINVENTE LA PORTE DE GARAGE ENROULABLE



Jean-Raphaël Guerry et Michaël Silva devant Excelis et Easylis.



De la plus simple à la plus sophistiquée, 2 des commandes d'Easylis et Excelis.



L'étanchéité périphérique et au sol a été très étudiée.



Caisson 250 mm et éclairage intégré sur Excelis.



Porte de garage alu enroulable Easylis.



Porte de garage alu enroulable Excelis.



Jonathan Steimetz, Chef de produit volets roulants de France Fermetures.

Le lancement en mai d'une gamme de portes de garage toute alu entièrement repensée illustre la volonté de France Fermetures de favoriser la différenciation de l'offre de ses clients installateurs sur un créneau stratégique. Un an de travail a mené au nouveau concept parfaitement adapté à l'habitat et positionné sur la qualité perçue, souligne Jean-Raphaël Guerry, Responsable Grands Comptes.

Il enrichit une offre importante (25 % du CA) de l'entreprise du groupe SFPI. La vente de portes de garage enroulables croît (marché de 40 000 portes/an), favorisée par de multiples atouts, résume

Mickaël Silva, Chef de produit Marketing. Pour le consommateur, c'est une solution idéale pour bénéficier du confort de la motorisation dans les petits espaces grâce à son faible encombrement, à un prix inférieur à celui d'une sectionnelle, tout en profitant d'une étanchéité soignée, de conditions de sécurité recherchées et d'une esthétique personnalisée : la couleur se décline (9 ou 13 selon le modèle), sur la même palette que les volets pour harmoniser la façade. Côté installateur, tout a été pensé pour favoriser une pose aisée et rapide - en 2 fois moins de temps qu'habituellement - en applique intérieure ou extérieure, et faciliter la vente. Clairement segmentée en 2 modèles « Powered

by Somfy », Easylis et Excelis, la nouvelle gamme offre le choix des options de commande, présentées en 4 packs lisibles - filaire, éco, confort ou premium. Easylis vise les plus petits garages : faible encombrement des lames alu à double paroi isolée 55 X 14 mm, caisson 205 mm, système de sécurité Clicsur, coulisses 85 x 26 mm, joints brosse et étanchéité bas de porte. Excelis, plus résistante, permet de plus grandes dimensions : lames 77 x 20 mm dans caisson 250 mm, sécurité Blocsur avec bavette de protection intégrée, coulisses cossues 95 x 34 mm, joint bas double lèvres et lame finale travaillée (profil porte-joint) pour une esthétique harmonieuse du haut en bas du tablier. La motorisation se décline donc en 4 packs faciles

à présenter : association boîte à clé extérieure/bouton poussoir intérieur, commande radio à vue 1^{er} prix, commande radio à distance ou boîtier ultra équipé, Rollixo de Somfy : barre palpeuse radio, éclairage, voyants de contrôle, alarme anti intrusion intégrée, 2 émetteurs Keygo.

Élaborée après avis des clients, cette gamme couvre un large éventail de besoins et budgets. France Fermetures espère doubler, voire tripler sa production actuelle en 1 an. Les commandes pouvaient être saisies en ligne sur l'espace pro du site France Fermetures dès le 19 mai. Délai de fabrication, à Boussac, 2 à 3 semaines selon la couleur. ■

Sophie Dumoulin

TaHoma® de Somfy

92% de clients satisfaits* !



* Etude réalisée auprès de 626 utilisateurs TaHoma - décembre 2013



TaHoma® de Somfy :
Interface de pilotage de toute la maison.



Vous aussi, faites-en profiter vos clients !

Avec TaHoma, tout peut commencer par un équipement connecté (volets roulants, portail, alarme ou chauffage...) pilotable depuis chez soi ou à distance.

Vous pouvez ensuite étendre ce pilotage à toute la maison au fur et à mesure des besoins de vos clients.

Facile à installer : sans fil, ni cablage, la technologie radio facilite la mise en œuvre et diminue les coûts d'installation, en neuf comme en rénovation.

Evolutif : une évolutivité garantie dès le premier équipement installé, avec les équipements radio Somfy et ceux de nos partenaires (ATLANTIC, CIAT, HONEYWELL, VELUX...).

Intuitif : tellement simple à utiliser que vos clients ne pourront plus s'en passer !



LA VÉRANDA NE CONNAÎT PAS LA CRISE

Cette véranda à toiture plate, équipée de châssis fixe (système TS 57) et châssis coulissant (système CP 50) de Reynaers a reçu des fenêtres oscillo-battantes sur les pignons latéraux (système TS 57).

Augmenter la surface habitable, favoriser les apports lumineux... La véranda aujourd'hui est un prolongement naturel de la maison été comme hiver. Outre le bien-être qu'apporte cette pièce en prise directe avec l'extérieur, elle est un reflet de toutes les évolutions qui touchent l'habitat. Et devient du coup de plus en plus technique.

Réalisé par Norah Talmat



Vérand'Art

En moyenne, pas moins de 80 000 vérandas sont construites chaque année en France. Certes, morosité ambiante oblige, l'année 2013 a été un peu plus tendue. « Le marché a muté », explique simplement Pierre Tisseau. S'il n'existe pas d'études chiffrées pour cette période plus sombre, le PDG de **RÉNOVAL** constate non pas une baisse en volume, « mais en valeur, car la demande est toujours là. En revanche, les consommateurs sont plus attentistes et une agressivité jusque là inédite émerge chez certains acteurs ». Les Français ont les deux pieds sur le cordon de la bourse quand, « l'investissement pour acheter une véranda est lourd. Il est par conséquent normal que le processus de décision soit plus long », confirme Alexis Bedoin, en charge du marketing chez **ALUK**. Pas de quoi s'inquiéter pour autant, car ce secteur « connaît encore une progression de 3 %. Certes, c'est peu mais c'est une croissance tout de même », tempère Bernard Cousin, directeur général de **VÉRANDA RIDEAU**. En outre Pierre Tisseau tient à rappeler que ces dernières années le produit véranda s'est vraiment amélioré. « Il s'est transformé en pièce de vie voire en véritable extension de l'habitat ». D'où l'émergence de deux



heroal D 92 UD – la nouvelle porte d'entrée avec :

- Fixation de panneau réversible
- Technologie de seuils accessibles aux handicapés
- Intégration des parties latérales pour une fabrication optimisée
- Système de joint unique en son genre
- Temps de fabrication réduit grâce à nettement moins d'éléments utilisés
- Livraison bicolore en deux semaines

Pour plus d'informations : www.heroal.com

**heroal – Johann Henkenjohann
GmbH & Co. KG**

(Service commercial français)

Tél. + 33 3 72 88 01 25

Tél. + 49 5246 507-273

Fax + 49 5246 507-424

info@heroal.fr | www.heroal.fr



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

segments de marché. Un premier ouvert aux petits budgets qui ne peuvent pas déboursier 30 000 €. Eux souhaitent un produit correct à prix accessible, et de toutes façons, tous les consommateurs n'ont pas envie d'une Berline de luxe, image Pierre Tisseau. Ensuite, il existe un second créneau qui s'adresse à des clients en attente d'une réelle solution alternative avec un niveau de confort élevé et à forte valeur ajoutée ». Et ça tombe bien, car il permet de se démarquer sur ce marché finalement attractif et de plus en plus bataillé. « Nous proposons du sur-mesure adapté aux besoins des consommateurs afin de répondre à une attente de qualité de vie et à une esthétique recherchée pour un espace ouvert sur l'extérieur, poussé par la tendance architecturale », dépeint Sandrine Garcia, chargée de communication chez **REYNAERS**. Aujourd'hui, la véranda doit s'inscrire dans une quête nouvelle : devenir un lieu de vie plein et entier 365 jours par an.

Du jardin d'hiver à la salle de bains tout confort

Alors plus question de proposer des espaces qui se transforment en four l'été et en congélateur l'hiver. « La véranda des années 1970 où seules les plantes arrivaient à résister, n'est plus », transige Bertrand Lafaye, responsable marketing et communication chez **KAWNEER**, - tout en précisant la naissance d'un marché de la rénovation de ces jardins d'hiver vintage afin de les mettre à niveau d'un point de vue confort : « aujourd'hui nous sommes vraiment dans la notion de pièce à vivre ». La véranda prolonge naturellement la maison. Première conséquence : elle s'agrandit. D'abord, grâce à l'abolition de l'obtention du permis de construire depuis le 1^{er} janvier 2012 pour les surfaces inférieures à 40 m², la demande préalable de travaux restant tout de même obligatoire. « Cet allègement des contraintes réglementaires a permis de libérer le marché, et la taille des vérandas qui atteignent désormais environ 20 m² », poursuit Bertrand Lafaye. Mais un autre facteur propulse cet espace au statut d'extension de l'habitat : celui d'un immobilier beaucoup trop cher. 95 % des acheteurs de vérandas ont pour motivation l'agrandissement de leur lieu de vie, selon une étude réalisée en mai 2013 par BatiEtude pour le SNFA (Syndicat national de la construction des fenêtres en aluminium). Et Bernard Cousin le confirme : « nous constatons de plus en plus de demandes pour concevoir une véranda à

aménager comme cuisine, bureau et même parfois en salles de bains ». Avec ses grandes baies vitrées en accueillant la cuisine, elle baigne de lumière cette pièce conviviale où l'on aime à se retrouver et favorise une aération naturelle. « La véranda bureau colle aux nouveaux modes de vie. Avec le boom du télétravail et de l'auto-entrepreneuriat, elle permet de créer un espace de travail en dehors de la sphère privée ». Du coup pour y vivre toute l'année, « le confort thermique est primordial. La véranda devient donc de plus en plus technique et isolée thermiquement, phoniquement, étanches à l'eau et à l'air », ajoute Alexis Bedoin. Des contraintes réglementaires, certes, mais que le secteur de véranda a su s'approprier seul, afin de satisfaire des clients en quête de performance améliorée.



Véranda Rideau cuisine



Véranda Rideau salon



L'ART ET LA MANIÈRE

DE VOUS AIDER À INNOVER SUR VOTRE MARCHÉ



SCANNEZ
ET DÉCOUVREZ
LE MINI FILM
DE PRÉSENTATION



JANUS 2013
DE L'ESPACE DE VIE

En collaboration avec DIEDRE DESIGN, designers spécialisés dans les solutions bâtiment, nos experts ont réalisé **EXTENS'K** un nouveau concept d'espace et d'extension d'habitat, récompensé par le **JANUS DE L'ESPACE DE VIE 2013**.

Cette innovation répond pleinement tant aux intentions architecturales, à l'intégration environnementale qu'aux exigences énergétiques.

Travailler avec KAWNEER, c'est bénéficier d'un accompagnement pour vous aider à vous développer.

WWW.KAWNEER-FRANCE.COM

**REJOIGNEZ
LA DYNAMIQUE
KAWNEER**



APPELEZ VITE LE :
04 67 87 77 77

 **KAWNEER**

Design & Performance



Vérand'Art



Vérand'Art



Schüco

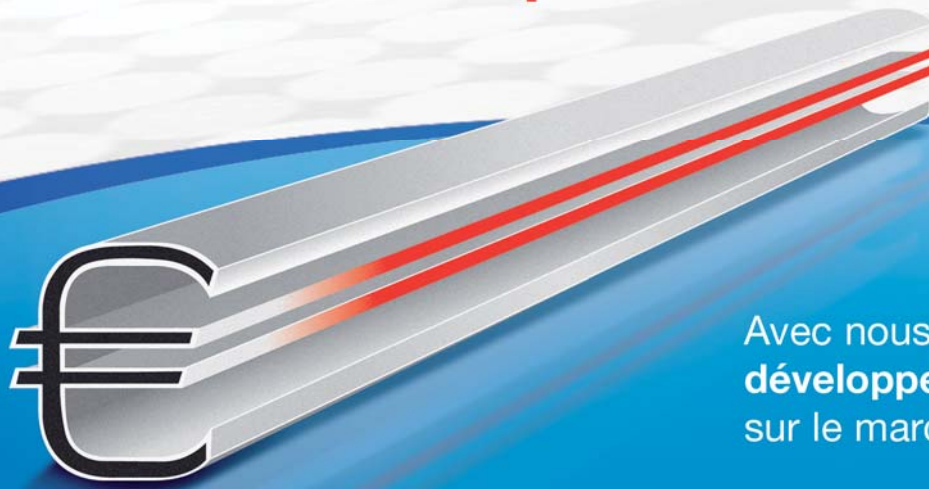
UN SYSTÈME DE STRUCTURE POTEAUX-CHÉNEAU POUR DEUX TOITURES

La **vérande** Ambiance d'AluK s'articule autour d'un système poteaux-chéneau (avec ou sans rouleau) unique. L'offre de poteaux se compose de solutions à angles fixes ou variables à géométrie optimisée par l'ajout de centreur. Résultat : la mise en œuvre et le positionnement des châssis sur les poteaux sont facilités. Et deux esthétiques sont possible grâce à ce système poteaux-chéneau. La toiture épine offre la possibilité d'intégrer des remplissages jusqu'à 72 mm, pour une inclinaison de toiture jusqu'à 35 °. En complétant les chevrons épines par une poutre tubulaire, l'inertie est augmentée, et des spots peuvent être intégrés dans la tubulure. La toiture tubulaire permet d'intégrer des remplissages jusqu'à 60 mm pour une inclinaison de toiture jusqu'à 45 °. L'inertie des chevrons épine et tubulaire peut être optimisée par l'ajout de renforts, pour une surface augmentée tout. De quoi optimiser le rapport coût/inertie en conservant des chevrons avec des épaisseurs de face vue. ■



veranco business.

Pour être assuré de réussir,
il y a des profils
plus performants que d'autres
Devenez notre partenaire.



Avec nous,
développez-vous dans l'excellence
sur le marché de la véranda sur mesure.

Nous sommes :

Fabricant spécialiste depuis plus de 30 ans



Concepteur, référence de qualité et d'efficacité en matière
d'organisation industrielle et de recherche



Un réseau de partenaires présent en France, Suisse, Benelux



Une usine entière au service des partenaires de notre réseau

Notre contrat vous assure des conditions de **soutien**, de **formation**
et de **développement** gagnantes et une **exclusivité territoriale**



www.veranda-veranco.com

service.developpement@veranco.com

 **veranco**
Il fait bon vivre dans nos vérandas !

LA VÉRANDA JOUE LES QUATRE SAISONS



La gamme de profilés Wallis, pour tous types de vérandas, contribue à une isolation thermique améliorée, et peut même permettre de produire de l'énergie en intégrant des panneaux solaires.

Pas forcément sous le joug du label BBC, ni de la RT 2012, la véranda s'est tout de même pliée aux enjeux de la performance thermique et de la gestion des apports solaires. Elles apportent ainsi un réel confort été comme hiver avec une visibilité plus ou moins certifiée.

Lorsqu'il n'y a pas de permis de construire, la RT 2012 ne s'applique pas aux vérandas. Pourtant, elle améliore considérablement son confort, « et c'est la vraie tendance pour ce type d'ouvertures. Elles ont intégré la performance thermique et la gestion des apports solaires car les clients ont exprimé leurs attentes par rapport à ces critères », éclaire Sandrine Garcia. Des enjeux bien loin d'être anodins. La preuve : en emboîtant le pas de certains gammistes aluminium (cf : encadré), le vérandaliste **RÉNOVAL** a décidé de réaliser les tests nécessaires auprès du CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) pour homologuer sa solution Vérand'Energie. « Nous souhaitons rendre visible la qualité technique de

nos produits vis-à-vis de clients qui sont en attente des performances du bâti actuel », explique Pierre Tisseau. Et pour cause. En l'absence de DTU idoine, et en dehors des Règles Professionnelles Vérandas à structure aluminium (juillet 2011) éditées par le SNFA (Syndicat national de la construction des fenêtres, façades et activités associées), la profession ne bénéficie pas de règles de l'art communes et identifiées. Avec ce pari de l'homologation, qui reste une démarche coûteuse, **RÉNOVAL** a de quoi se satisfaire : « cette gamme Vérand'Energie à rupture de pont thermique représente 60 % de nos ventes et nous tablons sur un objectif de 80 % au maximum, car il restera toujours une clientèle qui ne pourra pas accéder à ces produits à valeur ajoutée ». Désormais, tous souhaitent surfer sur la vague de la performance thermique. **VÉRANCO** a aussi opté pour une certaine visibilité, en baptisant tout simplement Label A, ses produits performants qui permettent de s'inscrire dans une conformité avec la RT 2012 et le label BBC. La structure aluminium est à rupture de pont thermique, les poteaux et liaisons sont isolés, l'étanchéité à l'air est totale, les menuiseries à grandes baies et grandes ouvertures maximisent les apports solaires, et les triples vitrages affichent un Ug de 0,6 W/m²K. Enfin, un



PergoKlim



La Pergola à lames orientables et rétractables



La nouvelle pergola à **lames orientables et rétractables** de SOLISO EUROPE, entièrement fabriquée en France, est à la pointe de la technologie.

Son **système innovant** de lames rétractables et orientables permet de conserver toute la luminosité dans la maison en hiver. Seule la structure de la pergola et le refoulement des lames restent apparents. En été, **PergoKlim** protège du soleil tout en laissant passer l'air offrant ainsi une climatisation naturelle.

PergoKlim : un nouvel espace de vie supplémentaire confortable et durable, s'adaptant à tous vos projets.

Soliso
EUROPE

Liste des points de vente sur
www.soliso.com



1



2

1 - 2 - La Gamme Diamant de Filloneau Vérandas apporte performance thermique améliorée, design et lumière grâce à une surface d'aluminium visible réduite de 40 % par rapport aux profilés aluminium standard.

nouveau panneau de toiture Iso Plus Silence R Max renforce le confort thermique en toutes saisons mais aussi sonore... Point sensible de la véranda, « désormais les remplissages au niveau de la toiture sont de plus en plus importants pour garantir isolations thermique et phonique », reprend Alexis Bedoin. Chez **VIE ET VÉRANDA**, on a revu cette année les vérandas à structure bois pour optimiser le confort thermique intérieur et réduire la consommation d'énergie. Ainsi, l'industriel équipe en standard les vitrages et châssis de toiture du verre SGG Planitherm One de **SAINT-GOBAIN GLASS FRANCE**. Ce verre à couche peu émissive, assemblé en double vitrage, est monté en 4/16/4 combiné à du gaz argon. Pour renforcer encore l'isolation thermique, les panneaux sous tuile sont composés d'une mousse polyuréthane haute densité. D'une épaisseur de 90 mm,

ils atteignent un coefficient d'isolation $U = 0,25 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$, pour un gain d'isolation d'environ 11 %. Chez **PROFILS SYSTÈMES**, la gamme de profilés Wallis est conçue pour la réalisation de tous types de toiture de véranda, avec panneaux solaires y compris (Wallis&Energy). D'architecture simple ou complexe, avec noue, arêtier, ouvrants de toiture, volets roulants, victorienne... Et possibilité de motorisation. Les toitures apportent un très bon niveau d'isolation thermique, et assurent une véranda au confort optimal si elles sont combinées avec les gammes de frappes et de coulissants à rupture de pont thermique du fabricant. En sélectionnant des profilés de **PROFILS SYSTÈMES** pour des vérandas sur-mesure nouvelle génération, **FILLONEAU VÉRANDAS** a souhaité allier design et conformité à la RT 2012. Avec la Gamme Diamant, il annonce 25 % de performance

Motori d'Autore.

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

Fiabilité, ergonomie.
Les qualités de nos moteurs.

Le moteur de notre travail ?
Votre satisfaction, votre fidélité.

Et nous,
nous signons nos moteurs avec fierté.

thermique en plus et une parfaite étanchéité à l'air grâce à un joint polyamide renforcé et souple pour une meilleure jonction entre les coulissants, un bouchier thermique PVC en parties haute et basse, un barrotage en polyamide renforcé avec des lèvres souples, et un double vitrage 4-20-4 à faible émissivité avec intercalaire warm edge et gaz argon.

VÉRANCIAL avec la réalisation de cette véranda de 60 m² composée de profilés en aluminium gris bleu à rupture de pont thermique, de chevrons à inertie par le dessus, et d'un chéneau légèrement mouluré, régule le rayonnement solaire grâce à la pose de panneaux sandwichs opaques et de trames vitrées en toiture. Ils laissent passer la lumière du soleil, tout en créant deux intensités lumineuses distinctes pour personnaliser les différents espaces. Pour sa part, **VÉRANDA RIDEAU** a développé une nouvelle génération de véranda qui répond à toutes les problématiques en matière d'apports solaires. Elle est équipée de solutions de gestion de l'ensoleillement en fonction du lieu d'habitation du propriétaire, que la véranda soit implantée au Nord comme au Sud de la France. Conséquence : l'offre se complète de mise en place de brise-soleils domotisés en façade, capables de réduire jusqu'à 96 % du rayonnement solaire, et par une isolation renforcée en toiture. Elle s'obtient en ayant recours au panneau Premium conçu et fabriqué par le groupe Vendéen ou par l'occultation des parties vitrées en toiture grâce aux panneaux occultants, pour protéger les surfaces verticales et horizontales. Cette réalisation avec les produits du gammiste **REYNAERS**, d'une superficie de 35 m² est une extension orientée ouest qui accueille un salon/salle à manger ouvert sur le jardin. Équipée des châssis coulissants système CP 68 de **REYNAERS** pour une parfaite étanchéité à l'air, et une masse vue centrale très faible, le système CR 120 en toiture est rempli de triple vitrage. « Le profilé de toiture avec des vitrages plus épais représente aussi une évolution majeure. Nous avons de plus en plus de clients qui vendent du triple vitrage, mais en toiture », précise Sandrine Garcia. Maîtrise des apports solaires et de la lumière aussi avec Armonia de **CONCEPT ALU**. La toiture télécommandée Lumisol et le brise-soleil Brisoletto permettent de moduler l'exposition au soleil. Pour une maison encore plus verte, le toit peut aussi recevoir des panneaux photovoltaïques. Afin d'assurer isolation thermique optimale et gestion des apports solaires, **TECHNAL** a choisi de proposer les remplissages à la carte pour ses vérandas Jade et Tourmaline. Les

vitrages peuvent être doubles à isolation renforcée et/ou feuilleté pour le retard à l'effraction. Les panneaux translucides ou opaques favorisent l'équilibre entre apports de lumière, isolation et sécurité, en jouant un rôle de régulateur énergétique. En hiver, les apports solaires sont convertis en chaleur pour une réduction des consommations de chauffage de 50 % en neuf, et 35 % en rénovation. Domotique, brise-soleil orientable ou pas, vitrage à contrôle solaire, « la véranda s'oriente de plus en plus vers des solutions de gestion des apports solaires sans utiliser de climatiseur », confirme Bernard Cousin, tout en soulignant : « comme nous allons aussi vers des profilés plus cossus et des vitrages toujours plus techniques un enjeu devient très important pour cette véranda comme véritable pièce à vivre : trouver le juste équilibre entre performance et coût ».

Ce système de toiture de véranda à rupture de pont thermique (CR 120) de Reynaers a reçu un triple vitrage pour une performance thermique optimale.





Grâce à son système de chevron en T inversé, Tourmaline de Technal permet de créer des toitures à chevrons épine.



La conception de la véranda Jade du gammiste aluminium Technal autorise la réalisation d'une multitude de toitures à pentes variables dès 5 %. Sa toiture isolante existe aussi en version motorisée.



...et votre terrasse apprivoise le ciel

Pergolas BIOCLIMATIQUES et ARLEQUIN



Plus d'informations sur www.solisysteme.com



Tous les éléments de la structure et des toitures sont à rupture de pont thermique pour garantir de très bonnes performances sur la véranda Jade de Technal.



Adossée à la façade sud de la maison, cette extension Vérancial de 12 mètres de long en forme de L combine une véranda rayonnante et une autre à facettes. Les cinq baies coulissantes à trois vantaux prolongent le séjour et ouvrent sur la terrasse.



Tradition des lignes et modernité des équipements pour maîtriser les apports solaires avec la ligne Armonia de Concept Alu.



Cette véranda en bois Priscilla de la gamme Nature de Vie & Véranda se compose d'une toiture équipée d'un isolant haute densité ($U = 0,25 \text{ w/m}^2 \cdot \text{K}$) et d'un châssis aluminium à rupture de pont thermique avec vitrage à contrôle solaire et isolation thermique renforcée.

VÉRANDAS : DES OUVRAGES À PART ENTIÈRE

La véranda est un ouvrage à part entière qui demande les mêmes exigences qu'un bâti classique. L'homologation du CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) atteste de l'excellence et de la performance des profilés à rupture de pont thermique certifiés par le label NF ou encore les vitrages isolants certifiés Cekal. Il prend en compte l'étanchéité à l'eau et les conditions de mise en œuvre de l'ensemble des applications. Dès 2009, Technal reçoit cette homologation du CSTB pour sa véranda Tourmaline. Vérancial l'a également obtenue pour sa toiture de véranda lisse, inertie par le dessus qui permet de réaliser des toitures de vérandas à chevrons épine. Conformément aux exigences de performances BBC et à celles de la RT 2012, Schüco bénéficie de cette homologation pour sa véranda tubulaire CMC 60 à toiture plane et chevrons apparents à l'intérieur dont la structure renforcée permet la réalisation d'une toiture entièrement vitrée. Rénoval pour sa part, a aussi initié la démarche d'homologation de sa gamme Vérand'Energie par le CSTB et l'a obtenue en janvier dernier pour ses deux systèmes épine et tubulaire. ■■



Homologuée par le CSTB, la Vérand'Energie de Rénoval peut accueillir des baies jusqu'à deux mètres de large, assure jusqu'à 68 % d'économie de chauffage selon une étude conduite par le cabinet TBC. Mais aussi une étanchéité à l'eau et à l'air grâce à une continuité de rupture du pont thermique entre toiture/sablère/façade.

LA TOITURE : CLÉ DE VOÛTE DE LA VÉRANDA

- Pour un plafond pratiquement lisse à l'intérieur, grâce à des chevrons apparents à l'extérieur : la toiture à épine.
- Pour une véranda de grande portée, la toiture présente des chevrons apparents à l'intérieur comme des poutres de bois.
- Pour de nouvelles perspectives architecturales avec par exemple intégration de puits et la création de pièces d'une grande profondeur : la toiture plate. ■■

PANOPORTE



 **COLORTOUCH**
G R O U P E I S O S T A

Club, l'authentique

La note d'aluminium qui fait chanter la porte PVC !



Swing



Charleston



Jerk



Folk




New Age

NOUVELLE COLLECTION DE PANNEAUX POUR PORTES EN PVC

DE LA SUBTILITÉ : des inserts anthracite, bleu, vert, rouge ou tons bois pour la touche de couleur, des rainurages pour l'accroche de la lumière.

DE LA PRÉCISION : une incrustation de haute qualité pour une finition parfaite.

DU RAFFINEMENT : l'association de l'aluminium ennoblit le panneau.


Groupe
ISOSTA

Contact : Service Commercial • Tél. 03 86 83 44 44 • mail : info@groupe-isosta.fr • www.groupe-isosta.fr

VILLA VÉRANDA OU VICTORIENNE : IL Y EN A POUR TOUS LES GOÛTS

Côté styles, la véranda a aussi évolué, mais en jouant de paradoxes. Si les aspirations vont de plus en plus vers des extensions à toiture plate, faisant oublier l'image même de la véranda, le retour à l'authentique opère aussi.

« Les sollicitations des consommateurs portent de plus en plus vers des solutions qui ne ressemblent pas à une véranda traditionnelle », révèle Bernard Cousin. Résultat : les ventes de toitures plates gonflent, représentant au moins 20 % du marché de la véranda. Mais pas ces fameuses toitures plates connotées maison d'architecte qui nécessitent l'intervention lourde de plusieurs corps d'état, et en particulier d'un étancheur. Coûteuses, elles concernent moins de 5 % des réalisations. Les toitures plates qui décollent sont en fait celles qui sont dissimulées par la corniche à l'extérieur et dotées de faux plafond à l'intérieur. Haut-de-gamme, elles apportent un autre avantage : la possibilité de loger jusqu'à 200 mm d'isolant dans la toiture. « Sa performance est donc considérablement améliorée, quand l'isolant pour une véranda traditionnelle est en général de 60 mm, voire 83 mm au mieux », ajoute Bernard Cousin. Autrement appelé villa véranda, « ce concept de toiture plate est apparu récemment. Il est rapidement devenu la référence des vérandas de prestige », affirme Vincent Lacante, responsable marketing de **SCINTELLE**. En effet, l'absence de pente de toiture associée à la possibilité de réaliser de grandes portées sans piliers intermédiaires « permettent de réaliser de grandes pièces avec un plafond à hauteur constante comme une extension logique de la pièce adjacente de la maison ». Comme toutes vérandas, la luminosité est apportée par de larges baies vitrées donnant sur le jardin et par l'installation possible en toiture d'une verrière. « De plus, la villa véranda est une alternative aux vérandas dites classiques quand la hauteur sous la gouttière est insuffisante pour son installation », note Vincent Lacante. Chez **SCINTELLE**, la structure aluminium de la villa véranda est à rupture

de pont thermique réalisée avec une gamme de profilés réglementaires. Elle est complétée avec des double vitrages faiblement émissifs. La toiture offre une bonne répartition entre toiture pleine et parties vitrées de la verrière pour une bonne isolation l'hiver tout en limitant l'absorption de chaleur l'été. Cette véranda à toiture plate a aussi pour objectif de ne pas percer le portefeuille des

1 - 2 - 3 - Rupture de pont thermique, doubles vitrages faiblement émissifs, toiture conçue pour un confort quatre saisons avec verrière, et éclairage avec spots intégrés dans le plafond pour la villa véranda de Scintelle.



clients. Ainsi **VÉRANDA RIDEAU** a planché pour proposer un aspect toiture plate à un coût d'au moins 20 % inférieur à l'extension toit terrasse traditionnelle. Le groupe Vendéen a lancé la collection Épure : avec ses options de formes de toitures et sa pente de 5 % à 12 %, elle donne parfaitement l'illusion d'une toiture terrasse. L'inclinaison est dissimulée par la corniche acrotère. Le fabricant décline aussi le concept d'extension à toiture plate (pente de 3 % minimum) en version très économe en énergie avec la collection Icône TH+. Avec sa double isolation par l'intérieur comme par l'extérieur, cette véranda limite les déperditions et assure une ventilation efficace pour un air sain. Elle propose aussi de multiples possibilités en matière de structures murales : murs pleins, vitrages seuls, vitrage avec brise-soleil... **SAPA BUILDING SYSTEM** décline sa toiture plate tout aluminium ExtensHome à rupture de pont thermique destinée à ses vérandas Eden et Axelle. Cette gamme a été conçue afin d'intégrer ses gammes Performance 70 pour une largeur de poutre principale de 700 mm. Ainsi, il n'est pas nécessaire

de prévoir un habillage supplémentaire pour l'isolation extérieure, le coffre de volets roulants est intégré (diamètre enroulement jusqu'à 215 mm) et peut être prévu avec une hauteur jusqu'à 2500 mm.

La véranda sous les feux du puits de lumière

Dans cet engouement pour la toiture plate, « l'ajout de puits de lumière est aussi une vraie tendance architecturale », reprend Sandrine Garcia. Et en tous cas une offre de plus en plus proposée par les fabricants de vérandas comme par les gammistes aluminium. **VÉRANCO** avec Vérandôme ajoute un dôme sa toiture plate et apporte une lumière zénithale maîtrisée grâce aux vitrages spécifiques en toiture. Chez **CONCEPT ALU**, on a mis au point Extanxia : la véranda toiture plate isolante affichant un coefficient thermique $R = 9$ avec isolation en laine minérale et avec puits de lumière en forme diamant ou mono-pente. Elle offre la possibilité d'ajouter une pergola bioclimatique et une avancée brise-soleil pour renforcer

Les Maîtres Bâisseurs de Vérandas

La FFCV recherche les nouveaux Maîtres Bâisseurs de Vérandas

- Totale indépendance des adhérents
- Premier réseau indépendant de France
- Forte synergie pour le développement
- Exclusivité de la marque Villa Véranda
- Stratégie de communication nationale
- Présence majeure au sein du SNFA
- Notoriété grandissante en Europe

FÉDÉRATION DES FABRICANTS ET CONCEPTEURS DE VÉRANDAS
34, Avenue des Champs Elysées - 75008 Paris - Tél : 01 85 08 44 22 - E-mail : info@ffcverandas.com



Toiture plate

la protection solaire. **PROFILS SYSTÈMES** propose aussi sa véranda à toiture plate Wallis qui permet de s'affranchir de la hauteur sous gouttière de la maison pour réaliser un espace aux volumes généreux. Elle autorise des pièces de très grandes dimensions à hauteur de plafond constante et offre la possibilité d'intégrer des volets roulants motorisés. En option des brise-soleil orientables contribuent à une meilleure gestion des apports solaires. **VÉRAND'ART**, créateur de sur-mesure, n'échappe pas à cette tendance moderne et sobre de la toiture plate. Ni à l'apport maximal de lumière. À l'instar, de ce havre de paix avec vue panoramique à 180° construit face à la Loire et à la toiture plate éclairée par deux puits de lumière. Les doubles vitrages de **PILKINGTON**, retardateurs d'effraction intègrent la fonction autonettoyante pour plus de confort en toiture. Pour sa part, **SCHÜCO** a innové. Le gammiste lance cette année son concept Deck Home : un kit de profilés techniques pour vérandas à toitures plates. Il se compose de gouttières, bandeaux, bardages aluminium et dôme éclairant. Il offre une totale liberté architecturale et un grande souplesse de mise en œuvre. Il permet de s'émanciper des contraintes liées à la position d'une véranda classique sous le débord de toit de la maison et d'éviter celles des faibles pentes en toiture, de noues et arêtiers, de formes ou de dimensions. Ce kit apporte des performances techniques aux vérandas :

thermique et d'étanchéité à l'air, grâce à la composition de couches additionnelles de la toiture plate. La structure porteuse, en bois ou en aluminium, supporte un plancher bois CTBH, un pare vapeur, un complexe isolant de 50/60 mm, puis une bâche d'étanchéité en PVC ou EDPM. En sous face de la structure, un habillage traditionnel en plaque de plâtre ou en plafond tendu est réalisé, dans lequel viennent s'incorporer des LED.

Cette création sur-mesure de Vérand'Art joue la carte de la modernité et de la sobriété. Grâce aux deux puits de lumière dans la toiture plate, la lumière apporte clarté et transparence.



Effet toiture terrasse pour la collection Epure de Véranda Rideau. L'inclinaison de la toiture de 5 % à 12 % est dissimulée par la corniche acrotère



Dévoilé lors du dernier Batimat, Schüco a mis au point un kit de profilés techniques pour vérandas à toitures plates. Le concept Deck Home est à poser sur structure bois ou aluminium.



Création architecturale avec puits de lumière multifformes à réaliser avec la gamme Eden ou Axelle de Sapa Building System et sa toiture plate tout aluminium ExtensHome.



Cette toiture plate avec charpente bois reposant sur une structure aluminium châssis et poteaux a été réalisée par Installux. Un puits de lumière a été créé avec la gamme Luciole tubulaire remplissage vitré du fabricant. Le coulissant haute performance 32TH apporte performances thermiques, luminosité et esthétique.



Toiture plate et isolation renforcée pour la collection Icône TH+ de Véranda Rideau. Et qui s'apparente aux performances de la construction traditionnelle avec la possibilité de créer une configuration murs ossatures bois.



Extanzia de Concept Alu : idéale pour les maisons de faible hauteur, ses lignes droites lui confèrent un design moderne.



Toiture plate et dôme pour lumière zénithale dans la pièce grâce à la ligne Vérandôme de Véranda.



**volets battants
et coulissants**

Un lieu de vie **une histoire**

Depuis 45 ans, notre société conçoit et fabrique des volets bois, PVC ou aluminium. Nous vous proposons un ensemble de modèles variés, motorisés, aux remplissages multiples, à choisir selon vos goûts, votre budget et le caractère de votre maison.



Volets THIEBAUT
L'EMBELLISSEUR DES FAÇADES

BOIS ALU PVC

THIEBAUT INDUSTRIE SAS
88170 DOMMARTIN SUR VRAINE
TEL 03 29 94 49 31 FAX 03 29 94 44 20
armelle.robinet@menuiserie-thiebaut.fr
www.volets-thiebaut.com

DU XIX^E DANS LES PROFILÉS ET DU XXI^E DANS LES REMPLISSAGES

La toiture plate, et ses lignes contemporaines très architecturales séduisent de plus en plus de maîtres d'ouvrage. Mais le cachet du style victorien du XIX^e... aussi. D'abord, « ces vérandas demeurent moins onéreuses. Ensuite, nous constatons un renforcement et une recherche autour de produits qui imitent vraiment ce style traditionnel avec une notion de profilés métalliques très fins, et des aspect métal rouillé ou patiné », note Bernard Cousin. Autre moteur pour ces Victoriennes : « elles permettent de grandes surfaces à aménager comme on veut, ajoute Sandrine Garcia. Nous avons même constaté qu'elles séduisent de plus en plus dans le style atelier de peintre ». Le retour à l'authentique qui sévit en décoration intérieure n'épargne donc pas la véranda. Avec plusieurs formes de toitures, **VÉRANDA RIDEAU** propose la collection **Éléганz**. En choisissant parmi les options d'ornementation proposées par le fabricant, cet espace se dote d'un style orangerie. Cet esthétisme s'obtient en adoptant des éléments de faitages comme des crêtes de toit, et en choisissant des panneaux de sous-bassement décoratifs. Autre possibilité : embellir les vitrages d'impostes cintrées ou dotées de croisillons. Chez **SOCOVER** aussi, la véranda Victorienne plaît aux particuliers, et sans sacrifier à la performance



1 - 2 - Si la collection **Éléганz** proposée par **Véranda Rideau** offre le charme d'un style Victorien, elle ne sacrifie pas au confort moderne grâce à des profilés en aluminium à rupture de pont thermique, et de double vitrage à isolation thermique.



Équipements de qualité et économes en énergie ...



... pour cette véranda Victorienne de **Socover** qui décline profilés et vitrages performants, ...

PROFITEZ D'UNE VRAIE PIÈCE EN PLUS

avec les vérandas FINSTRAL

Fenêtres, portes et vérandas

FINSTRAL[®]

**Véranda multi-matériaux
pour une excellente isolation
thermique**



Chéneau



Chevron



Adaptation basse

Véranda multi-matériaux:

- profils PVC
- âme acier
- capotage aluminium

Vous bénéficierez :

- d'innovations techniques
- d'un soutien marketing et technico-commercial
- d'une offre de qualité qui fait la différence



FINSTRAL Système Sàrl

1, rue du Krebsbach · 68230 Wihr au Val · T 0389 717100 · F 0389 717101 · finstralfrance@finstral.com · www.finstral.fr

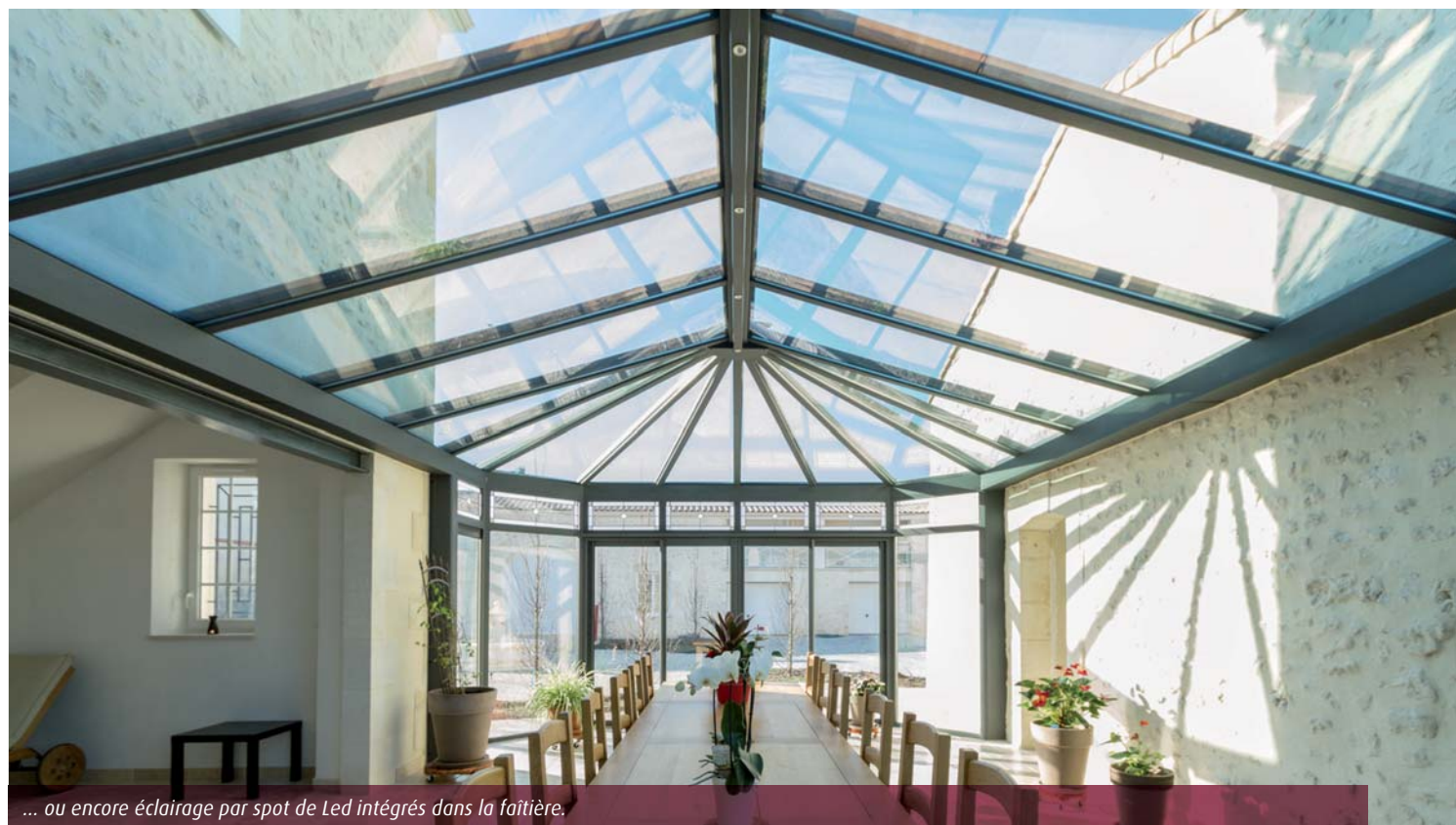
Découvrez la largeur de notre gamme sur
[www. finstral.fr](http://www.finstral.fr)

Devenez revendeur
03 89 71 71 00

thermique, ni à l'espace, ni aux critères de confort les plus exigeants. Comme cette véranda en L qui crée ainsi une vaste salle de 60 m². La structure en aluminium laqué de couleur anthracite a été rehaussée d'une toiture victorienne rayonnante sur l'avant, remplie d'un double vitrage SGG Cool lite de **SAINT-GOBAIN GLASS FRANCE** à multiples fonctionnalités : isolations thermique et acoustique performantes, et fonction autonettoyante. La façade est équipée d'une baie coulissante à quatre vantaux tandis que les deux pans coupés sont à baie fixe. Des grilles de ventilation naturelle dans les menuiseries des pans coupés et les tabatières de la toiture maintiennent la qualité de l'air intérieur en permanence. Ces vérandas sont la preuve qu'aujourd'hui, cette extension de vie se décline dans de nombreux styles, en intégrant la tendance du sur-mesure, selon les zones climatiques. Droites, courbées, surannées, en métal, mais aussi en bois, elles savent s'habiller de tous les styles, en répondant aux exigences de performances thermiques. Sans tomber sous le coup de la contrainte. ■■



... système de chauffage par le sol...



... ou encore éclairage par spot de Led intégrés dans la faîtière.

LE MARCHÉ DE LA VÉRANDA EN FRANCE

- ▶ 85 800 vérandas ont été installées en France en 2012.
- ▶ +30 % en volume, c'est la progression du marché entre 2006 et 2011.
- ▶ 90 % des vérandas posées en 2011 étaient en aluminium, 8 % en bois, 2 % en PVC et 1 % en acier. ■■

Sources : étude de marché Véranda MSI 2012 – Association aluminium architecture.

Menuiseries aluminium prêtes à poser

ESSENTIEL

Performance **TECHNICO-ÉCONOMIQUE**
Habitats collectifs et pavillons

VISION

Performance **NO LIMIT**
Constructions individuelles architecturales

Maître d'œuvre : Tassera M. Corgne

Maître d'œuvre : Daniel Morice - Architecte DPLG

COULISSANTS • FENÊTRES • PORTES • BRISE-SOLEIL • VOLETS • GARDE-CORPS • PORTAILS

Gagnez des parts de marché !

Essentiel et Vision : l'offre de menuiseries aluminium et de finitions la plus large du marché. Elle répond aux exigences RT2012 / BBC et à la norme PMR.

Travailler avec INITIAL, c'est l'assurance de la proximité, la qualité certifiée et la fiabilité dans la livraison de vos chantiers.

WWW.INITIAL-FENETRES.COM

Initial
Menuiseries Aluminium

Le sur-mesure certifié :



L'aluminium pour les générations futures



QUI ACHÈTE UNE VÉRANDA ?

- ▶ **5,33 millions** de Français possèdent une véranda, 33,45 millions de foyers sont propriétaires d'une maison.
- ▶ 67 % des clients ont plus de 50 ans
- ▶ 46 % sont des retraités CSP + et CSP -
- ▶ 30 % résident en zone rurale
- ▶ 20 % vivent dans des communes de moins de 20 000 habitants.
- ▶ 15 % habitent des villes de moins de 100 000 habitants.
- ▶ 25 % des particuliers de 35 à 49 ans constituent la cible de conquête de la véranda, 37 % d'entre eux résident dans des communes rurales, et 18 % de moins de 20 000 habitants. *Source : étude SIMM TNS Sofres 2012. ■■

UNE VÉRANDA MIXTE PVC-ACIER-ALU

Finstral a décidé de jouer la carte de la mixité des matériaux pour ses vérandas pour exploiter les qualités de chacun. Le PVC pour ses facultés d'isolation, sa facilité d'extrusion et d'usinage et toutes sortes d'assemblages. L'acier zingué se distingue par ses propriétés mécaniques exceptionnelles et apporte la rigidité indispensable à des constructions de grande portée. L'aluminium utilisé sous forme de capots extérieurs offre l'inaltérabilité des surfaces exposées aux intempéries et une immense variété de coloris de laquage. Ainsi, la structure de la véranda de Finstral est stable et rigide. Son aspect est analogue à celui d'une véranda en aluminium. Et, elle affiche une valeur d'isolation thermique moyenne des façades et de la toiture comprise entre 1,1 et 1,4 W/m²/K suivant le type de vitrage utilisé ■■



UN SERVICE CLÉ EN MAINS JUSQU'À LA DÉCORATION

Cette année, Vie & Véranda a décidé d'offrir la prestation la plus globale à ses clients. Le vérandaliste s'est rapproché de l'agence d'architecture intérieure Les murs ont des oreilles pour dispenser des conseils aux clients particuliers en termes d'aménagement et de décoration. Elle repense les volumes, optimise les sources lumineuses, personnalise le décor, ou encore propose des éléments décoratifs : mobilier, accessoire, luminaires. ■■



FÉDÉRATION DES FABRICANTS & CONCEPTEURS DE VÉRANDAS

Créée en 2007, la Fédération des Fabricants et Concepteurs de Vérandas (FFCV) est exclusivement composée d'entreprises indépendantes, qui mettent en commun leur expérience et leur savoir-faire pour partager des valeurs de haute qualité humaine et technique au service de leurs propres clients particuliers. Synergie d'entreprises originale et performante, la FFCV s'appuie sur des valeurs et des concepts innovants qui expliquent la forte croissance de ses activités :

- ▶ Totale indépendance des adhérents
- ▶ Exclusivité de la marque Villa Véranda
- ▶ Forte synergie pour le développement
- ▶ Premier réseau indépendant de France
- ▶ Stratégie de communication nationale
- ▶ Présence majeure au sein du SNFA
- ▶ Notoriété grandissante en Europe

Les adhérents de la FFCV bénéficient en exclusivité de ces atouts qui font la puissance du réseau, tout en conservant leur entière liberté de gestion et d'action au sein de leurs entreprises respectives. Certifiés Maîtres Bâisseurs de Vérandas, les membres de la FFCV sont des professionnels de confiance. ■■

Oubliez
toutes vos
références en
matière de
stores !



STORES REFLEX'SOL®

La protection solaire progresse pour le bien-être intérieur



Ni trop chaud, ni trop froid

Véritable protection solaire, isolant thermique, élément de décoration, le store Reflex'sol permet de profiter de sa pièce à vivre, même en plein été, même en plein hiver.


A l'intérieur, donc protégés des intempéries, les mécanismes et toiles Reflex'sol s'adaptent aux nouvelles architectures des vérandas.

REFLEX'SOL®

Z.I. de Flassian
10, rue Farman
11300 LIMOUX
04 68 74 79 79



www.reflexsol.com



VOLETS ROULANTS, PERFORMANCE, CONFORT ET ESTHÉTIQUE

Les volets roulants s'intègrent parfaitement à la façade, techniquement et esthétiquement. ©Warema

« **La transition** vers un habitat écologique par le biais de la réglementation des BBC est un enjeu primordial. Les produits fermetures doivent réunir confort, performances thermiques et économies d'énergie, notamment grâce aux capteurs d'ensoleillement qui commandent la descente des volets roulants en cas de fort ensoleillement l'été. » Sophie Broudiscou, responsable marketing et communication chez C2R, résume bien les enjeux actuels. Panorama.

Réalisé par Sophie Dumoulin



INTERVIEW

HERVÉ LAMY, LES VOILETS ROULANTS FAVORISENT L'HABITABILITÉ

Hervé Lamy, Directeur Technique du SNFPSA.

Hervé Lamy, Directeur Technique du SNFPSA, Syndicat National de la Fermeture, de la Protection Solaire et des professions Associées, fait le point sur le marché et les principales évolutions de cet équipement indispensable de la baie.

Réalisé par Sophie Dumoulin



SUNFLEX 

Baies pliantes SUNFLEX : efficacité thermique et sécurité optimale !

Des composants de qualité élevée unissent à la fois les avantages d'une bonne isolation thermique (U_w jusqu'à $0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$), des profondeurs de constructions faibles, des profilés en aluminium minces et élégants, des ouvrants de dimensions importantes et un système retardataire d'effraction élevé de la classe de résistance WK2 (test selon norme DIN).

www.sunflex.fr

L'Echo de la Baie : Quel est l'état du marché du volet roulant ?

Hervé Lamy : D'après les fabricants adhérents du SNFPSA, le marché reste en baisse même s'il tend à se stabiliser, en particulier en raison de la conjoncture de la construction neuve. Il est donc plutôt porté par la rénovation. Il serait d'environ 4 millions d'unités, dont 2 pour le bloc baie, qui reste un créneau très important en neuf et logement social, avec des projets de rénovation lourde de ce parc. Le coffre menuisé traditionnel est devenu obsolète (moins de 5 % du total), le coffre tunnel représente 1 million d'unités, comme le coffre réno. Le coffre linteau tunnel et demi-linteau se développe dans le neuf.

Sur quels registres sont enregistrés les principaux progrès ?

Les progrès les plus notables portent sur la performance thermique des coffres qui, en neuf, se rapprochent, pour certains produits, des valeurs d'un mur isolé. Les grandes critiques portaient sur leur manque d'isolation. En neuf, des solutions existent pour remédier aux déperditions, comme l'explique la brochure publiée par le SNFPSA à l'attention des Bureaux d'Études Thermiques et des architectes. Des solutions techniques assurent une très bonne isolation et une étanchéité à l'air parfaite du coffre, atouts indispensables pour la RT 2012 et le BEPOS. Ces améliorations sont le fruit d'une conception globale optimisée qui favorise la pose d'isolants épais et d'un choix de matériaux isolants, type polystyrène expansé, voire polyuréthane. Les lames de volets roulants ne sont pas en reste avec notamment l'apparition des peintures faible émissivité.

Quelles sont les problématiques non encore résolues ?

En fonction du type de coffre, il peut être difficile d'atteindre des performances élevées. Sur le coffre tunnel, pas de problème, mais pour le bloc-baie, à cause du contact direct intérieur/extérieur et d'une moindre épaisseur d'isolant intégrable, c'est plus compliqué. Il n'en reste pas moins que l'atteinte des exigences de la RT2012 est possible dans tous les cas dès lors que les vraies caractéristiques des produits sont utilisées. La performance est aussi plus difficile à évaluer en solutions réno. Ici, le coffre extérieur reste la solution optimale puisqu'il n'y a pas de contact avec l'intérieur. Il est plus facile de traiter ces questions en neuf - coffres tunnels et demi-linteau n'entraînent que peu de déperdition -, le problème étant identique lors de la mise en œuvre, notamment en termes de perméabilité à l'air.

Sur la pose, justement, quelles sont les formations accessibles ?

Certains points de vigilance sont essentiels pour la perméabilité à l'air : traitement des passages de manœuvre et calfeutrement des coffres de bloc-baie en particulier. Un guide RAGE 2012* est en cours de finalisation sur la mise en œuvre des coffres de volet roulant en neuf et réno : traitant de tous les types de coffres dans les différents systèmes constructifs, il sera très utile pour les installateurs ! Depuis septembre 2013, le DTU 34.4 traite spécifiquement de la mise en œuvre des fermetures et stores. Ce document doit devenir la référence pour toutes les entreprises de pose. Il existe aussi des modules métiers de formation FeeBat. Par ailleurs, le SNFPSA travaille avec le Centre National d'Expertise de l'Enveloppe et la Structure (CNEES) qui planche avec le CSTB sur des modules de formation à la pose des menuiseries, fermetures et stores. Bien entendu, les fabricants proposent aux installateurs formation et information sur leurs produits.

Quelles sont les innovations marquantes sur le marché du volet roulant ?

Les lames orientables, qui gagnent une petite part du marché, et les peintures à faible émissivité des lames pour favoriser la thermique d'hiver sont les dernières innovations marquantes. Les automatismes prennent également une place croissante sur le marché. Dans le neuf, on assiste à une diversification des produits et systèmes de fermetures et d'occultation : volet roulant dans les chambres, volet à lames orientables dans les pièces à vivre, store ailleurs... L'importance de la lumière naturelle fait l'objet

Appréciée et reconnue depuis plusieurs années, la gamme CVI propose aujourd'hui de nouveaux aménagements afin de parfaire ses performances thermiques et aéraliques.



Isolant de joue :

La gamme **CVI** dispose d'isolants latéraux afin de parfaire l'isolation thermique du coffre.

Isolant de coffre :

Isolant linéaire, ses formes s'intègrent parfaitement dans la cavité formée par le coffre **CVI** tout en ménageant l'espace nécessaire à l'enroulement du tablier.

Joints d'étanchéité sur joues:

Les joues des coffres **CVI** sont équipées de joints d'étanchéité afin de minimiser les fuites à l'air.

Lame finale obturante :

Afin de parfaire l'étanchéité des coffres **CVI**, le tablier dispose d'une lame finale intégrant une partie mobile qui vient clore la cavité du coffre.

Tous ces dispositifs améliorent encore les performances thermiques et aéraliques de notre Coffre de Volets roulants Intérieur CVI.

	U_c (W/m ² .K)
Rénovation	1.0
Neuf (doublage de 160mm)	0.7

Coffre CVI210 de 1.48m de longueur, avec lame finale obturante, isolants de coffre et isolants de joues



Pour des coffres à la fois performants et esthétiques, la gamme **CVI** est disponible dans une large palette de coloris plaxés. Par ailleurs, vous avez accès à l'intégralité de la palette RAL grâce à notre programme de laquage sur barres "Colorline Green".





PROFIALIS

Profiler le futur

www.profialis.com

d'une prise de conscience, même si le confort thermique et lumineux devrait être mieux pris en compte dans la conception du bâtiment. L'expérience montre en effet que des problèmes de surchauffe survenant dès la mi-saison interviennent dans les bâtiments BBC ou passifs existants, mal ventilés et non protégés par des fermetures ou des stores. L'attention est attirée sur les conditions d'habitabilité en toute saison et le risque de voir les efforts énergétiques contrecarrés par la tentation d'une climatisation dans des bâtiments non équipés.

Revenons sur ce confort en toute saison...

Les systèmes mobiles automatisés limitent un recours à la climatisation. Les travaux de normalisation se multiplient sur ce sujet et la technologie, aujourd'hui stabilisée, va pouvoir se développer. Le confort d'été est aussi favorisé par la caractérisation par les fabricants des performances de leurs lames ou toiles en termes de facteur solaire et transmission lumineuse ; elles alimentent des bases de données complètes indispensables aux BET, remplaçant des valeurs par défaut pénalisantes, voire absurdes ! Le souci d'habitabilité en toute saison et l'automatisation croissante favorisent l'apparition de nouveaux produits : volet à projection automatique ou produits combinant volet et store dans un même coffre...

La vogue du BSO et du volet coulissant menace-t-elle le volet roulant ?

Le volet roulant reste le produit phare en France. Néanmoins, les fabricants tendent à se diversifier et intègrent désormais des modèles de BSO.

*RAGE 2012 : programme d'accompagnement des professionnels « Règles de l'art Grenelle environnement 2012 ».

ENJEUX ET AXES D'INNOVATION ET DE RECHERCHE

Optimisation énergétique, différenciation, facilité de pose, confort d'hiver et d'été en ligne de mire.

Bubendorff se concentre sur l'optimisation énergétique selon les exigences de la RT 2012 : saison compact pour le Mono ID2 pour maximiser les apports solaires gratuits et option moteur piloté pour ID2 Autonome qui les optimise automatiquement. Il déploie Activ'Home, volet roulant à lames orientables qui fait respirer la maison pour une bonne prise en compte du confort d'été.

Même objectif poursuivi par **C2R** qui entend « aller encore plus loin dans l'habitat écologique en développant des produits alliant économies d'énergie et confort avec les volets roulants à lames orientables, mais aussi à travers la domotique en facilitant la gestion des équipements pour le particulier ».

Chez **France Fermetures**, différenciation par une image dynamique et innovante avec apport de produits exclusifs, « dans l'air du temps » et positionnement en tant qu'apporteur de solutions pour chaque baie sont les choix stratégiques.

Une particularité, la proposition de volets roulants « bois », relancée cette année avec succès (gamme Nature). Le marché est plutôt moins dépressif en réno, grâce aux enjeux énergétiques. Dans cette « course aux économies d'énergie, les volets roulants restent une réponse adaptée pour améliorer l'isolation de la maison », suggèrent Vanessa Besnard, responsable communication, et Juliette Larrodé, chef de produit Franciflex. Les niveaux de prix des produits basiques exigent des industriels d'améliorer leur compétitivité tout en apportant des solutions innovantes, à valeur ajoutée, pour se différencier. Il faut aussi faire face à la concurrence des BSO et volets coulissants qui investissent le marché. Solution ? Proposer une réponse aux exigences d'isolation thermique d'hiver et de thermique d'été avec des produits qui s'intègrent aux nouveaux modes constructifs (MOB, ITE). Motorisation ? La domotique fait indéniablement son chemin, s'imposant dans les discours et argumentaires, mais plus difficilement

chez les particuliers : « Il reste encore de gros efforts pédagogiques à faire de la part des industriels auprès de leurs revendeurs professionnels pour les inciter à vendre ces solutions aujourd'hui très accessibles en prix. L'enjeu n'est donc pas tant ici sur les solutions techniques à élaborer que sur les méthodes de mise sur le marché des nouvelles solutions d'automatisation des installations des particuliers ». Franciflex travaille donc sur des solutions d'optimisation des performances thermiques (volets & coffres) en coffres tunnels et traditionnels, blocs-baies notamment en ITE, et « les solutions domotiques en lien avec la gestion thermique, la protection de biens, la sécurité des personnes ».

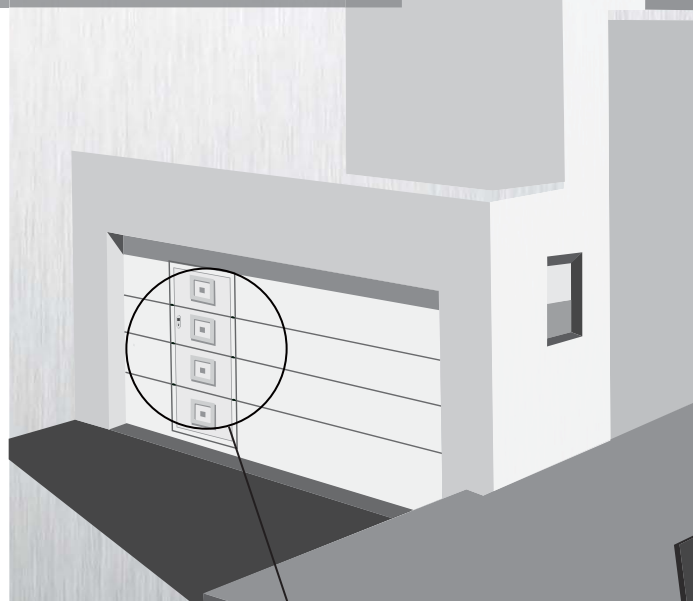


Commande en ligne, solution volet intégrée à Pro Devis. Soprofen

Soprofen s'efforce aussi d'apporter des réponses aux nouveaux systèmes constructifs et, pour se différencier, mise sur des services de qualité : révolution de la commande en ligne « la 1^{ère} (et la seule !) solution volet intégrée à Pro Devis »- et mise en place d'une médiathèque pour une mise à disposition de l'information simple et rapide, par exemple. Côté produits, il continue d'enrichir son offre de protections solaires pour apporter une réponse globale et décline une gamme complète de produits premium de protection pour l'habitat « remarquables de facilité, de technicité et d'élégance qui intègrent la Soprofen Technology Inside, base technologique et industrielle commune... Soprofen accompagne ses clients et partenaires « sur la voie de l'excellence ». **Vendôme** a publié un nouveau catalogue complet volet roulant et un dépliant spécial motorisation & automatisation pour répondre précisément aux attentes des consommateurs. Ses développements à venir portent sur le prêt à la pose avec des évolutions techniques sur coffres tunnels et volets traditionnels permettant de réels gains de temps à la mise en œuvre, limitant le risque d'erreur et les pannes moteurs. La certification NF des volets roulants est un projet majeur en 2014, note Philippe Le



L'ALLIANCE DE LA QUALITÉ ET DU DESIGN



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

www.fame-france.eu

Bougeant, Chef produits. Vendôme travaille aussi sur la gestion des apports thermiques par le volet à lames orientables et la domotique avec des packs adaptés aux différents marchés pour gérer le suivi des consommations énergétiques. Pour simplifier la mise en œuvre de ses volets roulants, **Bubendorff** en déploie des versions solaires, « plébiscitées par les installateurs » pour la facilité de leur pose en réno comme en neuf. Il a opté pour la compatibilité de ses moteurs filaires avec tous les systèmes domotiques du marché bénéficiant d'une interface adaptée et évolutive.



Allo Volet Service, réseau national de services créé par Soprofen autour du volet roulant et autres fermetures.

NOUVEAUTÉS

Chez **Bubendorff**, Véronique Cerno, Responsable Marketing Communication, met l'accent sur 2 nouveautés-phares 2014, 2 innovations en volets à énergie solaire. La version Autonome à énergie solaire d'Atix, pour fenêtre de toit, en facilite encore l'installation, sans raccordement ni travaux coûteux. Le volet roulant ID2 Autonome à énergie solaire pour fenêtres, portes fenêtres et baies vitrées, gagne en autonomie : en option moteur piloté, il s'ouvre et se ferme automatiquement en fonction de l'ensoleillement et de la température extérieure, gérant les pics de chaleur en été et optimisant les apports solaires en hiver, améliorant confort de l'utilisateur et bilan énergétique de l'habitat. L'horloge radio Bubendorff est nécessaire pour activer ou désactiver ce pilotage automatique et l'encadrer. Sa programmation évite que le volet roulant se lève trop tôt l'été et force la fermeture à l'heure souhaitée le soir.

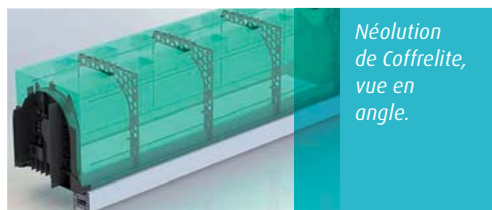


Volet roulant Atix, version Autonome à énergie solaire, de Bubendorff.

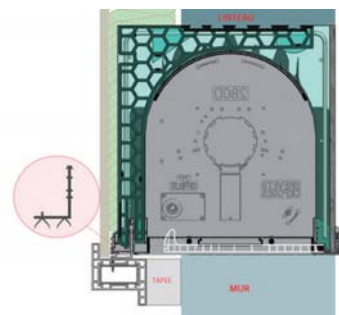


ID2 Autonome à énergie solaire, Bubendorff.

Coffrelite lance la gamme de coffres-tunnel Néolution, « le plus solide, le plus étanche et le plus parasismique du marché » : un système de renfort intégré très rigide se fixe dans le linteau et va jusqu'à la menuiserie, un système de jonction coffre/menuiserie intègre l'étanchéité via 4 lèvres de PVC souple et la conception des joues des extrémités permet le passage du pilier sismique en l'enveloppant. Autre atout, « la pose la plus facile du marché » par simple clipage ; les renforts se lient au linteau par coulage de son ciment et la fixation coffre/maçonnerie intègre l'étanchéité. Néolution s'adapte à tous types de mur grâce au choix de faces extérieures (terre cuite, béton, ciment, PSE).



Néolution de Coffrelite, vue en angle.



Néolution de Coffrelite, coupe et liaison dormant.



Les coulisses galbées avec joint sur tableau de C2R.



C2R propose le pilotage par TaHoma de Somfy.

Les coulisses galbées exclusives **C2R** en alu extrudé assurent discrétion et esthétique. Intégrant un joint qui fait le lien avec le tableau, elles facilitent la pose, masquent les irrégularités du tableau et parachèvent l'esthétique du volet. C2R propose une gamme complète de motorisations pour piloter les fermetures, solutions filaire et radio. La gamme

radio Somfy permet de commander plusieurs volets et d'autres équipements de la maison (porte d'entrée, fenêtres de toit, stores extérieurs) grâce à l'Inter-Opérabilité (IO). Une offre radio complétée par la motorisation C2R grâce aux émetteurs et télécommandes Color + de Simu.



Les émetteurs Color+ de Simu donnent de la couleur à la motorisation C2R.



B-TRONIC

Groupe **B**



www.becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.



Le Perfecto ITE d'Éveno Fermetures affiche UC 0.34.



Pour construction neuve en bois, le volet auto-porté Tradi Auto d'Éveno Fermetures.



Nouveau volet Rénovation d'Éveno Fermetures, bientôt en solaire.



Le Tradi Bois d'Éveno Fermetures, faible encombrement et pose rapide.

Pour la construction neuve en bois, le Tradi Auto d'Éveno Fermetures assure un encombrement réduit, l'enroulement ne dépassant pas la joue. Autoporté (il repose sur les coulisses), il est facile à poser car 100 % réglé usine, avec tablier déjà monté sur l'axe, précise Éric Falconetti, Directeur marketing. Le Tradi Bois conserve les mêmes qualités que le Tradimax : rapidité de pose, encombrement encore plus réduit et performance thermique optimisée (coque en polystyrène UC 0.75). Le Tatou bois, en cours de développement, est spécifiquement étudié pour pose en tunnel, offrant la qualité du Tatou, encombrement réduit et performance thermique UC 0.57. Pour le neuf toujours, en ITE, le Perfecto ITE affiche haute performance thermique UC 0.34, étanchéité à l'air pérenne, adhérence maximisée, face avant conçue pour optimiser la pose d'un isolant supplémentaire. C'est le 1^{er} coffre qualifié au nouveau test de 10 000 cycles du CSTB. Le nouveau volet Rénovation constitué

de moins de pièces, plus silencieux, offrant enroulement réduit et toujours plus de fiabilité, sera disponible en solaire courant 2014. Le système de commandes individuelles ou générales Zuni R pour Perfecto et volet Réno (mêmes points de commande) est incontournable en réno comme en neuf où il permet de gagner 2 points de BBio et 1 point de Cep. Il favorise économies d'énergie et confort, permet de placer les émetteurs radio où l'on veut et de simuler la présence. Version commande individuelle portable ou murale radio, 2 zones ou 8 zones avec gestion horaire par horloge. Sur demande, inverseur filaire intégrant un récepteur radio. Options régulateur d'apport solaire et fonction zone jour, et prise gigogne (réno).



Moteur dernière génération avec radio intégrée. Zuni R, Éveno Fermetures.



Commande NOÉ (8 zones, gestion horaire par horloge). Zuni R, Éveno Fermetures.



1



2

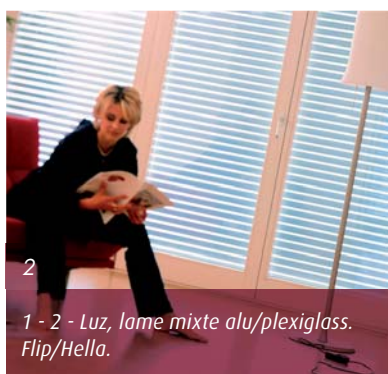
1 - 2 - Reno Isol. Flip/Hella.

LES COORDONNÉS CETAL **J'ADORE!**

Développée par **Flip/Hella**, la lame Luz® combine profilé alu 37*7.7mm à double paroi, rainuré, généreusement laqué, rempli de mousse polyéthane et lame 17*3.1mm en plexiglas (PMMA, résistant aux UV et chocs, dont la couleur n'est pas modifiable), ajoutée de manière intermédiaire. Elle est disponible en 2 composants : transparent ou diffus (lumière entrante diffusée grâce aux petites micro-perles dans le matériau). En manœuvre motorisée ou manuelle, elle peut être dotée de capteurs solaires pour fonctionner en autonomie. La régulation se fait alors par interrupteur, télécommande, Smartphone ou centrale de commandes. Cette superposition de lames offre les atouts d'une véritable fermeture (isolation acoustique, sécurité - système de construction spécifique prévenant le crochetage - et économies d'énergie), et d'une esthétique innovante. Elle permet de jouer sur une occultation partielle ou totale des pièces en fonction de l'ensoleillement pour régler luminosité et chaleur entrantes et mieux maîtriser la consommation d'énergie : jusqu'à 45 % selon la pose de la fenêtre. Le rayonnement direct laisse place à un rayonnement diffus, source d'éclairage naturel. Le process de fabrication est simple : tous les composants courants des volets roulants du marché sont utilisables, seul diffère le tablier Luz®, d'où un rapport qualité/prix intéressant. Reno Isol est un coffre en alu spécial isolation extérieure, avec façade à crépir, adapté à la réno et au neuf. Décliné en 150, 180 et 205, il se compose d'un haut de coffre et d'un bas de coffre en 2 parties : la 1^{ère} permet de fixer la plaque à crépir (support d'enduit), en polystyrène enduisable. La 2^e est constituée d'une trappe de visite démontable laquable, s'encliquetant dans le support d'enduit. Bien adapté à l'ITE, le Reno Isol conjugue isolation, accessibilité (trappe sous le coffre), invisibilité en façade et clair de jour optimisé.



1



2

1 - 2 - Luz, lame mixte alu/plexiglass.
Flip/Hella.



NOUVEAU!

**GARDE-CORPS
PORTAILS
CLÔTURES
BRISE-VUE**

Signé
CETAL

03 83 23 23 64
www.signécetal.eu



*NovaDesign
avec store
intégré.
France
Fermetures.*

France Fermetures enrichit encore sa gamme de volets roulants alu, PVC ou bois de 5 nouveautés commercialisées depuis mai, annonce Jonathan Steimetz, Chef de produit. NovaDesign, volet réno motorisé, offre finition exclusive avec coffre design ½ rond et lame finale ferme-coffre, et faible encombrement avec plus de hauteur de tablier dans un même coffre (jusqu'à 49 cm en +), tout en assurant gain de temps et finition soignée sur chantier : les coulisses à grain d'orge sont pré-équipées de joints d'étanchéité. D'autres sont à poser sur le coffre. Option, lame ferme-coffre (sans plus-value) et lame finale sécurité (hors moustiquaire et store). Option moustiquaire en toile transparente noire, à tirage direct à verrouillage. La variante NovaDesign avec store, éligible au crédit d'impôt et à la TVA à 5,5% grâce à une résistance thermique additionnelle de 0.23, amène une touche déco : jusqu'à 50 coloris au choix pour la toile Soltis 92, « des coloris tendance et la transparence sans l'éblouissement ».



NovaDesign, volet réno motorisé à coffre design demi-rond.

Le volet roulant à projection Lucé (jusqu'à 2,40 m de large) est désormais disponible en coffre design ½ rond, pour harmoniser la façade : volet Lucé pour les pièces de nuit par exemple et volets NovaDesign pour les autres ouvertures. Optimo S3 est un volet roulant traditionnel à pose rapide adapté au coffre tunnel et Optimo S3 véranda l'est pour la véranda.



*NovaDesign,
volet réno à
lame ferme-
coffre. France
Fermetures.*

MOTORISER LES STORES INTÉRIEURS

Tous les stores intérieurs peuvent être motorisés. Outre le confort de manipulation, et la préservation des stores, la motorisation permet de gérer les apports lumineux et thermiques, selon le moment de la journée et de préserver l'intimité, automatiquement. Ainsi Somfy propose pour les stores rouleaux, vénitiens et bateaux une motorisation très silencieuse : Sonesse RTS. Pour les stores rouleaux, tout en étant idéal en rénovation grâce

à un fonctionnement avec pile ou panneau solaire, la réponse est Roll Up Wirefree, la motorisation 100 % sans fil. Et même les rideaux jusqu'à 60 kg et voilages peuvent être équipés par Glydea Wirefree, la motorisation avec tringle intégrée. Sans oublier l'interface de pilotage Tahoma qui permet de gérer les stores intérieurs, et même tous les équipements de la maison, via un ordinateur, une tablette tactile ou un smartphone. ■

Franciaflex met l'accent sur Trad'easy, 100 % autoportant, sans déport latéral et 100 % clipsable : « Le plus polyvalent, compact et discret, y compris dans sa version 'ultra-compact' notamment pour les vérandas... » Ne nécessitant ni boulon ni vis, il est muni de lames en Alu Double Paroi 42 mm et de nouvelles coulisses de 43 à 68 mm. L'encliquetage de sa joue de face sur la coulisse simplifie la pose et évite de laisser un espace au-dessus : atout pratique, simplificateur et esthétique, ce développement exclusif permet au volet de coulisser parfaitement, quelles que soient l'inclinaison ou la forme de la baie. Ces nouvelles joues sont optimisées avec le coffre tunnel, faisant de Trad'easy une solution très compacte. Le tablier livré enroulé sur l'arbre optimise la mise en place. Ces innovations en font « le volet le plus performant du marché dans la catégorie des volets traditionnels à pose rapide ». En volet Réno, la nouvelle offre de Franciaflex multiplie le choix en termes de qualité et de compacité (coffre 137 en pan coupé, offre chêne doré élargie, coulisses avec grain d'orge) tout en améliorant sa compétitivité prix. Sa technologie

Radio évolue. Le système domotique Well'Com a intégré le protocole radio sans fil X3D de Delta Dore. La motorisation Well'Com s'ouvre ainsi au pilotage de l'alarme, du chauffage, de l'éclairage, des automatismes, des stores et volets. En cas d'incendie, le détecteur de fumée autonome siffle et ouvre les volets reliés au système d'alarme de la maison : ceux du rez-de-chaussée se ferment au déclenchement de l'alarme. Les télécommandes Well'Com et Well'box pilotent les automatismes Delta Dore avec 1 seul objectif : « Une domotique de l'habitat utile pour faire des économies d'énergie et protéger sa maison, simple à installer, simple à utiliser... »



Trad'Easy de Franciaflex.

www.maine-fermetures.com

MAINE FERMETURES

Volets coulissants PVC ou aluminium*
**ILS SE PLIENT À TOUTES
 LES AUDACES !**

Le geste architectural, en neuf
 comme en rénovation,
 pour l'habitat collectif

- > Modularité et simplicité des volets coulissants en façade (existe aussi en accordéon)
- > Etude spécifique du remplissage selon cahier des charges

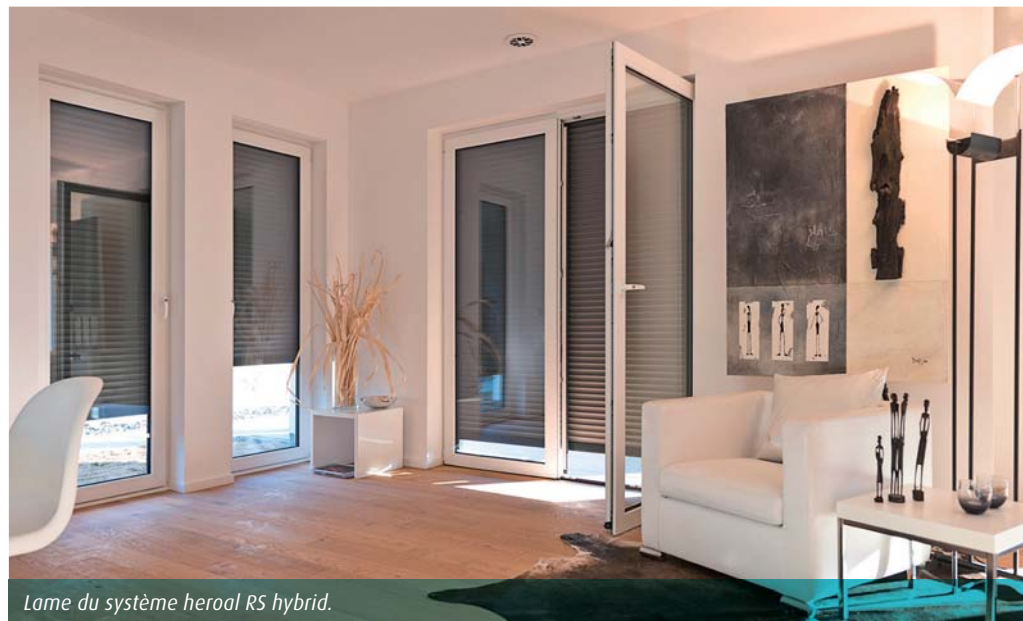
Contactez-nous
 contact@maine-fermetures.com



Groupe MAINE



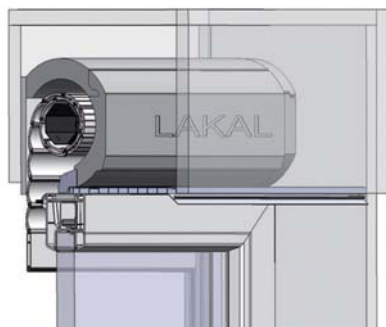
« être bien entouré, c'est essentiel »



Lame du système heroyal RS hybrid.

Est-il utile de rappeler le système combiné de volet roulant et protection solaire **heroyal rs hybrid** ? Il conjugue qualités de durabilité et fonctionnement, petit Ø d'enroulement et propriétés d'isolation thermique : réduction des déperditions au niveau des fenêtres jusqu'à 44 %. Une flexibilité recompensée par un prix de l'Innovation Batimat 2013.

Lakal a présenté à Fensterbau son nouveau système IsoProtect3, à l'isolation sonore et thermique efficace (réduction des frais de chauffage). Très simple et rapide à installer, disponible en version motorisée ou sangle, il peut directement s'intégrer dans le caisson de volet existant. Plus performant de 62 % grâce à sa haute densité en polystyrène EPS RG 60, il évite création de points de rosée et dégradations dues aux déperditions de chaleur via des ponts thermiques. Le polystyrène limite les nuisances sonores à 6dB et maintient la chaleur dans la maison. Disponible en 200 et 230 mm, IsoProtect3 accueille une moustiquaire en option. Montage simple et efficace grâce au pré-conditionnement des pièces.

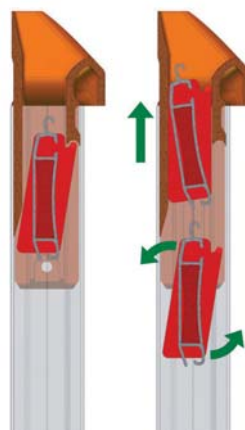


IsoProtect3 de Lakal.

K9 de **Soprofen** est une solution idéale en ITE : sa mise en œuvre spécifique limite les ponts thermiques. Proposé en 165 et 205 mm, il se compose d'un coffre avec capot spécial doté d'une plaque de crépissage intégrée pour reprise de finition. La trappe de visite en sous-face, repensée, arbore un design simple et droit en harmonie avec le coffre, discret. Posé devant la fenêtre, le nouveau K9, pratiquement invisible en façade, constitue un bouclier thermique et phonique. Côté coffres tunnels, Tradi CT², CTR, CT+, légers mais rigides, conçus en polystyrène haute densité garantissant une meilleure isolation thermique et phonique ($U_c \leq 0.4$, U_p à partir de 0.32, 46 dB DneAtr), correspondent à 3 niveaux de performances, du standard à une version thermique renforcée. La perméabilité à l'air jusqu'à Classe 3 est assurée par un rail



Heroyal rs hybrid combine fermeture et protection solaire.



Concept de lame finale à butée cachée pour coffre Tradi de Soprofen.



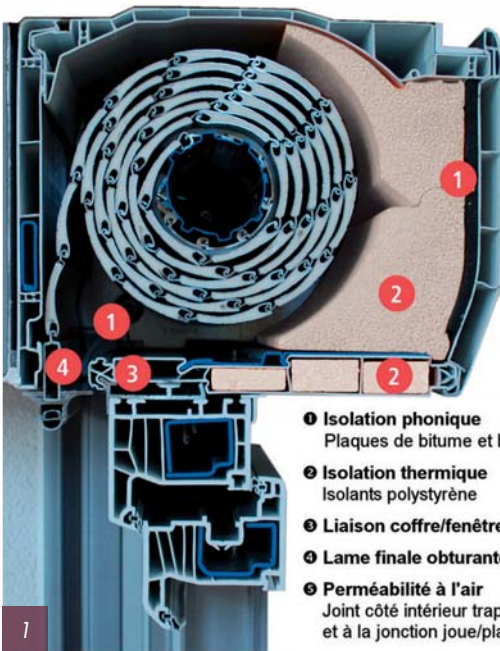
K9, mise en œuvre en ITE. Soprofen.

gamme **PORTECH** :
bloc-porte tout acier pour portes
battantes et coulissantes



Innovation 2014 :

Moteur linéaire installé préréglé en usine
Qualification basse énergie



- ❶ Isolation phonique
Plaques de bitume et butyl
- ❷ Isolation thermique
Isolants polystyrène
- ❸ Liaison coffre/fenêtre - adaptateur
- ❹ lame finale obturante
- ❺ Perméabilité à l'air
Joint côté intérieur trappe
et à la jonction joue/planche supérieure

1

1 - 2 - Chrono VX² hautes performances,
le bloc baie selon Soprofen.



2

Porte de hall coulissante et battante



Porte de service



fabrication française





Coffre Tradi CT, version parement brique. Sprofen.

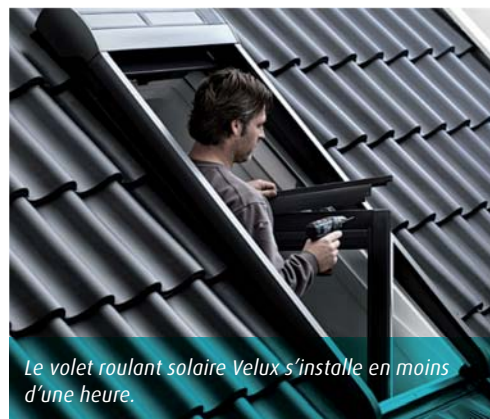
intérieur PVC qui autorise un joint complémentaire ou, pour les Tradi CTR et Tradi CT+, une cornière amovible avec double joint qui facilite la liaison avec la traverse haute de la menuiserie. Un renfort intégré au treillage métallique complète l'inertie : avis technique du CSTB jusqu'à 3600 mm de large. Proposés avec 4 parements, ces coffres tunnels s'intègrent à tout type de construction. Le nouveau concept de lame finale à butée cachée (pas de butées coniques), optimise esthétique et maintenance : montage/démontage du tablier sans outils. Le faible retour de joue des coffres autorise l'installation en zones sismiques de toute la gamme. Chrono VX², « bloc-baie le plus performant du marché » reste « incontournable » car adapté à la RT 2012 : Uc 0.69 + 0.01/Lc, jusqu'à 50 dB Dne Atr, perméabilité à l'air Classe 4 en moteur, 3 en treuil et sangle. Équipé de la plateforme Axis 50 (comme tous les volets Soprofen) assurant un enroulement optimal du tablier et de verrous automatiques retardateurs d'effraction avec feutrine pour éviter les rayures sur les lames du tablier, il adopte un laquage tous coloris RAL finition lisse ou structuré, aspect brillant, satiné ou mat, et 11 décors imitation texture bois.



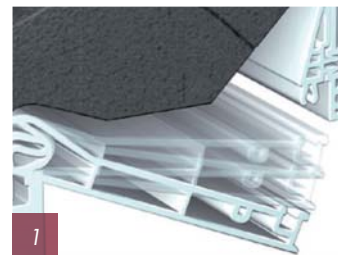
Le volet à crépir, K9 avec plaque de crépissage intégrée. Soprofen.

Les volets roulants **Marquises** sont conçus et fabriqués par **T.I.R Technologies** pour offrir confort d'installation et utilisation, fiabilité technique, qualité de finition et sécurité. La motorisation allemande Geiger assure programmation rapide et facile, faible consommation d'énergie, silence et souplesse de fonctionnement. Le volet bloc-baie alu à axe d'enroulement en acier zingué Ø 54 et coffre en alu extrudé isolé et thermolaqué avec barretage à RPT en polyamide assure résistance thermique 0,032 et Uc caisson 0,40. La mousse polyuréthane injectée à chaud dans les lames alu profilées, ajourées, de 37 ou 44 mm, prélaquées, rainurées augmente la performance thermique. Le tablier assemblé par enfilage des lames est verrouillé latéralement par sabots nylon. Autres atouts : verrous automatiques, fonction anti-relevage, lame finale LF8 en alu extrudée thermolaquée avec joint néoprène pour fermeture optimale, butée en nylon pour fin de course et coulisses alu avec joint brosse pour fonctionnement silencieux. Commande manuelle, motorisée filaire ou radio. Le nouveau bloc-baie en PVC à lames PVC ou alu, dédié au neuf, décline manœuvre par treuil, manivelle ou motorisation. Le caisson invisible de l'extérieur est recouvert d'une chaussette à crépir et peut accueillir une moustiquaire en option. L'accès au tablier se fait par la sous face, solution esthétique et gage d'une meilleure isolation.

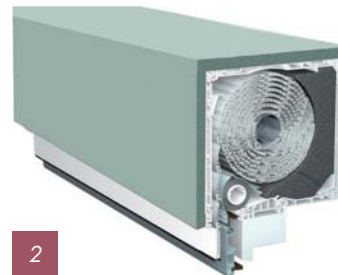
Son coffre ajustable permet au volet roulant solaire de **Velux**, récompensé d'un Red Dot Award, de s'encaster à fleur de tous les matériaux de couverture. Garantie de protection et confort, il s'installe le plus souvent de l'intérieur de la pièce, posé sur le cadre fixe de la fenêtre. 100 % sans fil, sa pose peut se faire en moins d'1 h et nécessite très peu de matériel.



Le volet roulant solaire Velux s'installe en moins d'une heure.

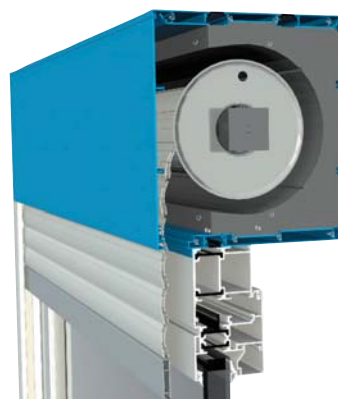


1



2

1 - 2 - Nouveau bloc baie Marquises en PVC. T.I.R. Technologies.



Bloc baie aluminium Marquises, signé T.I.R Technologies.



Le volet rénovation selon Vendôme.

Vendôme a enrichi son offre volets roulants réno d'une nouvelle collection ¼ de rond disponible sur sections 137 à 205 mm. Décliné dans tous coloris RAL, ce nouveau design arrondi sobre est un élément de différenciation. En standard, les joues alu assurent une rigidité exemplaire pour la pose (joue PVC disponible). Toujours en volet réno, la motorisation autonome est disponible sur toutes les sections de coffres du 137 au 205 en pan coupé et ¼ de rond. La largeur minimale de fabrication de 600 mm permet de réaliser des ouvrages complets sans problème de dimensions et optimise le clair de vitrage. Le volet roulant réno avec moustiquaire intégré est doté d'un nouveau système permettant l'enroulement



Le spécialiste des **pergolas** et des **brise soleil** en aluminium

Brise Soleil (Horizontal - Vertical)



Besoin d'informations ?
Notre service client sera heureux de vous répondre

Tél : + 33 (0)3 . 23 . 91 . 35 . 63
Fax : +33 (0)3 . 23 . 98 . 04 . 42
Mail : contact@orialpro.fr
Site : www.oriasun.fr



Furtif, tout nouveau volet demi-linteau. Vendôme.

progressif de la toile qui limite une détérioration prématurée. Disponible dans tous RAL -coffres, coulisses, lames finales- il laisse le choix du design pan coupé ou $\frac{1}{4}$ de rond. Équipé de base en motorisation radio IO Somfy, il permet de gérer ensoleillement et ventilation naturelle et protège des insectes. Côté tablier, la lame alu haute performance Énergétique complète l'offre : $\Delta R > 0.22$, section 43 x 09 et densité de mousse 90 kg/m³ pour répondre au crédit d'impôt. Une nouvelle lame résine 450 Kg /m³ en pas de 40 et 56 mm est disponible pour équiper les volets de grande largeur ou exigeant plus de sécurité et rigidité. En bloc baie demi-linteau, Vendôme propose Furtif, à poser sur la menuiserie. Adapté à tous les coffres maçonnés du marché et invisible, il est accessible en sous-face laquable de la couleur de la menuiserie. Répondant aux exigences du BBC, il offre affaiblissement acoustique 51dB et perméabilité à l'air Classe 4. La mise en œuvre menuiserie + volet demi-linteau séduit par ses performances et le mode prêt à la pose d'un volet motorisé radio io de base réglé en usine. Il a été aussi développé pour s'adapter dans les murs de 15 cm Vertical bloc®. Vendôme a adapté



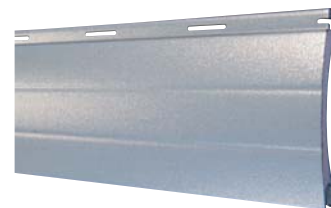
Volet traditionnel de Vendôme pour ossature bois.

sa politique moteurs aux divers types de marchés via un large choix. La motorisation radio io de Somfy, équipement de base en volet roulant aujourd'hui, offre une cohérence avec les autres produits du groupe, portail et porte de garage. En grande majorité, les moteurs sont réglés



Furtif, nouveau volet demi-linteau. Vue intérieure. Vendôme.

d'usine et commande groupée, horloge ou autres télécommandes sont programmées pour les clients : gain de temps et tranquillité assurés sur chantiers. La hot line technique et motorisation offre aux clients conseils, dépannages et assistance à la pose par des spécialistes par produits.



Vendôme renforce la performance de ses lames alu.

**La paumelle
Dynamic 3D
de SFS intec
vous apporte
une solution
design et
robuste pour
vos portes
d'entrée**



- **Polyvalence :**
conçue pour les portes monobloc, PVC, ALU, Bois et Bois/ALU
- **Réglable 3D :**
hauteur / latéral / compression
- **Adaptable :**
paumelle pour rainure européenne axe à 13mm et axe à 9mm.
- **Robuste et résistante :**
testée et validée pour un ouvrant de 140 kg (200 000 cycles : ouverture/fermeture).
- **Design et finition haut de gamme**
- **Coloris disponibles :**
Blanc / Inox brossé / Chêne doré
Noir / Brun noir / Laitonné

Conseils et vente

SFS intec
Construction, Menuiserie et Industrie
39 rue Georges Méliès, BP55
FR-26902 Valence cedex 9

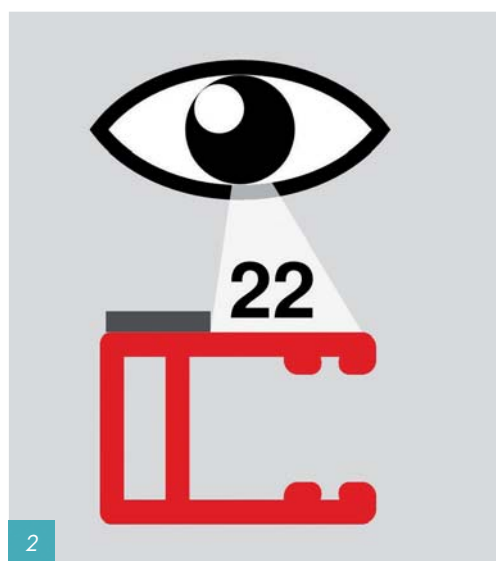
T 04 75 75 44 22
F 04 75 75 44 94
www.sfsintec.biz/fr
fr.info@sfsintec.biz

SFS intec
Turn ideas into reality.

Contre les ponts thermiques, **Warema** dote ses volets roulants de coulisses étanches à la pluie, munies en option d'une isolation en mousse EPS haute densité. Une rainure intégrée évacue l'humidité susceptible de s'infiltrer. La coulisse innovante minimax, large de 37 mm seulement, est une solution pour les volets roulants réno V6 et V10 ; une section apparente de seulement 22 mm est crépie. Si les coulisses sont insérées sur le côté, le cadre de fenêtre peut être calfeutré latéralement. Warema mise sur l'isolation du linteau intégrée, en plastique polyuréthane rigide (PUR) avec revêtement alu des 2 côtés. Disponible pour les volets roulants réno, elle peut être posée uniquement sur la partie supérieure ou le dos du caisson.

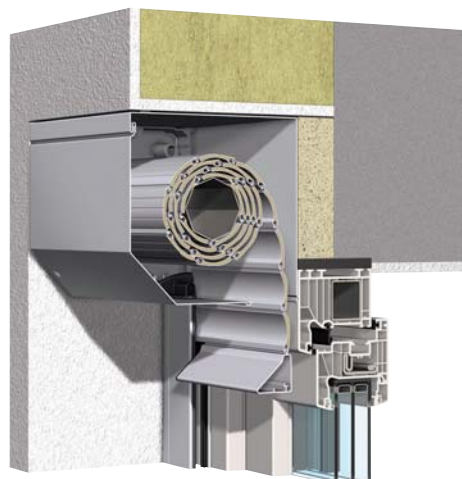


1



2

1 - 2 - Lorsque les coulisses minimax sont encastrées, seuls 22 mm en sont visibles. Warema.



L'isolation peut être posée uniquement sur la partie supérieure ou le dos du caisson. Warema.

Pour répondre aux enjeux majeurs du marché, automatisation des commandes et futures RT, indique Cécile Maillard, responsable communication, **Zurflüh Feller** concentre ses capacités d'innovation sur isolation thermique et performances techniques. Ses produits sont réputés pour répondre à 3 exigences principales, simplicité de mise en œuvre, efficacité et qualité irréprochable. Hop, volet à projection motorisée, conjugue ainsi commande électrique montée/descente & projection du volet possible quelle que soit la position du tablier et régulation des échanges thermiques, été comme hiver. Holla, volet roulant à lames orientables pour monobloc alu, bénéficie de l'orientation électrique des lames, quelle que soit la position du tablier. Elles s'orientent 1 à 1 pour offrir luminosité à la demande et réguler les échanges thermiques, été comme hiver.



Holla, volet roulant à lames orientables pour monobloc alu. Zurflüh Feller.



Hop, volet à projection motorisée de Zurflüh Feller.



autoLock AV3

Sécurité. Etanchéité. Confort.
Les must-have d'une serrure de porte.

- + Le verrouillage instantané dès que la porte se ferme
- + Nouveau duo de verrous crochets avec davantage de sécurité
- + Gâche journalière innovante actionnable d'une seule main
- + Une assurance qui fonctionne quand la porte n'est pas fermée par un tour de clé

Sécurité, confort, étanchéité – telles sont les caractéristiques du nouveau système de serrure multipoints automatique de Winkhaus. Grâce à l'association innovante d'un verrou crochet massif et du nouveau composant d'étanchéité, le système mécanique de serrure **autoLock AV3** assure davantage de sécurité et d'étanchéité sur la porte. La gâche journalière pratique s'adapte également tout à fait à vos besoins individuels. Disponible également dans la version motorisée confortable **blueMatic EAV3**. Pour en savoir plus, appelez-nous au T 06 26 39 49 79.



Plus d'informations sur
www.winkhaus.com/qr/fr/av3/video_fr

Always precise **WINKHAUS**



Bloc-baie 1/2 linteau Activ'Home® développé par K.Line avec Bubendorff.

Les Industriels de la fenêtre multiplient les solutions de fermetures associées. Pour la gestion du confort d'été, **K.Line** propose un volet roulant à lames orientables développé par Bubendorff, le bloc-baie demi-linteau Activ'Home®. Produit « tout en un » avec son volet roulant monté et réglé directement en usine, ce nouveau bloc-baie permet une mise en œuvre plus rapide (1 seule opération de pose pour la menuiserie et son occultation), et les mêmes réservations que le bloc-baie demi-linteau standard. Garanti 7 ans, simple à utiliser, il en offre tous les avantages thermiques : excellente étanchéité à l'air grâce à une aile de recouvrement du décaissé de linteau intégrée au caisson et à 2 embouts latéraux d'étanchéité. Il assure un confort intérieur toute l'année : éclairage naturel optimal, rafraîchissement via sur-ventilation, vision extérieure en

préservant l'intimité (orientation d'1 lame sur 2 avec 3 positions de lames possibles). Résistant (lames alu 8 x 34 mm, verrouillage automatique de la lame finale dans les glissières en fin de course, anti soulèvement du tablier résistant à la traction d'au moins 40 kg), il bénéficie d'une manœuvre par moteur 230 V radio Bubendorff. Absence de coffre et trappe de visite côté intérieur, de fissuration des enduits extérieurs au droit des linteaux et fixation de sous-face invisible en favorisent l'esthétique. L'une des évolutions des blocs-baies demi-linteau, Classic et R+ est d'aller vers encore plus d'étanchéité du caisson. K.Line travaille aussi sur le référencement d'un nouveau tablier alu ayant un ΔR éligible au crédit d'impôt et à la TVA à 5,5 %.

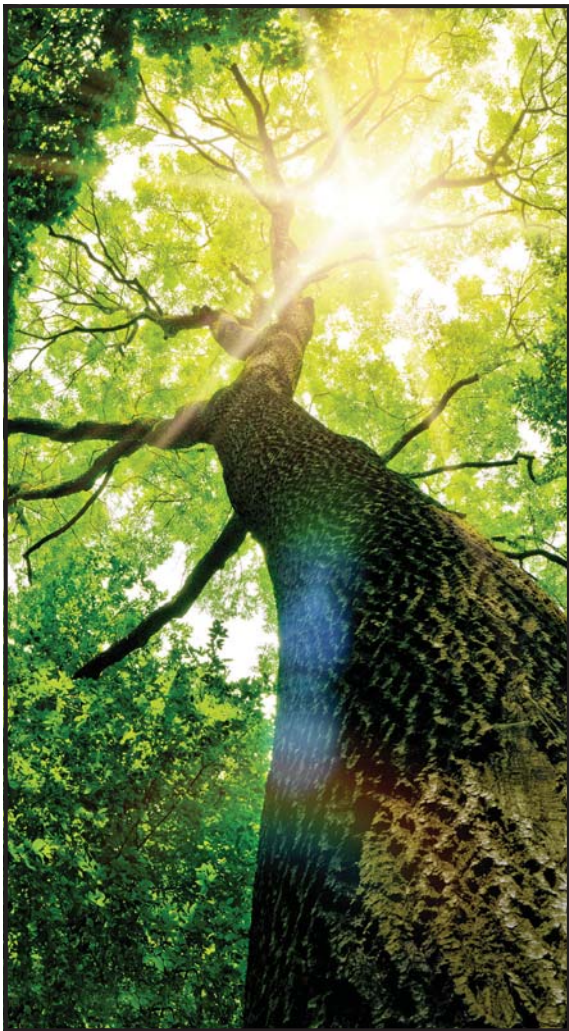
MARCHÉ

« **La rénovation** s'impose comme le segment le plus dynamique, porté par l'ITE. En construction neuve, le collectif social reste le principal débouché du marché, puis loin derrière vient le neuf en maison individuelle », ce constat d'Aurélië Roussel, Responsable Communication de Soprofen, est largement partagé.

TBC a publié en juin 2013 une estimation du marché du volet 2013. Le volet roulant tire toujours son épingle du jeu et consolide sa position avec > 4 M d'unités vendues en France, 72 % d'un marché de 5,58 M de volets installés (- 1,1%), avec la même part de motorisation. Le volume recule légèrement mais la PDM reste assez stable. 1,3 M de volets roulants (32,7%) commercialisés en France sont vendus avec option sécurité renforcée.

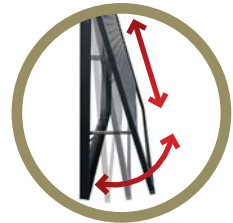
MSI a publié en juin 2013 une étude sur le marché des volets en France. Ses chiffres diffèrent légèrement : le marché français des volets a reculé de 5 % en 2012, à 5,3 M d'unités, dont 3,9 M de volets roulants. MSI note une amélioration du mix-produit pour les fabricants de volets roulants au profit de la commande radio, l'alu, la couleur.

Selon Répar'Stores, réseau de franchise spécialisé en réparation, motorisation et dépannage de volets roulants, le parc est de 59 M unités. Il estime que 4,2 M sont renouvelés/an, 700 000 nouveaux installés/an, 33 M de manuels sont à motoriser, 3,7 M d'interventions/an ont lieu en réparation et modernisation, pour un CA potentiel estimé à > 500 M€. ■



Quand le geste redevient naturel

Hop® Le volet
roulant
à projection
motorisée



Le seul volet du marché proposant montée et descente des lames en mode projeté

Les fonctionnalités conjuguées d'un volet à lames profilées :

- › Occultation totale
- › Retardataire à l'effraction
- › Performances thermiques (-5° en été, 8 à 31% de chaleur économisée en hiver)*

Conjuguées à celles d'un store à projection :

- › Gestion des apports de lumière
- › Ventilation de la pièce
- › Préservation de l'intimité, possibilité de voir sans être vu

Et à celles d'un volet 100% automatisé :

- › Projection électrique
- › Manœuvre du tablier même en position projetée
- › Grâce à la programmation, se ferme et s'ouvre en fonction de l'ensoleillement



**ZURFLÜH-
FELLER**



Concepteur de systèmes et fabricant de composants pour la fermeture
45 Grande rue › BP 39 › 25150 AUTECHAUX-ROIDE › FRANCE › Tél. +33 (0)3 81 99 33 00 › fax +33 (0)3 81 99 33 40
www.zurfluh-feller.fr, std@zurfluh-feller.com

* Source : SNFPSSA

MOTORISATION

Connu pour celle des portails et volets battants, **FAAC** a complété sa gamme de motorisations de volets roulants fin 2012. Il concentre ses efforts sur la commercialisation des produits de cette gamme et la signature d'accords avec ses nouveaux partenaires, distributeurs spécialisés ou fabricants intégrateurs, déclare son Directeur Général, Elio Caneva. Dans un environnement économique de crise (chute des ventes en 1 an de 10 % pour le volet roulant et incertitude sur 2014), « certains fabricants des volets vont se poser des questions sur leur partenariat actuel, et FAAC peut, en tant que Start Up de la motorisation de volet, aller chercher des parts de marché à ses concurrents... La RT 2012 peut inciter le consommateur à s'équiper de volets plus performants du point de vue thermique, avec pour seul bémol l'augmentation du prix qui peut retarder l'investissement du privé ou de l'établissement public ». FAAC axe sa recherche sur électronique et moteurs à basse consommation, systèmes de communications ouverts, recyclage des matériaux. Il entend « pousser encore plus son partenariat avec les professionnels du bâtiment et, vu sa forte présence dans l'habitat privé, élargir son offre de solutions pour tertiaire, services et industrie ».



FAAC a lancé fin 2012 une gamme de motorisation pour volets roulants.



FAAC axe ses recherches sur électronique et moteurs à basse consommation.

SELVE Bouge le Volet Roulant!



Émetteurs ivéo



SELVE 8, rue des granges F - 67580 MERTZWILLER
Tél. +33 0615 617 334 Fax. +33 0388 731 741a.stem@selve.de - www.selve.de



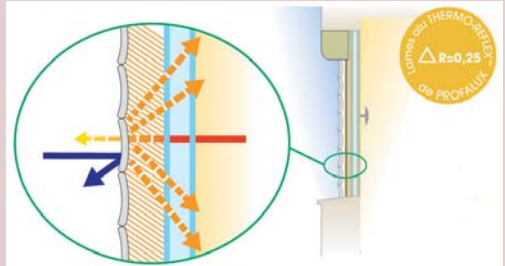
Hot Line 0800 914 947 n° gratuit

Émetteurs ivéo Multi Send de Selve.

La Radio-Télécommande ivéo Multi Send de **Selve**, émetteur 868 MHz à 10 canaux équipé de fonctions multiples, s'intègre aux installations radio-télécommandées existantes. Grâce à 10 horloges indépendantes, elle favorise des programmations modulables pour piloter à distance les volets roulants, les fermer automatiquement au coucher du soleil, réaliser des commandes individuelles ou groupées et paramétrer des consignes avec horaires différents selon les volets. Chacun des 10 canaux peut aussi être commandé manuellement. 2 positions intermédiaires peuvent être pilotées automatiquement : obscurcissement et aération. L'appareil extra-plat à grand écran, décliné en blanc ou noir, est personnalisable par liserés démontables (kit). L'émetteur est équipé de batteries qui peuvent être rechargeables.

ISOLATION THERMIQUE OPTIMALE

Profalux se positionne en leader d'innovations reprises par le marché et expert en isolation thermique grâce aux lames alu innovantes de ses volets roulants. Les lames Thermo-Reflex™ à faible émissivité évitent un échange thermique avec l'extérieur, maintenant la chaleur dans le matelas d'air formé entre volet et baie : la face creuse de la lame est laquée de blanc ; côté intérieur, tournée vers la fenêtre, la face bombée est laquée d'un revêtement gris à base de particules d'aluminium très réfléchissantes. Ces lames atteignent un ΔR de 0.25. Éligibles au crédit d'impôt, elles bénéficient de la TVA réduite à 5.5 %. Autre solution, les lames avec laquage BeckryTherm, qui renvoient 20 % de la chaleur extérieure, limitant la température intérieure en été : le matelas d'air s'échauffe moins. Utilisation dynamique des volets ou petits caissons de rénovation sont d'autres innovations proposées par Profalux. ■



Fenêtre avec volet alu Thermo-Reflex™ de Profalux.



Avec laquage Spécial BeckryTherm

AYEZ L'ESPRIT BRAAAAZIL!

avec **FAAC**

Avec votre partenaire
en motorisation de fermeture

SOUTENEZ SOS VILLAGES D'ENFANTS



POUR L'ACHAT D'UN KIT FAAC*

Aidez un enfant
à mieux grandir !

2€

par kit
sont reversés à
l'association

Collectionnez les maillots
de vos équipes préférées !

Pour + d'infos



Flashez !



FAAC
Simply automatic.

* opération du 2 mai au 31 juillet 2014

DISTRIBUTION

Monsieur Store valorise le côté pratique des volets roulants, en faveur du confort. Son catalogue dévoile le conseil soigné assuré par le réseau. 3 produits sont mis en avant. Le volet à projection motorisée Project Matic à lames ThermoPhonic® en alu extrudé enrichi en silicium, magnésium et manganèse, 18 coloris. IsoRésistant®, à lames double paroi en alliage d'aluminium surdurci à chaud et isolant cellulaire surdensifié 350 kg/m³, thermolaquage anticorrosion, coffre carré, pan coupé, quart de rond ou demi-rond, 3 systèmes de fermeture, seuil anti-crochetage et coulisses retardatrices d'effraction. En PVC, Évidence Performance, éligible au crédit d'impôt et à la TVA à 5.5, offre le même choix de coffres et systèmes de fermeture. ■■



Volet à projection motorisée ProjectMatic. Monsieur Store.



Volet IsoRésistant® de Monsieur Store.



Volet Évidence Performance (PVC) de Monsieur Store.



Motorisation de volet roulant Somfy.

On ne présente plus les moteurs de volets roulants **Somfy** : maintien automatique des réglages, détection d'obstacle, protection en cas de gel, résistance à l'effraction. Reliabilisés à une alarme sans fil, ils s'inscrivent dans une offre domotique globale conçue pour rendre l'habitat connecté performant et confortable. ■■

DÉCO

Le Site de e-commerce www.jedecoremonvolet.com propose de personnaliser son volet roulant en reproduisant une photo personnelle sur panneau textile technique extensible en polyester et élasthanne, à fixer par 2 bandes auto-agrippantes sur le volet roulant, sans en gêner les mouvements. ■■



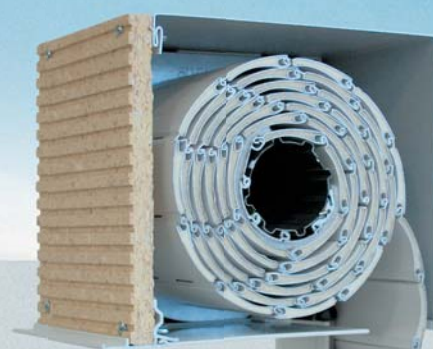
Ambiance Caraïbes.
Site de e-commerce Je décore mon volet.



K9, LE VOLET À CRÉPIR

La solution originale et efficace pour l'ITE !

- Idéal en neuf ou en rénovation thermique
- Plaque de crépissage intégrée : reprise de finition facile et intégration discrète
- Véritable bouclier thermique et phonique
- Trappe de visite en sous-face pour une maintenance facilitée



SOPROFEN
FERMETURES 
WWW.SOPROFEN.COM

PUBLICIS ACTEV STADBOUFF

- VOLETS ROULANTS
- PORTES DE GARAGE
- PROTECTIONS SOLAIRES
- SOLUTIONS POUR L'HABITAT



BÄCKEREI
SEIT 1877

PORTES AUTOMATIQUES PIETONNES : DANS UN CONTEXTE HYPER RÉGLEMENTÉ

Affichant un coefficient Ud de 1,4 W/m².K grâce à des profilés à rupture de pont thermique et un vitrage isolant haute performance, la porte Thermcord de Record répond aux exigences des constructions conformes à la RT 2012.

Corollaire des établissements recevant du public (ERP) et des immeubles de bureaux, les portes automatiques piétonnes évoluent sous la contrainte. Des réglementations, des normes européennes, et des attentes architecturales qui poussent à plus de valeur ajoutée dans un marché mature. Et désormais bataillé.

Réalisé par Norah Talmat

Selon une étude idoine réalisée par MSI en décembre 2013, le marché des portes automatiques piétonnes se dégrade depuis 2012. « Il est assez difficile, ce qui est d'ailleurs paradoxal car nous sommes plutôt en sous-équipement en France », souligne Julien Cruzil, directeur produits et marketing chez **Lacroix Portes Automatiques**. Difficile d'échapper à la crise qui frappe le bâtiment. Et à ce contexte s'est ajouté la fin des débouchés liés au Plan Hôpital d'après MSI qui précise : « fin 2013, et par rapport à leur point haut de 2011, les ventes en volume de portes coulissantes automatiques chuteraient d'environ 20%, et celles d'opérateurs pour portes battantes d'environ 15% ». Ce marché de la porte automatique piétonne doit aussi évoluer avec toutes les contraintes de sécurité et d'accès liés à des bâtiments qui accueillent du public. Elles sont parfois porteuses... Ou pas. À l'instar de la réglementation PMR (personne à mobilité réduite) relative à l'accessibilité du cadre bâti aux personnes handicapées, prise en application de la loi du 11 février 2005. « Elle devait avoir pour conséquence de dynamiser le secteur. Or pour l'instant, seulement 15 % des bâtiments concernés ont été mis en conformité », chiffre Sylvain Brunet, responsable du marché portes automatiques chez **Faac**. La porte automatique doit aussi savoir s'adapter. Ainsi **Faac** propose sa solution pivotante la GBF 1500 avec système d'ouverture forcée anti-panique, et le bloc porte accordéon SF 140. Leur intérêt : le gain de place, quand la porte automatique nécessite de prévoir des refoulements. Ces produits compacts et peu encombrants répondent à un double objectif de rénovation et de réglementation PMR. Chez **Geze**, le Ecturn Inside pour portes automatiques battantes suit le principe de conception de design universel et offre un meilleur

Le mécanisme d'entraînement pour porte battante Ecturn Inside de Geze apporte confort d'utilisation, facilité d'accès et design discret. Pour des largeurs de vantail jusqu'à 1100 mm ou des poids de vantail jusqu'à 125 kg.



Porte sectionnelle latérale



Motorisation SupraMatic

Porte de garage et porte d'entrée assorties



Porte de garage et porte d'entrée assorties



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

HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie



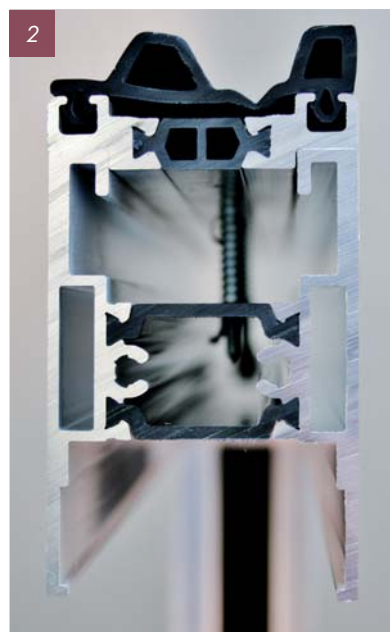
confort à tous les utilisateurs de portes. Ce mécanisme d'entraînement est intégré au vantail ou au cadre de la porte bois ou métal. Les sensors de sécurité peuvent être utilisés de manière standard, c'est-à-dire sans platine supplémentaire ou autres commandes requises. À inversion automatique lors de la détection d'un obstacle, l'utilisation est manuelle, automatique ou avec fonction Push & Go. En cas de panne de courant, une batterie en option ouvre la porte automatiquement. Grâce à la diversité de commandes du fabricant, ouverture et fermeture - boutons poussoirs, télécommandes hyperfréquences, signaux sonores pour les personnes malvoyantes... - s'adaptent aux besoins des utilisateurs. En acier ou en aluminium, **VD Industry** a développée Handydoor. Monobloc prêt à la pose, le mécanisme et la carte sont encastrés, il est paramétré dans les ateliers du fabricant. Il suffit de brancher le 230 V pour le rendre opérationnel. Cette porte bénéficie du contrôle d'accès à distance, de connexion internet pour assurer les paramétrages et maintenance de la carte mère à distance. **Forster** pour sa part propose le système de profilés Forster Unico de conception universelle. Ses faces vues s'adaptent aux souhaits architecturaux grâce à un grand choix de profilés. Le seuil de cette porte sur pivot, et avec système anti-pince doigt, disparaît dans le

sol. Le système d'ouverture automatique permet un accès aisé aux personnes à mobilité réduite, et le capteur de sécurité assure la détection et la sécurité des personnes dans la zone porte. Ce système de profilés permet la réalisation d'une porte avec isolation thermique (valeurs U_d jusqu'à $1.1 \text{ W/m}^2.K$). Une contrainte incontournable pour les portes automatiques piétonnes.

Sous le joug des ERP

Car ces dernières n'échappent pas à la règle. En tant qu'élément de la façade donc de l'enveloppe du bâti, les portes automatiques piétonnes doivent contribuer à sa performance thermique globale. Seul hic : elles s'ouvrent et se ferment. Du coup, la réponse la plus efficace tient dans un marché de niche, celui de la porte tournante. Cette dernière forme une barrière fermée en permanence entre l'intérieur et l'extérieur du bâtiment. « Si seulement 200 portes tournantes environ sont installées par an, cette solution doit être soutenue par l'économie d'énergie qui est devenue une évidence dans le bâtiment. Raison pour laquelle d'ailleurs, de plus en plus de centre-commerciaux sont demandeurs de cette solution qui se détache lentement de son image liée à l'environnement du luxe », dévoile

Le système Forster Unico de Forster permet de réaliser une porte sur pivot avec système anti-pince doigt, conforme à la réglementation PMR et isolé thermiquement.



1 - Avec Handydoor, VD Industry propose une porte battante vitrée automatique, monobloc prêt à la pose.

2 - La porte automatique à rupture de pont thermique Optima + de Softica apporte efficacité énergétique aussi en version télescopique.



La porte tournante Crystal Tourniquet de Boon Edam France, offre la transparence du verre et l'élégance de fins profilés en acier tout en créant une barrière entre l'intérieur et l'extérieur.

Sofia Imarraine, directrice commerciale de **Boon Edam France**. De plus, grâce aux portes tournantes, plus besoin de sas supplémentaire pour une utilisation optimale de la surface au sol. Chez **Boon Edam France**, le Crystal Tourniquet offre cette efficacité énergétique. Quasi-transparente, cette porte tournante est constituée de verre et d'une structure avec fixations en acier inoxydable pour un renfort maximal qui ont été réduites au minimum pour une finition élégante. Les parois cintrées, sans cadre, sont en verre feuilleté de 17 mm. Disponible en versions à trois ou quatre vantaux, la porte est en verre trempé de 12 mm avec de fins profilés pour supports des joints brosses d'étanchéité. Le plafond vitré en deux parties est fixé à l'aide de pattes de fixation sur les parois cintrées. Les fabricants de portes coulissantes ont pour leur part réagi pour supprimer le pont thermique qui subsiste au niveau des portes automatiques quand elles sont en position fermées. Alors que seules des solutions issues de la construction de châssis et de façades pourraient apporter une isolation thermique conséquente entre l'extérieur et l'intérieur du bâtiment, ces techniques utilisent des dimensions et des profilés d'aspect massif. Ainsi **Record** vient de lancer Thermcord, une porte coulissante avec profilés à rupture de pont thermique. En associant, la construction de vantaux et de profilés périphériques avec un vitrage isolant à haute performance, le coefficient Ud peut atteindre 1,4 W/m².K. Autre intérêt de cette porte dans un contexte de performance thermique : la production de série. Le réglage individuel de la vitesse d'ouverture et de fermeture comme le temps de maintien en ouverture, peuvent influencer les valeurs essentielles en vue d'un échange thermique minimal. Sur cette porte,

GALICUBE



Il s'agit d'un nouveau mécanisme Oscillo-battant, pour profilés à Chambre Européenne, disponible et en version de **100 Kg** et de **130 Kg**. Equipé de réglage tridimensionnel: horizontal, vertical et à pression du joint, avec paumelles laquées ou anodisée et paumelle pour le 2ème vantail ayant le même design.

fapim[®]
Life in evolution

 Made in Italy

L'ensemble du système 20 est interconnecté sur un réseau CAN BUS. La moindre perturbation est immédiatement identifiée. Avec Diva Ecoenergy, **Portalp** propose aussi une porte coulissante à rupture de pont thermique. Elle est constituée des profils gamme 50 à Rupture de Pont Thermique, d'un nouveau capot articulé, d'une isolation par double-vitrage basse émissivité avec remplissage par gaz argon, d'un tableau de bord digital, d'une sécurité infrarouge actif, d'une clé IR, et d'une détection hyperfréquence. Chez **Softica**, la porte automatique Optima +, aussi proposée en version télescopique, reçoit aussi des profilés à rupture de pont thermique, l'usage de joints et de brosses spécifiques, et le montage avec vitrage isolant à faible émissivité. **Faac** pour sa part va lancer sur le marché français, la porte Air Slide. Dans la structure de la porte, deux ouvertures permettent de créer un rideau d'air chaud. « Système deux en un, intégré dans la porte automatique, ce produit fait surtout partie des attentes du marché en termes de confort », confie Sylvain Brunet.

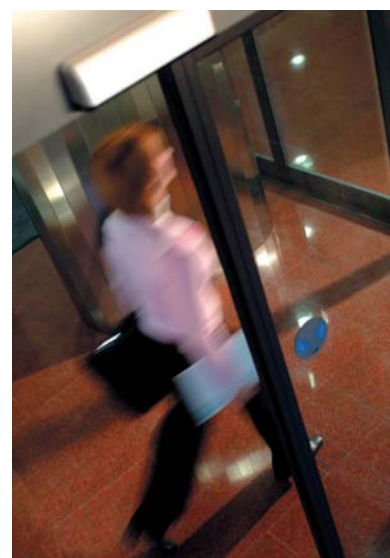
Autre contrainte réglementaire de taille pour les portes automatiques piétonnes : la réglementation incendie qui vise les établissements recevant du public (ERP). Pour les portes automatiques, ce micro-marché est partagé par quelques spécialistes. Comme Boulet qui propose une gamme de portes automatiques adaptées aux centres commerciaux, industries, immeubles de bureaux. Il a validé en avril 2014, une nouvelle génération de coulissantes - T74 et T75 Néo-C - adaptées aux attentes du marché grâce à des dimensions jusqu'à 2470 mm de hauteur libre. Les profilés qui sont une déclinaison de la gamme Néo battante T114118 ont été affinés. À ossature métallique acier ou inox, entièrement vitrées, elles sont classées au feu EI 60 (coupe-feu 1 h), EI 30 (coupe-feu 1/2 heure) et E 30 (pare-flammes 1/2 h), PV DAS suivant NF-S 61.937, et bénéficie de la certification NF mode 2. À noter que **Lacroix Portes Automatiques** vient d'intégrer ce cercle très fermé avec une porte coupe-feu automatique coulissante vitrée qui s'utilise comme passage piétons mais aussi comme fermeture coupe-feu de haute résistance. Elle est née de l'association de la technologie du moteur iMotion 2401 associé à la porte coupe-feu agréée MAF Atlantique, marque développée par le groupe ACEIO, spécialisée dans le domaine de la menuiserie acier feu et non feu vitrée. Cette porte coupe-feu répond aux exigences et normes coupe-feu 90 minutes ainsi qu'aux normes de portes automatiques piétonnes EN 16005.



Proposée avec un vaste choix de finitions, la porte coulissante à rupture de pont thermique Diva Ecoenergy de Portalp s'inscrit dans une démarche énergétique durable, en augmentant le confort et le bien-être dans les bâtiments.

De la valeur ajoutée normée

Reste que ce marché de la porte automatique piétonne « se compose de produits qui sont techniquement complètement matures », constate Gérard Lacoste, directeur marketing et communication chez **Portalp**. La valeur ajoutée vient... de nouvelles normes européennes. À l'instar de la norme de sécurité NF EN 16005 en vigueur depuis avril 2013, intitulée Blocs portes motorisés - Sécurité. Elle décrit les nouvelles exigences auxquelles sont soumises les portes automatiques piétonnes. Et notamment les dispositifs de protection destinés à préserver l'intégrité physique des utilisateurs. Avec la NF EN 16005, apparaît la détection de présence volumétrique comme la surveillance, et disparaît la photocellule. Par exemple, pour les portes coulissantes, les points dangereux devront être protégés jusqu'à une hauteur de 2,50 m au-dessus du sol, sur une distance de 20 cm de part et d'autres de la porte. En outre, la NF EN 16005 définit aussi les exigences de conservation des informations concernant les opérations de maintenance réalisées. Avec un entretien préventif obligatoire au moins deux fois par an, l'activité est considérable pour les acteurs qui se battent sur ce marché juteux. D'où une tendance qui se confirme, certes pas nouvelle, mais qui est lourde, « celle de la connectivité à distance des installations importantes afin de pouvoir diagnostiquer les raisons d'une panne, par exemple », ajoute Sylvain Brunet. **Faac** explore ce terrain et travaille sur des protocoles de communication portés par GSM, adresse IP et protocoles radio. Chez, **Lacroix**



Les automatismes Corsa et Rodeo ont été conçus par Came pour la motorisation de portes coulissantes, de tous types, d'un poids maximal de 125 kg pour chaque vantail mobile.



Le détecteur PrimeTec B de Bircher Reglomat France bénéficie d'une double technologie : celle à radar pour l'ouverture des portes coulissantes et le rideau à infrarouge actif afin de remplacer les barrières photoélectriques et protéger les personnes, conformément à la norme EN 16005.

La flexibilité, la polyvalence, et la capacité à s'intégrer à toutes les gammes de profilés possibles permettent à Evulus de Label Spa, en conformité avec les normes européennes, d'être utilisé dans de nombreux bâtiments de prestige.

Portes Automatiques la gamme premium iMotion s'est enrichie du mécanisme de porte coulissante électromécanique Tormax - iMotion 2302. Il est équipé d'un moteur synchrone courant alternatif à entraînement direct dans une poutre étroite de 150 mm de hauteur. Silencieux et



durable, il est muni de nombreuses fonctionnalités : vitesse d'ouverture et de fermeture réglable, durée d'ouverture réglable, commande par horloge ou pas à pas, 8 entrées programmables, dont 4 testables pour sécurités, 3 sorties programmables. Chez **Bircher Reglomat France**, le détecteur PrimeTec B est une solution complète pour activer et sécuriser les portes coulissantes. Ce combiné double technologie veille sur la protection et l'ouverture : la technologie à radar est utilisée pour l'ouverture des portes automatiques, le rideau infrarouge actif sert de protection des personnes et remplace les barrières photoélectriques. D'installation rapide pour une largeur de champ jusqu'à 3,8 mètres, ce détecteur assure une utilisation simple par le biais de touches et d'un affichage LCD. Chez **Came**, les automatismes Corsa et Rodeo ont été conçus pour la motorisation de portes coulissantes, de tous types, d'un poids maximal de 125 kg pour chaque vantail mobile. Équipés de logiques de commandes à



NOS PORTES AU CŒUR DE VOS PROJETS

Votre partenaire pour une conception sûre !

Toujours à la pointe de la technologie, GEZE est un des leaders reconnus dans le monde du bâtiment pour son savoir-faire en matière de systèmes de fermeture et d'ouverture pour portes et fenêtres.

GEZE vous propose une large gamme de produits de haute qualité, novateurs et design répondant à tous vos projets y compris les plus ambitieux.

Spécialiste de la porte automatique piétonne, GEZE s'inscrit dans la démarche de l'accessibilité pour tous.

- Techniques de porte
- Portes automatiques**
- RWA et technique de fenêtres
- Systèmes de sécurité
- Systèmes de verre



microprocesseurs, ils gèrent de façon autonome tous les paramètres de mouvement des vantaux, de la vitesse de manoeuvre aux ralentissements, ou au contrôle électronique de la poussée... Un équipement spécifique permet d'ouvrir la porte à tous moments par une simple poussée. Chez le fabricant italien **Label Spa**, l'automatisme Evolus pour portes coulissantes, et télescopiques, s'intègre aux profilés des portes Label LB18 et LB 50 du fabricant, y compris dans la version anti-panique, mais aussi à d'autres systèmes de profilés. Un boîtier unique renferme la centrale électronique, et tous les éléments de contrôle de l'automatisme, gestion des cellules photoélectriques, espace pour l'unité d'urgence à batteries... La norme EN 16005 a donc été intégrée, et même digérée rapidement par les fabricants, même si sa mise en application génère encore des distorsions de marché. L'étape suivante, qui va « introduire la notion de redondance avec ses deux moteurs, va nettement augmenter le prix de ventes des produits et risque de créer des tensions dans un marché désormais bataillé », avertit Sylvain Brunet. L'autre nouvelle norme, la EN 16631 (norme produit) a été publiée en décembre 2013. Elle traite de l'ensemble des caractéristiques des produits portes motorisées telles que les niveaux de durabilité, de résistance au vent, d'étanchéité à l'air et de classes d'isolation. Mais elle renvoie aussi à la NF EN 16 005 et sera certainement plus longue à appliquer. À l'issue de la période transitoire prévue d'ici 2016, elle induira une obligation de marquage CE vis-à-vis de ce règlement.



Cette porte coupe-feu est née de l'association de la technologie de moteur iMotion 2401 de Lacroix Portes Coulissantes à la porte coupe-feu agréée MAF Atlantique. Elle répond aux exigences et normes coupe feu 90 minutes ainsi qu'aux normes de portes automatiques piétonnes EN 16005



Les portes vitrées automatiques coulissantes coupe-feu de Boullet T74 et T75 Néo-C ont reçu des profilés plus fins, et de nouvelles dimensions jusqu'à 2470 mm de hauteur libre.

Toujours plus haut

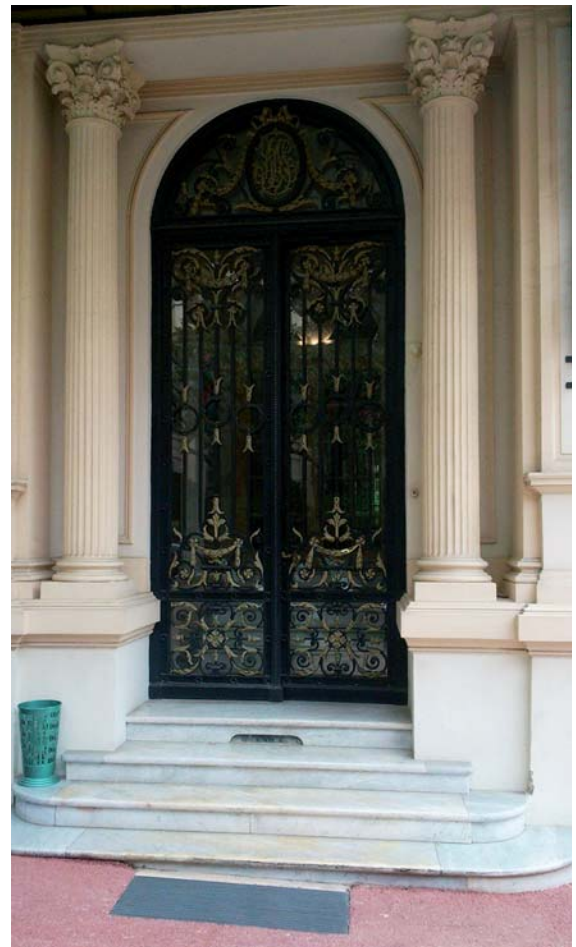
Une autre tendance impacte les portes automatiques piétonnes. Mais cette fois, elle est poussée par les architectes : « afin d'agrémenter leur façade, les prescripteurs souhaitent du verre et de grandes hauteurs jusqu'à 3,50 m de hauteur de passage que ce soient pour les portes tournantes ou coulissantes. Et nous sommes quand même contraints de suivre l'évolution architecturale des bâtiments ». Tendance confirmée par Gérard Lacoste qui souligne, « en raison des doubles vitrages plus performants thermiquement, et de ce souhait de grandes hauteurs, les portes sont de plus en plus lourdes ». Il leur faut donc des mécanismes adaptés. Deux solutions idoines ont été conçues par **Lacroix Portes Automatiques**. Le Tormax - iMotion 2401 est un entraînement de porte coulissante pour portes



Le Tormax iMotion 2401 de Lacroix Portes Automatiques est un entraînement de porte coulissante pour portes intérieures et extérieures dans des lieux prestigieux destiné à des poids maximaux de vantaux pouvant dépasser les 700 kg.

intérieures et extérieures dans des lieux prestigieux destinés à des poids maximaux de vantaux pouvant dépasser les 700 kg. Grâce à une technologie de moteur sans usure - moteur synchrone à entraînement direct courant alternatif - et à une dynamique élevée, l'entraînement convient aux portes coulissantes à grand passage. La mise en œuvre de suppression des bruits par des mesures constructives, tant dans la technologie du moteur que sur le chariot, assure une installation sur des portes surdimensionnées avec fréquentation élevée. Autre solution spéciale porte de grandes hauteurs proposée par **Lacroix Portes Automatiques** : le Tormax - iMotion 1401.

Ce moteur pour porte automatique battante, courant alternatif à aimant permanent, présente la particularité d'être invisible, car enterré dans le sol, et d'avoir la capacité d'entraîner des vantaux lourds au-delà de 450 kg pour un angle d'ouverture supérieur à 100°. Toutes ces solutions sont la preuve que le marché de la porte automatique piétonne doit apporter des réponses toujours plus spécifiques. Une tendance qui profile une offre de plus en plus étoffée afin de répondre à toutes les contraintes de son marché.



Destiné à entraîner des vantaux de plus de 450 kg, le Tormax - iMotion 1401 de Lacroix Portes Automatiques pour porte automatique battante s'enterre dans le sol.

PORTE AUTOMATIQUE POUR L'INTÉRIEUR

Softica refond totalement cette année sa gamme de portes intérieures. Plus fines et plus silencieuses, elles s'intègrent parfaitement dans les habitations individuelles, les cabinets dentaires, les centres pour personnes handicapées... Elles sont disponibles en applique ou en galandage. Dans ce dernier cas, le vantail coulisse à l'intérieur de la cloison, libérant ainsi tout l'espace autour de l'ouverture. Et comme tous les modèles de portes automatiques de ce fabricant, ces portes automatiques intérieures intègrent la motorisation Softipower + : l'utilisation d'un moteur sans charbon (Brushless), pour une meilleure durabilité (due à l'absence de charbons) et une moindre consommation. ■■



TROIS SPÉCIALISTES SE RÉPARTISSENT 80 % DU MARCHÉ DE LA PORTE AUTOMATIQUE PIÉTONNE

- ▶ 50 % Record/Vercor (10 000 portes)
- ▶ 23 % Portalp (4 500 portes)
- ▶ 17 % autres (3 500 portes)
- ▶ 10 % Ditec (2 000 portes) ■■

LE CHIFFRE

LE MARCHÉ EN FRANCE DES PORTES PIÉTONNES AUTOMATIQUES (PPA) COMPTE ENVIRON **20 000 PORTES/AN** DISTRIBUÉES EN VENTE DIRECTE.

PORTES AUTOMATIQUES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

Portes sectionnelles ou souples et rapides connaissent une baisse de régime depuis l'an passé. Mais comme pour les portes automatiques piétonnes, elles se distinguent dans un contexte extrêmement normé.

La porte rigide rapide à enroulement Albany RapidRoll 3000 d'Assa Abloy Entrance Systems assure isolation phonique, et faible déperdition thermique, là où sécurité et contrôle d'accès sont demandés.



« Le marché n'est pas en très grande forme », concède d'emblée Karine Tripotin, directrice commerciale chez **Assa Abloy Entrance Systems**. « Il suit les investissements des entreprises d'un point de vue immobilier ». Et forcément, ils ne sont pas mirobolants. Résultat : dans ce contexte défavorable, les fabricants et assembleurs de portes sectionnelles industrielles qui ont déjà essuyé une année 2012 à la baisse (- 5 %), font à nouveau état d'un recul en 2013, selon l'étude de décembre dernier réalisée par MSI sur le Marché des portes industrielles, commerciales et piétonnes en France. Environ 35 000 unités ont été estimées contre 45 000 avant le début de la crise. Pour les portes souples rapides et ses plus de 8 000 unités, le marché accuse aussi un repli de près de 5 % en 2013 après trois années de hausse. Mais MSI au travers de son étude constate une demande en provenance de la distribution favorablement orientée, contrairement au secteur industriel. Autre indicateur positif : « depuis cinq ans, une concurrence étrangère est arrivée avec des produits qui remplissent leur fonction à des prix mieux placés. Mais, nous avons un créneau haut de gamme qui génère un petit marché dès lors que nous entrons dans des

notions normatives et réglementaires », informe Karine Tripotin. À l'instar de l'article CO 48 du règlement de sécurité incendie dans les ERP, de la norme EN 13241-1 qui vise la sécurité de fonctionnement des équipements et son marquage CE obligatoire... Parmi toutes celles qui rythment les fermetures industrielles. D'où le développement de produits qualitatifs dans les domaines de l'agro-alimentaire, de la propreté, de la contamination, de l'étanchéité ou de la sécurité des personnes. Chez **Assa Abloy Entrance Systems**, la porte rigide rapide à enroulement Albany RapidRoll 3000 s'utilise en positions intérieures et extérieures pour des ouvertures fréquentes là où la sécurité et le contrôle d'accès sont demandés. Elle bénéficie d'une protection anti-effraction. Le système de sécurité bas de porte breveté contactless Safety Edge détecte les objets ou les personnes partout dans la trajectoire de la porte et inverse le tablier avant qu'il n'y ait contact. Et offre aussi une excellente isolation phonique et une faible déperdition thermique permettant de réaliser des économies d'énergie. Car, dans le secteur industriel aussi, l'économie d'énergie est une priorité.

Tendance quête de performances et recyclage émergent

Si une porte sectionnelle est fermée en moyenne plus de 90 % du temps, augmenter son pouvoir isolant grâce à une épaisseur plus importante assure au

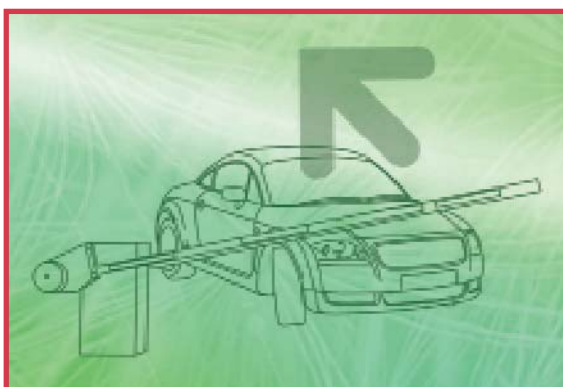
Les deux portes sectionnelles S80 et A 80 de Condoor, passent de 40 mm à 80 mm, avec panneaux à rupture de pont thermique pour contribuer à une meilleure isolation thermique.



Le coefficient d'isolation de la porte SPU 67 mm d'Hörmann est amélioré jusqu'à $0,5W/(m^2.k)$.



bâti une économie d'énergie. **Condoor** propose deux portes sectionnelles qui obéissent à ce principe. La S80 passe de 40 mm à 80 mm, les panneaux sont à rupture de pont thermique, et du coup, sans dispositif anti-pince-doigts. Comme l'A80, porte en aluminium de 80 mm à vitrage quadruple. Contribuant à l'apport de lumière dans le bâtiment, elle peut être utilisée comme section dans une porte S80. **Hörmann** pour sa part propose la porte sectionnelle SPU 67 mm. Équipée d'un cadre ThermoFrame qui optimise l'isolation thermique de l'ensemble en réduisant la déperdition de chaleur, son épaisseur de 67 mm (tablier injecté de mousse), renforcée par des joints d'étanchéité placés sur les côtés et en partie haute, assure une rupture de pont thermique entre cadre dormant et maçonnerie. Chez **Novoferm Industrie**, la gamme de portes sectionnelles industrielles Novolux se distingue en intégrant une grande surface vitrée. Chaque type de vitrage est monté sur profilés étroits en aluminium



BIRCHER Reglomat

ProLoop 2

Détecteur de boucle inductive pour barrières levantes, portails automatiques, bornes escamotables

sensing the future



Fabricant de produits pour l'ouverture et la sécurité des portes automatiques



Radar double technologie pour la commande et la sécurité de votre porte piétonne



PrimeTec B ES

Combiné radar uni et bidirectionnel et sécurité infrarouge 24 spots

Radar avec distinction personne/véhicule



Herkules 2

Radar pour portes industrielles, portes rapides

Bircher Reglomat France, ZA des Bellevues – Technosite, 95220 HERBLAY
Tél. 01 34 32 35 35 info@bircher-fr.com

Consultez tous nos produits sur www.bircher-reglomat.fr

La gamme de portes sectionnelles les industrielles de Novoferm Industrie s'enrichit de Novolux qui intègre une grande surface vitrée. Pour plus de lumière naturelle, et plus de sécurité au travail.



pour un ensemble épuré. Ses dimensions varient jusqu'à 4 m de large. Étanche aux intempéries, cette porte sectionnelle permet aussi de réduire les incidents en visualisant ce qu'il se passe derrière la porte. De plus, ses caractéristiques techniques (anti-pince doigts, détections d'obstacles, chaîne de secours, parachute rupture de câbles et de ressorts...) garantissent une totale sécurité. Pour les portes rapides également, pas question d'échapper à la mise en conformité aux normes, ni à l'objectif d'économie d'énergie. Ainsi **Hörmann** a développé la porte rapide à enroulement spirale HS 7030 PU. Offrant une grande vitesse d'ouverture (2,5 m/s),

cette porte rigide s'adapte aux contraintes professionnelles quotidiennes. Avec un tablier en acier double paroi de 42 mm injecté de mousse PU sans CFC, elle associe à sa rapidité d'ouverture une isolation thermique remarquable, qui se traduit par un coefficient d'isolation de 1,95 W/(m².k). Côté portes souples, un courant émerge : les concevoir de manière à pouvoir les recycler. Chez **Maviflex**, la porte Maviroll pour l'industrie, le commerce et l'agroalimentaire arbore une toile recyclable grâce au système Texloop, la filière de recyclage Serge Ferrari des matériaux composites souples polyester - PVC. Étanche, son isolation est optimale. Elle correspond à une vitre de 4 mm d'épaisseur (U = 5 W/m².K) et 2,7 mm pour la version double peau. Elle est équipée du système breveté Traficontrol par coulisses souples déformables : plus de montants ni de glissières détériorés par les chariots empêchant le fonctionnement de la porte. Dotées de sécurités actives et passives optimums, la porte Maviroll est conforme à la Norme EN 13241-1 et est disponible avec le pack Issue de secours (Article CO 48). La porte Somaco Planézip de groupe **Saphir** est une porte d'extérieur /intérieur très résistante au vent (homologuée par le CSTB de Grenoble, classe 4, 170 km/h en fonction de sa largeur) et équipée d'un tablier autoréparable. En cas d'éjection, il se réinsère automatiquement dans ses glissières latérales lors de la remontée. Un système de zip maintient le tablier dans ses guides latéraux et le rigidifie. Cet ajustement autorise un rendu translucide sur presque toute la hauteur du tablier dans sa version Full Vision. ■■



La porte Somaco Planézip de groupe Saphir affiche une grande résistance au vent (homologuée par le CSTB de Grenoble, classe 4, 170 km/h en fonction de sa largeur).



La porte Maviroll de Maviflex apporte isolation thermique et acoustique, et sécurité active et passive optimale.



La porte rapide à enroulement spirale HS 7030 PU d'Hörmann offre une grande vitesse d'ouverture (2,5 m/s), et s'adapte aux contraintes professionnelles quotidiennes.

DAKO®

4D

OFFRE À QUATRE DIMENSIONS

1



VASTE GAMME DE PRODUITS

PVC | BOIS | ALUMINIUM | MIXTE | PVC/ ALUMINIUM.

Fenêtres standards | Fenêtres en rénovation |
Baies coulissantes | Portes d'entrée | Portes de garage |
Volets roulants | Stores textiles | Moustiquaires.

2



PARC DE MACHINES MODERNE

Une superficie totale de 20 000m²

3



PRODUIT À ÉCHELLE MONDIALE

Vous trouvez nos produits en: France, Allemagne, Italie,
Luxembourg, Belgique, Espagne, Norvège, Suède, Tunisie,
Mexique et Japon.

4



LONGUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE

Depuis 20 ans on répond aux souhaits de nos clients.

DEVENEZ PARTENAIRE DE DAKO!

Vous y gagnez :

✓ Un excellent produit de haute qualité

✓ Lignes de transport régulières

✓ Accès à l'opinion d'experts et possibilité de formation supplémentaire



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

FABRYKA OKIEN DAKO Sp. z o.o. Al. J. Piłsudskiego 88,
33-300 Nowy Sącz, POLOGNE, tél. 0048 18 414 25 82



HANS-WERNER HILZINGER, D'EST EN OUEST LA PASSION D'ENTREPRENDRE

Hans-Werner Hilzinger, Président du Groupe Hilzinger France.

Fils d'un maître vitrier allemand qui ouvre son atelier en 1946, année de sa naissance à Willstätt en Allemagne à 10 km de Strasbourg, Hans-Werner Hilzinger a créé et n'a cessé de développer sa propre entreprise de menuiserie.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Initié, enfant, au travail du bois, il passe CAP et BEP de gestion (stage chez l'éditeur Burda), part à l'armée puis vit un an au Canada pour parfaire son anglais. Le futur Président du groupe Hilzinger France s'engage dans de longues études pour « mieux comprendre le monde et la société » ; gérer une entreprise n'est pas encore « sur sa feuille de route » ! Il poursuit des études supérieures d'économie à Pforzheim, spécialisation Marketing & Commerce,

effectue un stage de management de 4 mois en Australie, puis s'initie à la sociologie et la pédagogie à l'Université de Marburg. Il en est diplômé en 1976, option Formation Continue. C'est dans ce domaine qu'il débute sa carrière au sein de la grande école de Wiesbaden, puis en dirigeant 2 projets de formation professionnelle pour jeunes et adultes en difficulté avec Opel et la ville de Wiesbaden.

Délocalisation vers l'Ouest...

Son frère Helmut a commencé à fabriquer des fenêtres PVC dès 1972 dans l'atelier de son père, avant de créer sa structure, abandonnant le bois en 1975. En 1989, Hans-Werner s'installe avec son épouse à Kehl, en face de Strasbourg, à 8 km de Willstätt. Décidé à suivre la voie familiale, il s'installe à son compte et commercialise les fenêtres fabriquées dans l'atelier de 500 m² d'Helmut. Objectif, développer le marché français. Son penchant pour l'innovation se traduit dès 1990 : il investit dans le 1^{er} camion-remorque de 39 T équipé d'un chariot élévateur au «cul» du camion. « Un pas après l'autre », il développe ses affaires : le rachat de la Sarl Selecta Alsace, dans la banlieue de Strasbourg, donne naissance à Hilzinger fenêtres et portes SAS, qui fabrique en France portes et fenêtres cintrées pour l'entreprise de son frère et commercialise la production PVC de Willstätt dans l'Hexagone. Après l'emménagement en 1993 dans de nouveaux locaux au Port Autonome de Strasbourg, il rachète Dolmen Sarl, fabricant de fenêtres PVC près de Dinan. La fabrication est relocalisée en France à partir de 1996 et l'unité bretonne emménage dans la nouvelle usine créée à Pleslin-Trigavou (22) en 2001. En 2003, l'unité de Strasbourg s'agrandit pour accueillir la fabrication de menuiseries alu, celle de Pleslin fait l'objet d'une extension en 2007, après le rachat en 2006 de CMS à Cholet (fenêtres PVC). En 2009, Hans-Werner boucle la boucle en reprenant Couval SAS dans les Vosges : il renoue avec le travail du bois, via cette opération symbolique mais ambitieuse, menée avec respect et prudence. Aujourd'hui, l'entité française représente le tiers de l'activité totale du groupe Hilzinger et produit dans l'Hexagone 99 % de ce qu'elle y vend. Hilzinger France est une structure autonome. Maîtrisant tous les matériaux, son Président s'interroge sur la fenêtre de demain : quincaillerie de plus en plus invisible et aération étudiée au programme. Le poids croissant des menuiseries doit pousser à réfléchir davantage au travail des poseurs, pour le faciliter et en assurer la qualité. Constatant l'impact de l'industrie du vitrage sur l'évolution de la menuiserie, il évoque le vitrage chauffant (Riou Glass) : amorce ou non d'une généralisation du process ? Il espère que la fenêtre en résidentiel, à la différence du tertiaire,

ne deviendra pas fixe... Hans-Werner Hilzinger se consacre depuis 2 ans à conforter sa structure et étoffer son encadrement pour pouvoir « se retirer progressivement de la gestion quotidienne et se concentrer sur son rôle de Président : veiller au développement et à la rentabilité de l'entreprise, faire en sorte qu'elle garde le cap et continue de lancer des projets... La vie de l'entreprise, organisme social précieux où beaucoup de gens sont impliqués, ne doit pas être définie dans le cycle individuel de la mienne ». Cet Européen convaincu agit au sein de l'association citoyenne de Kehl, qui développe projets d'aide aux jeunes et aux personnes âgées, et échanges entre Allemands et étrangers. Il entend favoriser les passerelles concrètes entre France et Allemagne, comme l'AbiBac, délivrance simultanée de l'abitur allemand et du bac français. Une démarche évidente pour lui, qui a découvert la France vers 18 ans dans le cadre d'un jumelage. Heureux d'avoir réussi en France, il déclare son amour et sa reconnaissance à « ce pays merveilleux » qui lui a réservé un « accueil sérieux, honnête et aimable ». Il ne s'y considère plus comme un étranger. Grand lecteur, il admire Victor Hugo et ses Travailleurs de la Mer, « œuvre toujours moderne », se passionne pour les écrivains et philosophes qui l'aident à mieux comprendre la pensée française, dévore romans américains ou allemands (Le Liseur de Bernhard Schlink) et magazines français. Il pratique le Golf à Dinard et Strasbourg, et navigue sur son « Amie d'Armor ». Après avoir longtemps sillonné la Méditerranée, il s'est initié à la navigation dans les eaux nordiques et bretonnes, dont il maîtrise désormais tous les secrets, courants et rochers. Les îles de Sark ou Bréhat ont sa faveur, mais il apprécie tous les havres des côtes d'Armor. Sa devise d'entrepreneur est simple : « Quand on s'arrête, on fait marche arrière », et sa définition du bonheur très philosophique : « Trouver la paix en soi, recherche peu évidente qui nécessite de savoir prendre du repos et rompre avec le perpétuel mouvement imposé par le Business ». Élevé dans la culture du travail, faisant preuve d'un dynamisme à toute épreuve, ce capitaine humaniste ne met pas à la cape. Il continue à œuvrer, sourire aux lèvres, à de grands projets. ■■



MC FRANCE, NOUVELLE USINE À CUGAND

L'usine a été conçue par les architectes du Cabinet Triade.

MC France fait découvrir son nouveau site de production, mais tient à préserver une part de confidentialité sur « un outil inédit sur le marché » et sur sa stratégie. La visite permet de constater la modernité des installations conçues pour doubler la capacité de production, au prix d'un investissement de 28 M€ répartis à parts égales entre bâtiment et machines.

Réalisé par Sophie Dumoulin

MC France œuvre sur le seul créneau de la menuiserie mixte bois/alu - menuiseries, verrières et structures - qui représente encore un marché de niche (3 %) mais porteur puisqu'il affichait en 2012 une croissance de 30 % par rapport à 2010 selon BatiEtude. Guy Reveau, Directeur Général de la menuiserie clissonnaise créée en 1976, commence à réfléchir à un nouvel outil de production en 2007. André Liébot, Président du groupe éponyme auquel est rattaché MC France depuis 1990, donne son feu vert à l'opération en septembre 2010. Le projet ne peut être mené à Clisson et voit donc le jour dans la commune voisine de Cugand, changement de département à la clé. Le siège est encore en Loire Atlantique, à Clisson, et sera transféré ultérieurement en Vendée dans un bâtiment séparé, sur le site de la nouvelle usine. Les ambitions affichées sont d'assurer une production industrielle de menuiseries sur mesure - démarche déjà menée par K.Line sur le registre de l'alu - conçues dans le respect de

la culture et du savoir-faire de la menuiserie bois dont Guy Reveau se prévaut. « Petit menuisier qui a grandi » et salue le soutien éclairé du groupe Liébot, il revendique le leadership français de la menuiserie mixte bois/alu : MC France s'est lancé sur ce créneau en 1983 et s'y est exclusivement spécialisé en 2000.

L'humain et le process

Le nouveau bâtiment de 25 000 m² dresse sur un terrain de 14 ha sa forme en U qui favorise l'apport de lumière naturelle et permet de regrouper les installations sources d'éventuelles nuisances sonores en limitant l'impact sur la ville de Cugand. Au creux de ce U se concentrent donc les flux de livraisons/expéditions et sont localisés les installations de chauffage (chaudière bois alimentée par les copeaux récupérés et chaudière gaz) et d'aspiration (avec filtration), transformateur/compresseur, réserves d'eau (cuves alimentant le système de sprinklers anti-incendie), déchets triés récupérés par un prestataire...

La conception du bâtiment a été précisément étudiée avec les architectes du Cabinet Triade pour favoriser l'optimisation de la production et des conditions de travail (diminution par 3 du taux de fréquence d'accident). Construction et installation ont duré 16 mois. L'usine a été inaugurée avec l'ensemble des salariés le 11 avril. Le projet associe « l'humain et le process », souligne Guy Revau, attaché à l'esprit d'équipe, à la culture de l'humain et à celle du résultat. Il estime que la maîtrise du nouvel outil sera aboutie d'ici 1 an ou 1 an ½. L'équipement ultra-moderne permet d'industrialiser une production sur mesure reconnue pour ses performances mais (« à tort ») réputée chère : gage de qualité améliorée et de baisse des coûts, donc ? L'automatisation est de règle : un transtockeur Kasto de 1 200 alvéoles alimente en profilés bois (lamellé collé abouté, bois 100 % français certifiés PEFC) et alu laqué la ligne d'usinage bois de 67 m (centre d'usinage entièrement capoté) et d'usinage alu en parallèle (robot 6 axes). Sur une chaîne de 47 m se succèdent les opérations de finition bois avec pistoletage automatique sous tunnel, en phase aqueuse, avec récupération des surplus de peinture.

Les profilés passent ensuite sur la ligne de pose des accessoires et les 2 lignes de montage. Les équipements principaux sont conçus spécifiquement pour répondre à la demande de MC France, « customisés » donc : outre Kasto, SCM, Cefla Finishing Group ou Tecauma figurent parmi les fournisseurs de machines de pointe. Seul l'atelier hors standard reste équipé d'outils traditionnels, eux transférés de Clisson, pour des fabrications manuelles : formes spéciales au menu. La palettisation est directement effectuée en sortie de production, sur palettes métalliques pour le chantier et bois pour le diffus. Les premières menuiseries tests sont sorties des lignes à partir de février 2013 et le fonctionnement est normalisé depuis juillet. 25 camions quittent les 10 quais d'expédition de l'atelier chaque semaine ; 2 quais sont dédiés à la réception des pièces de quincaillerie qui disposent de leur propre aire de stockage. 2 livraisons de bois et 2 d'alu sont effectuées par semaine. L'outil informatique maison du groupe Liébot a été retravaillé, « on l'a réécrit à 80 % », signale Antoine Soulard, Directeur Industriel. L'usine de Cugand permet à MC France d'envisager l'avenir en grand, de multiplier le choix



1 - Les 2 lignes de montage.
2 - Le transtockeur Kasto abrite 1 200 alvéoles.
3 - Installations techniques et circulation des camions sont concentrées au cœur du U.





1 - Guy Reveau, DG, entouré par Antoine Soulard, Directeur Industriel, et Laurence Liébot, Responsable Communication.
2 - 1^{ère} menuiserie sortie des lignes de Cugand.
3 - La nouvelle usine MC France à Cugand : 25 000 m² sur 14 ha.



des finitions bois (pin cendré et pin sablé sont les 2 dernières proposées) grâce à la performance de la chaîne de finition. Reste à promouvoir le mixte bois/alu, pour « une fenêtre qui n'a que de bons côtés », les régions de moindre présence de la marque se situant au Centre et au Sud-Est. Le concept MC France s'enrichit de nouvelles solutions pour maison à ossature bois (mise en œuvre clé en main brevetée Hemob et bloc-baie Y-Mob) et d'une collection de nouvelles portes d'entrée avec incrustation de marqueterie en face intérieure. ■■

QUELQUES CHIFFRES

- ▶ **CA 2013** : 51,5 M€, multiplié par 2 en dix ans (19 M€ en 2003). Il était de 54 M€ en 2012.
- ▶ **Activité répartie** entre diffus (vente directe aux professionnels installateurs indépendants) et chantier (30 %) avec des partenaires poseurs.
- ▶ **Effectif** : 277 personnes dont 194 sur le site de production.
- ▶ **Capacité de production** doublée à 120 000 menuiseries/an. 70 000 menuiseries fabriquées/an. ■■



POUR VOUS ET VOS CLIENTS,

LA TECHNOLOGIE RADIO SIMU-Hz PERMET

DE CONCEVOIR DES SOLUTIONS SIMPLES

À INSTALLER ET FACILES À VIVRE !

simu-Hz
Radio System



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

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



www.simu.com



G-LOCK UN CONCEPT INÉDIT DE FERRURE SIGNÉ FERCO

Le site de production de Ferco à Sarrebourg (57).

Ferco fait partie du groupe international Gretsch Unitas qui compte plus de 3600 salariés, 9 sites de production et une cinquantaine de filiales et d'agences commerciales dans le monde.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Lainé

L'entreprise fabrique différentes gammes de produits de ferrures et serrures pour le bâtiment pour équiper les portes et fenêtres, quelles soient en alu, bois ou PVC. Grâce à ses installations automatisées, c'est plus de 6 millions de pièces par mois qui sont produites avec des cadences de production allant de 1200 à 2600 pièces à l'heure selon les machines. Inspiré des systèmes utilisés dans l'automobile, Ferco apporte au marché de la fenêtre, un nouveau procédé de crémonne qui permet l'ouverture et la fermeture des fenêtres en un seul geste. Grâce à sa poignée ergonomique réglable en hauteur, son utilisation est simple et pratique. Son design et son élégance lui permettent de s'intégrer parfaitement dans tous les projets de construction que ce soit en neuf ou en rénovation.

Fini la rotation du poignet, l'ouverture de l'ouvrant est déclenchée par une légère traction alors que sa fermeture ne requière qu'une simple poussée. G-Lock est donc une nouvelle ferrure facilement accessible pour tous les utilisateurs y compris les seniors, elle est particulièrement adaptée aux personnes à mobilité réduite. Sa sécurité enfant réduit tout risque d'ouverture intempestive. Sa

mise en œuvre s'intègre dans les process habituels de montage de ferrures sur des ouvrants à la française en PVC ou en aluminium à rainure de 16 mm. Le verrouillage s'effectue par des galets-enclencheurs réglables. Testé et plébiscité par un grand nombre de personnes, ce nouveau système de poignée de fenêtre sans effort FERCO offre une véritable alternative aux ouvrants classiques pour



Ce système d'ouverture est particulièrement adapté aux seniors et aux personnes à mobilité réduite.

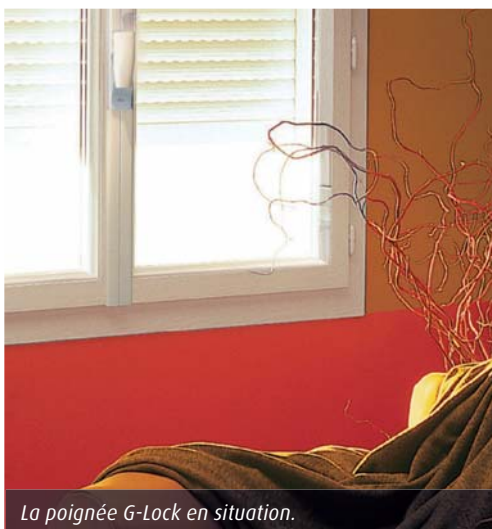
un coût de réalisation quasi similaire. 3 ans de conception et 4 brevets déposés ont été à la base de ce concept innovant de ferrure. Commercialisée depuis 2013 Ferco a souscrit un accord d'exclusivité avec son client Grosfillex pour l'année 2014. Ce produit qui représente un réel intérêt en terme d'innovation dans l'univers de la ferrure, verra sa commercialisation se généraliser en France à partir de 2015. ■■



Position d'ouverture.



Le système G-Lock de Ferco propose 3 positions.



La poignée G-Lock en situation.

Laurent Fixation, la Solution Fixation

STOPFLEX est un obturateur breveté souple, adaptable à toutes les largeurs et passage de volet.

Très facile à poser, le closoir STOPFLEX évite l'entrée d'air excessive dans les coffres, et surtout empêche l'accès aux oiseaux, insectes, mais aussi petits rongeurs.

Ce produit réalisé en plastique haute densité, insensible aux UV, est transparent permettant de s'associer à tous les coloris de façades.

Pose de STOPFLEX, avant, pendant, après



Laurent Fixation - 35, Rue Eva Thomé - 08800 THILAY
Tél: (+33) 03.24.32.32.32 - Fax: (+33) 03.24.32.80.70
info@laurent-fixation.com - www.laurent-fixation.com



Adressez
vous à un
spécialiste !

**Alco
Cintrage**

Menuiseries
cintrées
aluminium

sapa

sepalumic

TECHNAL

ALCO CINTRAGE
413, ch 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

CHEVALIER ET VEKA, UN PARTENARIAT D'EXCELLENCE

Le nouveau show-room se déploie sur 240 m².

La société Chevalier, fabricant et installateur de menuiseries PVC et alu de Pouilly-en-Auxois (21), a obtenu la certification NF-CSTB. Son Président, Bruno Chevalier, et son équipe ont franchi ce cap en 2 ans, avec l'aide du responsable du Service Technique Application de Veka, Frédéric Schmidt. Un atout fort pour se différencier et attester des performances de ses menuiseries PVC.

Réalisé par Sophie Dumoulin

« **Le rôle** du chef d'entreprise est d'avoir une vision à moyen terme ». L'épouse de Bruno Chevalier en atteste, depuis son arrivée en 1978 dans l'entreprise de serrurerie créée par son père Jean-François en 1961, il n'a cessé d'initier de nouveaux projets : lancement de la menuiserie alu, puis de la menuiserie PVC avec Veka (création de la sarl Chevalier) : « Les architectes me demandaient de faire des propositions en PVC. Plutôt que d'acheter des menuiseries, j'ai préféré les fabriquer moi-même ». En 2007, 300 000 € d'investissements machines sont réalisés sur le site passé à 2 400 m². Frédéric Schmidt l'épaule déjà pour mettre en œuvre ses projets et anticiper le passage au 70 mm.

Démarche industrielle certifiée

Fin 2012, Bruno Chevalier entend afficher de nouvelles garanties pour rassurer clients professionnels (dont 3 Fenêtres Veka), particuliers (dans un rayon de 80 km) et prospects. Il amorce avec le marquage CE sa démarche pour la certification NF, « qui pousse à faire table rase et redémarrer à zéro. Mais c'est un gros atout commercial ». Son Responsable de production Salvatore Piazza, renchérit : « Il faut passer d'un esprit 'artisanat du bâtiment' à une démarche

industrielle, c'est une culture de production différente ». L'assistance de Veka a été appréciée : « Le Service Technique Application a réalisé une veille, nous a transmis les informations nécessaires, a défini le cahier des charges pour bâtir le projet et nous a aidés à mettre en place les contrôles en amont, en cours et en aval du process de production ». La certification obtenue le 5 février atteste des performances des menuiseries PVC : perméabilité à l'air, étanchéité à l'eau, résistance au vent (A4 E7B VA2), affaiblissement acoustique et isolation thermique. Dans l'atelier PVC de 1 800 m², la certification impacte chaque étape d'une production à la commande. Après audit, le CSTB a établi règles strictes et contrôles multiples, dès réception des produits. Les profilés sont stockés uniquement à couvert pour éviter toute déformation (profilés couleur, 20 à 25 % ici). Sur le poste de débit à commande numérique, l'opérateur a un dossier de fabrication papier, rattaché à un n° d'affaire ; il récupère les données par intranet : coupes à effectuer en optimisant les chutes. L'étiquette code-barres donne toutes informations sur la vocation du profil et permet d'appeler les opérations d'usinage, après insertion des renforts métalliques adéquats, débités par pas de 50 mm et stockés par références principales :



Des cales de couleurs différentes favorisent la performance de la soudure.



Salvatore Piazza, Responsable production.



Frédéric Schmidt, responsable du Service Technique Application Veka, dans le show-room Chevalier.

- 1 - La Société Chevalier est établie à Pouilly-en-Auxois, en Côte d'Or.
- 2 - L'équipe soudée et impliquée de Bruno Chevalier, avec son épouse Annick, Comptable (au centre) et Franck Guillaume, Commercial (derrière elle).
- 3 - Quentin Perret, Responsable Qualité et Méthodes, maîtrise toutes les obligations de la certification NF
- 4 - Bernard Sabatier, commercial Veka, Nadia Laurent, responsable Communication Veka France, Bruno Chevalier et sa fille Marie-Charlotte, assistante commerciale.
- 5 - Centre d'usinage à commande numérique, recommandations affichées.

loi des 80/20 remise en œuvre pour le process NF. Usinage ? Les points de contrôle démultipliés détaillent éléments et tolérances : contrôle des profils entrants et des 1^{ers} débits réalisés chaque jour valident fonctionnement et paramétrage, le centre d'usinage est contrôlé en début de production matin et après-midi. La soudure par machine verticale 4 têtes fait l'objet d'un contrôle/j (température). Le contrôle de casse d'angle teste sa résistance, essentielle pour la certification NF. Les cadres soudés passent au ferrage en mode manuel, avec contrôles formalisés (feuille de contrôle) et informels. Est aussi vérifié le fonctionnement de l'ensemble après mise en bois. Pour la pose du vitrage - ou du panneau décoratif - s'imposent n° Cekal, tatouages spécifiques et pose des cales par couleur selon épaisseur. 2 châssis finis sont contrôlés/j en fin de production : aspect et fonctionnement. Des gommettes de couleur concrétisent contrôles et traçabilité des produits. Le process est dicté par les règles de fabrication de Veka (classeur de référence) présentes dans le DTA utilisé par le CSTB pour édicter les obligations. Le rôle du service Technique Application du gammiste est essentiel : « Il n'y a place pour aucune improvisation ; on écrit ce qu'on fait et on fait ce qu'on a écrit ». Des tests sont effectués tous les mois et demi sur le banc d'essais de

Veka à Thonon, en attendant l'installation d'un banc sur le site de Chevalier, dans un espace Laboratoire en cours d'aménagement. Les opérateurs sont impliqués dans une démarche présentée non comme une contrainte mais comme moyen de faire progresser l'entreprise. Les documents attestant des contrôles sont doublés pour le CSTB qui contrôlera l'entreprise 2 à 4 fois/an : « Au début, c'est lourd, mais cela devient automatique pour les opérateurs. Ce process permet d'être plus sûr de ce que l'on fait », note Quentin Perret, Responsable Qualité et Méthodes. « C'est une question de vie ou de mort pour l'entreprise », renchérit Bruno Chevalier, qui affichera aussi qualification Qualibat et Mention RGE. La démarche coûte quelque 50 000 €, puis 20 000 €/an. Le process est adapté au fonctionnement et à la taille de l'entreprise. 80 % des entreprises certifiées sont de taille moyenne, indique Frédéric Schmidt. Le nouveau show-room, créé via extension des bâtiments (investissement 190 000 €), accueille menuiseries PVC & alu et vérandas & pergolas alu (Installux/Côté Baies). Convivial, adapté aux besoins des commerciaux, c'est un vecteur convaincant de communication : « Adossé à notre outil de production, il est essentiel pour montrer notre savoir-faire et valoriser nos produits finis », se félicite Bruno Chevalier. ■



La pose des cales de vitrage obéit à des règles très précises.



Dans le show-room, fenêtre rouge 3011 à petits bois plomb.

SAS CHEVALIER EN CHIFFRES

- ▶ CA : Chevalier SA (PVC) 3 M€, 25 personnes. Prod'Al (Alu) 600 000 €, 5 personnes.
- ▶ Production PVC : 1 500 cadres soudés/j, 300 à 600 menuiseries /mois.
- ▶ Fenêtres (98 % PVC) : 60 % particulier, 40 % artisans et chantier.
- ▶ 2 Ateliers de production : PVC, alu.
- ▶ 3 commerciaux dont 1 pour les artisans.
- ▶ 3 équipes de pose intégrées (6 personnes).
- ▶ BET intégré.
- ▶ 1 technicien SAV. ■



SOLARLUX : LE VERRE EN MOUVEMENT

Une réalisation Solarlux en maison individuelle.

Créée en 1983, cette entreprise familiale, dont le siège social se trouve à Bissendorf dans le nord de l'Allemagne, développe, produit et distribue des systèmes de fermetures vitrés sur mesure pour façades. Solarlux Aluminium Systeme GmbH est un acteur majeur du marché de vitrage de grande envergure.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Laisné.

Solarlux propose ses produits et ses services non seulement à des partenaires distributeurs mais aussi à des sociétés de construction de logement, des promoteurs, des investisseurs et des particuliers. Elle accompagne les architectes, les maîtres d'ouvrage et les entreprises artisanales, de la conception jusqu'à la finalisation du projet. Dotée d'un réseau de distributeurs certifiés, Solarlux est présente dans plus de 50 pays et emploie 650 salariés et collaborateurs.

Produits, Qualité et Efficacité énergétique

La gamme Solarlux apporte des solutions pertinentes d'ouvertures flexibles de grande envergure depuis la maison vers l'extérieur. Que ce soit en neuf ou en rénovation. Elles répondent, de façon astucieuse, au besoin croissant des consommateurs d'avoir plus d'espace et de lumière dans

leur habitat, et de se rapprocher au plus près de la nature. Solarlux propose des cloisons accordéons et cloisons coulissantes en verre, des systèmes de vitrage pour balcons et façades suspendues. La gamme de solutions techniques est complétée par des pergolas, des toitures de vérandas, des vérandas et des jardins d'hiver. Tous les produits sont conçus et fabriqués en Allemagne. Ils sont exclusivement composés de profilés en aluminium ou bois / aluminium. Toutes les solutions isolantes de Solarlux répondent aux exigences normatives des économies d'énergie et aux besoins des maisons passives. Solarlux a obtenu de nombreux prix internationaux, dont les prestigieux red dot et IF Design Award qui ont récompensés la qualité de leur production. La compétence entrepreneuriale n'est pas en reste, en effet, l'entreprise s'est vue décerner le grand prix des ETI (entreprise de taille intermédiaire).

Références

Depuis des maisons standardisées pour particuliers via des complexes d'habitation jusqu'à des universités, des salles de concert, des stades et des gratte-ciels – parmi eux des points d'éclat architecturaux d'architectes de renom comme Sir Norman Forster, Daniel Liebeskind ou Skidmore, Owings and Merrill, Solarlux collectionne les références prestigieuses. L'entreprise s'impose pour la haute

qualité des produits, du service et des finitions avec sa gamme élargie de solutions techniques et pour sa présence nationale et internationale. Solarlux a des filiales en Grande Bretagne, aux Pays Bas, en Suisse et aux Etats Unis. En tant que fournisseur de systèmes, Solarlux dispose d'une équipe expérimentée de développeurs et de techniciens afin d'apporter à ses clients un soutien technique, avec des solutions sur-mesure. ■■



Solarlux propose des systèmes de baies repliables.



Solarlux propose des systèmes de baies repliables.



Les dirigeants Mrs Herbert et Stefan Holtgreife, Herbert Holtgreife étant le fondateur de la société.



PROFINE, SYSTÈMES ET SERVICES DU FUTUR

Le stand Profine à Fensterbau se concentrait sur les nouveautés.

Yann de Bénazé, Président de Profine France SAS et Sales Manager Europe du Sud, et son équipe ont fait le point sur l'offre et les projets du groupe dans l'Hexagone. Le salon Fensterbau, très positif, a confirmé l'adhésion des clients à la stratégie et aux choix techniques du groupe. Ses 3 marques sont encouragées à développer encore leurs atouts propres pour garder une longueur d'avance : performance, couleur, recyclage, formation et visibilité de l'offre.

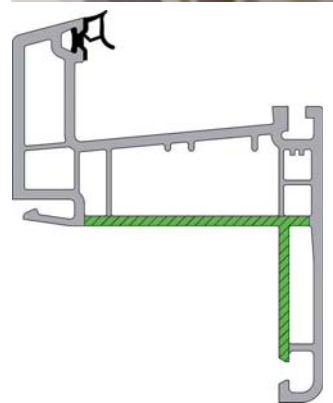
Réalisé par Sophie Dumoulin

En ce printemps peu euphorisant, Profine a enregistré au 1^{er} trimestre une progression de 5 %, confirmant le succès de produits haut de gamme, y compris sur le marché du chantier social. En présentant à Fensterbau sa gamme 76 mm, le groupe a opté pour « l'inversion de la course à l'armement ». Cette nouvelle génération de profilés qui répond parfaitement aux exigences du bâtiment passif, atteignant Uw 0,73 en version à joint central MD avec triple vitrage et mousse, a reçu un bel accueil au salon, se félicite Yann de Bénazé : « En France, le volume restera en 70 mm, mais le 76 mm à joint central correspond au besoin du client pour un 2^e niveau d'offre ».

Les moyens de se distinguer

Il faut en effet tenir compte des contraintes économiques qui retardent ici la généralisation des BBC, Bepos et bâtiments HQE (en coulissants par exemple, les Français en resteront au Premiline) et de la résistance au changement des habitudes de pose. Côté couleur, la stratégie du groupe s'oriente vers toujours plus de diversité, qu'il s'agisse de plaxés ou du nouveau revêtement de surface ProCoverTec.

Cette solution de laquage ne pourra être développée en France avant 2016, le temps d'obtenir les Avis Techniques du CSTB. « Même si nous pouvons garantir ce process, notre culture nous pousse à rester dans les règles du jeu du marché français », souligne Yann de Bénazé, déplorant la lourdeur du mode de validation. Le coulissant PremiDoor 88 Lux mis en lumière à Nüremberg affiche, lui, jusqu'à Uw 0.8, pour maisons passives. La gamme 88 mm adopte le système AddOn pour intégrer lames de store alu dans le vitrage et capotage alu spécifique, tandis que la solution proEnergyTec propose un gain d'isolation thermique grâce à l'injection « online » de mousse dans le profilé. Aujourd'hui, 20 % de nos ventes portent sur des profilés couleur constate Franck Purseigle, Directeur des Ventes France de KBE et Trocal. Les 3 marques proposent un choix de 11 teintes plaxées, avec un taux de service de 99,3 %. D'autres teintes seront proposées (40 sont possibles en chantier) mais l'éventail standard reste volontairement resserré pour assurer la fiabilité du service et ne pas être soumis aux effets de mode aléatoires. 66 % des profilés filmés le sont en tons bois, surtout chêne doré malgré



Intégration de Greenline rebroyé dans les profilés Profine



Nouveau site Internet Kömmerling grand public, adapté aux smartphones et tablettes.

l'émergence du chêne irlandais, et 31 % en anthracite : le gris est toujours en vogue en neuf comme en réno (résidentiel individuel ou collectif), le gris argent commençant à progresser. Dans ce contexte de croissance forte et constante de la couleur (+ 17 % sur une PDM de 17 % en 2013 et + 20 % attendus en 2014 avec une part de 20 %), ProCoverTec apportera un plus grâce à sa texture moderne, satinée, et l'atout « Easy to clean ». Cible, plutôt les menuisiers industriels, en particulier sur le créneau prescription en tertiaire ou collectif, et belles rénovations. Côté produits toujours, Profine continue à favoriser le recyclage et l'intégration de PVC recyclé dans ses profilés, sur les faces non visibles. Il opte pour la transparence de sa démarche en colorant les parties en PVC Greenline rebroyé, intégrées dans le respect des procédures de la marque NF 126, à ses gammes e.Motion, e.Volution et e.Xclusive. Là encore, les règles imposées par le CSTB sont contraignantes, limitant à un très faible taux cette intégration de matière recyclée. En Allemagne,

il est même possible d'intégrer de la matière recyclée « mélangée », c'est-à-dire ne provenant pas uniquement de matière récupérée en interne. La nécessité va bientôt se faire sentir d'intégrer davantage de PVC recyclé, issu de la dépose accélérée d'anciennes menuiseries PVC dont le changement est souvent dicté par la recherche de performance phonique. Sur le registre environnemental, Kömmerling participe au Solar Decathlon, programmé du 28 juin au 24 juillet au Château de Versailles. La marque soutient le projet SymbCity de Plateau Team sur le thème de « la densité au service de la communauté ».

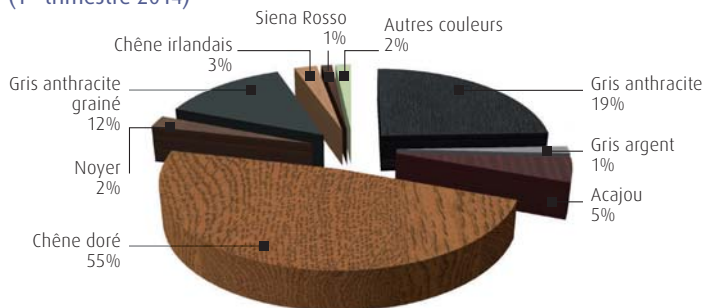
Services plus

Lancées dans le cadre du Club 70 de Kömmerling, les formations de la Partenaires Academie remportent un grand succès auprès des clients des 3 marques qui en ont exprimé le besoin, constate Jean-Michel Larrazet, Directeur Commercial et Marketing France de Kömmerling. Elles se traduisent par une

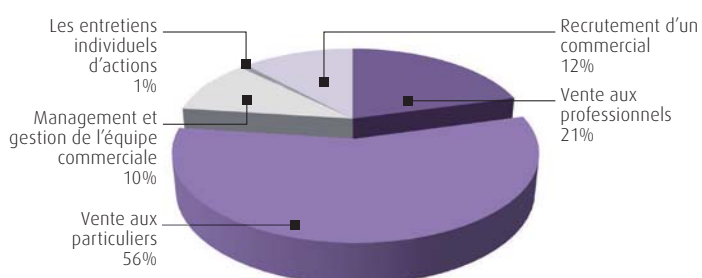


Peter Mrosik et l'équipe Profine France avec ses clients invités à Fensterbau

Répartition des couleurs chez Profine France (1^{er} trimestre 2014)



Répartition des participants de la partenaires Académie par module (avril 2014)



amélioration concrète des résultats des commerciaux. Aux 4 modules existants (déjà suivis par les commerciaux ou dirigeants d'une trentaine d'entreprises) s'ajoute un 5^e : « Entretiens individuels d'actions pour les commerciaux ». Un complément logique des 4 premiers : vente aux professionnels, vente aux particuliers, management des équipes commerciales. Toujours pour soutenir l'activité de ses clients, Kömmerling a modernisé son site Internet à destination du particulier www.fenetre-pvc-kommerling.fr, désormais accessible sur tablette ou smartphone : présentation optimisée, carte réactive des menuisiers-poseurs pour faciliter la prise de contact avec le partenaire le plus proche, et activation du GPS sur smartphone pour trouver l'itinéraire y menant ! Autre application, un calculateur gratuit de rentabilité du changement de fenêtres en fonction de la zone climatique et du mode de chauffage. Des liens hypertexte donnent accès aux définitions des termes techniques, renforçant l'ergonomie et la convivialité de ce site. ■■



EXTENSION DE LA TIMONE À MARSEILLE, DOUBLE MARCHÉ DE CHOIX POUR WICONA

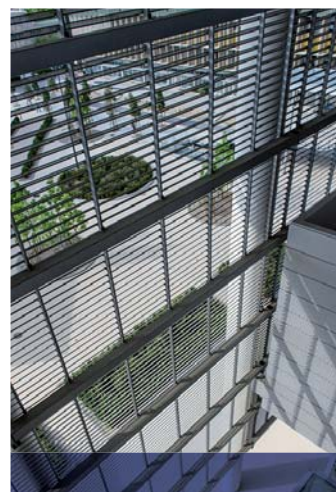
La Timone 2, façade Est.

Le Centre Hospitalier de la Timone à Marseille s'est doté d'un nouveau bâtiment médico-technique (BMP) sur 55 000 m² et 7 niveaux. Aart-Farah Architectes Associés, architecte mandataire conception et suivi de réalisation, signe ce projet. Samir Farah l'a fondé sur « la volonté d'ancrer l'ouvrage dans son environnement et l'ouvrir sur la ville en réduisant l'impact du bâti ».

Réalisé par Sophie Dumoulin

168 T de charpente acier, 3 400 m² de mur-rideau alu, 3 200 m² de menuiseries alu, 3 300 m² de bardage ventilé en tôle d'aluminium, 5 100 m de brise-soleil en profilés de terre-cuite... « Ce projet constitue un défi architectural ». La Timone 2 conjugue une approche urbaine, architecturale et fonctionnelle. Voulant éviter l'effet monolithique de l'ancien bâtiment, l'Agence a opté pour une architecture « multiple » : colonnades et attique donnant au parvis « générosité et panache », brise-soleil en terre cuite animant la façade Sud... De conception modulaire, le BMT prolonge au Sud la trame du bâtiment existant pour en adoucir la masse. Sa double peau assure aux blocs opératoires ouvertures sur le paysage boisé, contrôle thermique et éclairage naturel maîtrisés. Pizzarotti a traité le marché en entreprise générale.

Le groupement d'entreprises Metalsigma+Kyotec était le sous-traitant pour le lot menuiseries extérieures, façade et protections solaires. Pour les 3400 m² du mur-rideau Sud, à 80 % de surface inclinée, le BE Wicona a préconisé la gamme Wictec 50 lors de la consultation. Le groupement a finalement retenu Wicona pour tout le chantier. En site exposé avec des façades à plus de 20 m du sol, il exigeait un alliage d'aluminium spécifique 6060-95 (norme NF EN 755-2). Ses caractéristiques mécaniques élevées ont permis de répondre aux fortes contraintes de flèche et rupture pour le dimensionnement des ouvrages. « Ce fut l'occasion de démontrer la maîtrise de notre outil industriel pour offrir une solution adaptée aux exigences, même sur la nature de l'alliage », souligne Patrice Jolibois, Responsable Développement Wicona. Les



Vue de l'intérieur sur le parvis d'entrée.



Des coursives à chaque niveau facilitent la maintenance.

1 - L'extension de La Timone vue aérienne.

©Arcora.

2 - Parvis d'accueil et escalier monumental protégés par les brise-soleil en terre cuite.

3 - Une extension largement ouverte sur la ville.

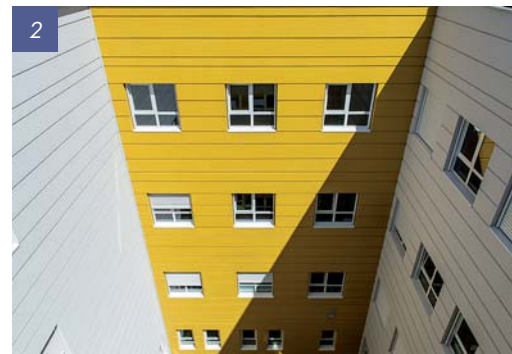
profils monocolores changent de teinte selon le type de façade : châssis gris RAL 9016, façade inclinée blanc RAL 9006.

Nouveau repère pour cité hospitalière recomposée

La « rue hospitalière » adossée au bâtiment principal est dotée d'une façade mur-rideau largement vitrée, protégée par une résille de brise-soleil en terre cuite (modules 1,20 m) sur structure de liaison acier. Faisant office de protection solaire et pare-vue, voire de garde-corps, elle se prolonge pour conférer protection et intimité également à l'entrée. André Szymczyk, architecte associé chez Aart Farah, exprime la satisfaction du résultat obtenu. Ce projet qui a pris en compte de nombreuses cibles HQE est très important pour l'Agence, vu la réputation internationale de La Timone. Pour le BE Arcora, chargé d'une mission MOE Conception pour la façade inclinée, la difficulté a consisté à intégrer la structure porteuse des BSO. L'inclinaison du mur rideau permet d'éviter un effet de corridor étroit au rez-de-chaussée, tout en respectant les distances (réglementation incendie) par rapport à l'ancien bâtiment (8 m), explique Jean-Pierre Conqui, Chef de projet d'Arcora. Les liaisons verticales se greffent sur cette artère tri-dimensionnelle, des coursives à chaque niveau facilitant la maintenance (vitrages). Le mur rideau est disposé d'étage à étage (double niveau au RC). Un parement opaque s'inscrit au droit de l'acrotère, en vitrage trempé émaillé, espace d'air ventilé et isolation thermique s'interposant entre vitrage et béton. À trame de 1,20 m entre montants, le mur rideau se caractérise par une ossature alu de type grille avec

capots serreurs extérieurs. Le remplissage est en doubles vitrages isolants FE, l'architecte ayant fixé les performances $TL \leq 75\%$, $FS \leq 0.53$ et $Ug \leq 1.4$. Le Climaxone (Sangalli Vetro) remplit ces exigences. En allège, vitrage retardateur d'éfraction Classe 1 en feuilleté extérieur, portes vitrées double vitrage feuilleté 2 faces. Kyotec Group, retenu pour le suivi du projet suite à la réalisation de la Tour CMA-CGM de Marseille, n'avait jamais travaillé avec l'Agence Aart Farah, mais pour Andrea Caner (Kyotec Italie), « cette collaboration a été très motivante et constructive ». La logistique chantier a été ardue, vu le manque d'espace pour les déplacements de matériaux et moyens de transport, note-t-il, estimant les temps de fabrication et mise en œuvre à environ 20 mois. Ascenseurs de chantier et nacelles articulées ont été mis en place pour la façade inclinée. Metalsigma avait travaillé en bonne entente avec Kyotec pour la Tour CMA-CGM de Zaha Hadid. La même association a été établie pour La Timone 2, Metalsigma prenant en charge la partie menuiseries, portes et serrurerie ; une entreprise italienne connue d'Aart, appréciée pour son savoir-faire, sa capacité à gérer un projet en France et le coût de ses prestations, indique Silvio Cremaschi, responsable France. Metalsigma a proposé la gamme Wiclina 65 qui semblait la plus adaptée ; elle avait déjà collaboré avec Wicona pour l'Hôpital de Lagny et le fait encore pour l'Hôpital de Belfort : « Il était naturel de poursuivre avec des gammes que nous maîtrisons parfaitement ». Un choix dicté par les performances du système, le service technique de Wicona et le prix, renchérit Michele Barci, chargé d'affaires sur La Timone 2, soulignant un travail de





confiance et collaboration réciproques avec l'architecte et Kyotec (équipe de gestion mixte). La pose de 716 ensembles menuisés dont 544 à ouvrant visible et 720 à ouvrant caché, 304 OB, 412 OF, avec doubles vitrages FE posés sur chantier, a été gérée avec précision : livraison des matériels et équipes de pose, moyens de levage et protection des ouvrages... Silvio Cremaschi et Andrea Caner s'accordent sur les éléments le plus remarquables du chantier : façade inclinée, double peau en terre cuite et escalier monumental de l'entrée.

Aart Farah Architectes associés

L'agence créée et animée par Samir Farah exprime son savoir-faire en termes d'urbanisme de centres villes et d'architecture de complexes hôteliers & commerciaux. Son secteur de prédilection est l'hospitalier : une trentaine de projets d'envergure chaque fois uniques signés en 20 ans : New Tawam à Abu-Dhabi, Félix Guyon à St Denis de la Réunion, Jeanne de Flandre à Lille, Jean Monnet à Nantes... Avec le CHU d'Amiens, La Timone 2 fait partie des opérations phares de l'agence.

Metalsigma Tunesi SpA

La Timone 2 est un chantier de taille moyenne (< 4 M€) pour Metalsigma, dont 50 % de l'activité porte sur des projets de 8 à 10 M€. L'entreprise sise près de Milan a un bureau à Strasbourg, base administrative pour les chantiers en France, 90 % de son activité. Elle y est réputée pour la haute qualité de ses réalisations à un coût maîtrisé et sa contribution à des projets très techniques et à fort impact architectural. Ils exigent l'intervention de son BET, 40 techniciens et 6 ingénieurs sur un effectif de 100 personnes... Son site de production est à la pointe de la technologie. Son activité historique en France passe par la réponse aux appels d'offres publics. Parmi ses chantiers emblématiques figurent de nombreux hôpitaux : Strasbourg,

Cannes, Lagny et Belfort. Autres références, le nouveau siège du Conseil National Monégasque (Agence Archistudio), le Nouveau Club House du Yacht Club de Monaco (Foster & Partners), le Lycée Technique et Hôtelier de Monaco (Agence Boisson, Atelier Blanchi), Le Velum à Lyon (Franck Hammoutene Architect). En cours, l'immeuble résidentiel « Boulogne Billancourt » (Jean Marc Ibos et Myrto Vitart).

Kyotec Group

La France, dont il maîtrise la complexité réglementaire, est une zone d'activité importante pour ce groupe européen créé en 2008, spécialisé dans la conception, production et pose de façades et enveloppes architecturales. La performance énergétique est au cœur de sa R&D. « Le façadier haute couture » a travaillé avec les plus grands sur des projets européens phares. En France, citons : Philharmonie de Paris (Nouvel), Tour Majunga (JP Viguier), Green Office (Wilmotte), Siège de la Banque Postale (Chaix & Morel), Centre des Archives Nationales de Pierrefitte-sur-Seine (M. Fuksas). Kyotec compte 250 collaborateurs en Europe : Luxembourg, Italie, Belgique, Pologne, France.

Arcora

Créé en 1976 par l'ingénieur Corentin Queffélec, Arcora a rejoint Ingérop en 2009 en tant que filiale spécialisée dans l'ingénierie des structures & enveloppes de bâtiments, en France et à l'étranger, jusqu'à Tahiti. Ce Bureau d'Études a collaboré avec de nombreux architectes, maîtres d'ouvrages et entreprises, enrichissant son expérience pluridisciplinaire. « Traducteur de concepts architecturaux », il a contribué aux plus grands projets : Musée du Quai Branly (Nouvel), Halle Freyssinet (Wilmotte), Canopée des Halles (Patrick Berger & Jacques Anziutti), FRAC Paca (Kengo Kuma) ou Parc des Expositions de Toulouse (OMA). ■■



1 - Un chantier complexe.
©Pizzarotti.

2 - 3 - Menuiseries Wicline 65 de Wicona.

LE RENDEZ-VOUS DES PROFESSIONNELLS
FENÊTRE, FERMETURE, PROTECTION SOLAIRE



18-21 NOV 2014

PARIS - PORTE DE VERSAILLES - Hall 1

**NOUVEAUX
EN 2014!**

Le Forum **Conseil**

Le Forum **Technique**

**Faites le plein
d'innovations!**

4 jours pour :

- Découvrir les dernières innovations en performance énergétique, rénovation, accessibilité, sécurité, domotique, apports solaires, ...
- Rencontrer et échanger dans la convivialité avec tous les acteurs de la profession.

VOTRE ENTRÉE AU SALON SUR

www.equipbaie.com

CARDIN ELETTRONICA SPA, SOUS LE SIGNE DE L'INNOVATION

Siège Cardin Elettronica Spa en Italie

Le fabricant européen basé en France, en Belgique et en Allemagne avec ses filiales, a réussi à traverser une année 2013 de marché morose avec succès, à travers la qualité de ses produits, des compétences de ses services et de la fidélité de ses clients.

Réalisé par Norah Talmat

Fort de cette stratégie immuable depuis la création de Cardin Elettronica il y a 40 ans, l'entreprise renoue en 2014 avec les nouveautés produits. Elle a été la première société à développer et à utiliser en Europe les systèmes de transmission radio pour la commande et le contrôle de fermetures automatisées (portes et portails). Et l'est encore aujourd'hui, en présentant une protection multi active en classe 3 avec une gestion sans fil. « Être proche de notre client a toujours été notre force », annonce d'emblée Stéphane Fontenay, directeur de Cardin Elettronica France. Cardin ne compte pas y déroger. « nous continuerons à apporter un service tant d'un point de vue du suivi commercial, que de l'assistance technique à deux typologies clientèles : les distributeurs professionnels spécialisés et les fabricants de portes et portails pour l'habitat et l'industrie. N'oublions pas nos points de

force qui sont la formation, ou encore la communication partagée avec notre client fidélisé. L'esprit de travail de Cardin envers ses clients, est transféré jusqu'à l'utilisateur final par l'intermédiaire de son réseau de vente professionnel.

De la 3G-WiFi dans les commandes radio

« Cardin Elettronica a lancé trois produits depuis le début de l'année, principalement en électronique. Avec le nouveau récepteur 3G-WiFi conçu pour dialoguer avec les systèmes de commande radio S504, S508, S449 et S486, le fabricant propose un complément de gamme, pour la communication à distance ; une demande de la part du marché et de ses clients. La nouvelle gamme de radiocommandes Cardin S500 est disponible en 433 MHz, et en 868 MHz dès octobre prochain. Elle offre un haut



De gauche à droite :
Charles ULRICH,
Technico Commercial.
Létisia BASSI,
Assistante Commerciale.
Stéphane FONTENAY,
Directeur Filiale.
Sébastien CARPENTIER,
Assistant Technique.



Show room



Cardin Elettronica France

HISTORIQUE CARDIN ELETTRONICA

- ▶ **1974** : création par Monsieur Cardin de la société Cardin Elettronica Spa en Italie. Elle fabrique des systèmes complets d'automatisation et de contrôle d'accès.
- ▶ **1983** : les produits Cardin Elettronica Spa sont distribués en France par la société Siminor.
- ▶ **1992** : développe l'activité fabrication de motorisation.

- ▶ **1999** : Cardin Elettronica Spa ouvre sa propre succursale à Évry (91) au travers d'un bureau de représentation commerciale.
- ▶ **2011** : création de la filiale Cardin Elettronica France basée à Lieusaint (77).
- ▶ **2011** : Cardin Elettronica Spa intègre le groupe européen Riello Elettronica. Le siège est transféré à Codone en Italie du Nord dans un bâtiment de 6 000 m². ■

niveau de sécurité, garanti par une cryptographie de 128 bits. Ce système regroupe au sein d'un seul et même protocole de travail une série d'appareils spécifiques, adaptés à la commande à distance de systèmes d'automatisation et de sécurité. Autre nouveauté notable parmi d'autres : le Radioshield, un système de sécurité sans fils, via Radio, pour la sécurité des passages. De classe 3, doté d'une unité transceiver fixe, d'une ou plusieurs interfaces transceiver pour bords de sécurité, et d'une ou plusieurs paire de cellules photoélectriques transceiver via radio, il offre une fiabilité absolue.

Les synergies groupe pour approfondir les compétences

D'autres nouveautés sont à venir d'ici la fin de l'année. L'opérateur électromécanique autobloquant intégrable BLi924 va être proposé dans la version BLi1000 toujours avec un faible dimensionnement, un moteur plus performant et avec plus de confort. Au second semestre, Cardin Elettronica va aussi proposer un nouvel automatisme pour barrières levantes en 24 volts, destiné à des longueurs de lisses de 7 à 8 mètres. Le fabricant ne compte pas s'arrêter là. Stéphane Fontenay dévoile l'intérêt de la synergie entre les différentes entités du groupe Riello : « nous avons beaucoup d'idées. Par

exemple, pour le développement du produit 3G, nous nous sommes appuyés sur les compétences de la structure spécialisée dans le contrôle d'accès du groupe». Du coup, une nouvelle ligne politique se met en place chez Cardin Elettronica : proposer des solutions visant à limiter la consommation d'énergie, en se fondant sur les compétences du groupe. Pour l'instant, le marché français n'est pas encore prêt : « la partie motorisation solaire demeure faible car elle demande encore de nombreux investissements. Mais nous gardons un œil sur ce marché », conclut le dirigeant. Si le fabricant est plutôt axé depuis 2007, sur le développement de motorisation intégrée dans les portails, il compte bien continuer à proposer des nouveautés régulièrement. ■

FICHE D'IDENTITÉ CARDIN ELETTRONICA FRANCE

- ▶ **Création de Cardin Elettronica France** : 2011
- ▶ **Implantation** : Lieusaint (77)
- ▶ **Nombre de salariés** : 4
- ▶ **Chiffres d'affaires 2013** : 7,2 millions d'€
- ▶ **Croissance du CA au premier semestre 2014 par rapport à 2013** : + 5 %
- ▶ **Site internet** : www.cardin.fr ■

1 - Usine Cardin Elettronica Spa
2 - Bureau Marketing
Cardin Elettronica Spa



SOLISYSTÈME OU L'HISTOIRE DE LA PERGOLA

La pergola Arlequin de Solisystème.

L'idée de concevoir une pergola à lames orientables qui récupère les eaux de pluie, est née dans l'esprit de Jean-louis Castel il y a 15 ans. Le concept de la pergola bioclimatique était né et Solisystème s'inscrit alors comme le précurseur mais aussi le spécialiste de ce marché.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Lainé

Brevet déposé, la progression exponentielle a nécessité rapidement la mise en place d'un réseau de distributeurs au niveau national. « Au début, il y a 15 ans, tout le monde trouvait le produit conçu par mon père très sympa, mais personne n'y croyait vraiment... De fil en aiguille, il a trouvé sa place sur le marché, et c'est un produit très en vogue aujourd'hui... » nous confie Charles Castel, directeur de la société. Toujours inscrit dans la perspective de l'innovation, Solisystème continue à faire évoluer sa pergola au niveau technique mais aussi esthétique pour aller vers un design plus prononcé. Solisystème est exclusivement concepteur et fabricant de pergola, cela signifie que l'entreprise engage toute son énergie dans ce domaine. « L'expertise technique est concentrée sur nos pergolas bioclimatiques, ce qui permet d'offrir la prestation « sur mesure » la plus aboutie du marché. » « Chez nous, la pergola n'est pas perdue au milieu d'une gamme de produit. Nous avons choisi de nous spécialiser pour répondre judicieusement à ce que les clients demandent » précise Charles Castel.

Aujourd'hui, Solisystème, c'est plus de 80 000 m² couverts depuis sa création, et la société emploie une vingtaine de salariés. Les deux modèles phares du fabricant sont la pergola bioclimatique à lames orientables et le modèle Arlequin, tout fraîchement breveté, avec des panneaux de couleurs coulissants. Les points forts, selon le fabricant, qui font la différence avec ses concurrents, sont son expérience et son expertise professionnelle du produit depuis 15 ans et sa capacité à réaliser du « super sur-mesure » avec une grande flexibilité. Ses clients sont surtout des particuliers pour 80% et les 20% restants sont des cafés, restaurants et hôtels. Précurseur en France, de plus en plus d'affaires sont réalisés à l'export : Suisse Allemagne, Espagne, Benelux, Italie, mais aussi Afrique du Nord. Solisystème a déménagé en 2013 afin de bénéficier de 11 000 m² couverts dont 5000 m² pour l'unité de production, ce qui lui permet une nouvelle capacité de stockage et de réduire ses délais de livraison qui sont aujourd'hui de 5 à 6 semaines. ■



Pergola bioclimatique à lames orientables.

ARTIBAT

SALON DE LA CONSTRUCTION DE L'OUEST

DES PROS,
DE L'INNOVATION,
UN GRAND SALON.

→ RENNES
PARC EXPO

22 | 23 | 24

OCTOBRE 2014

- Plus de **1000** exposants
- Plus de **2500** marques
- **65000 m²** d'exposition
- **10** secteurs d'activité représentés

Demandez votre badge d'accès gratuit
sur www.artibat.com

SALON ORGANISÉ PAR:
CAPEB
L'Association du Ciment
PARIS DE L'OUEST

Membre de:
UPA

AVEC LE SOUTIEN DE:
cnatp
CONSEIL NATIONAL
DES TRAVAILLEURS
DU BÂTIMENT

SÉMINAIRE DE RENOLIT EN FRANCE

De gauche à droite... Les responsables de Renolit : Fred Walter, Stéphanie Garcia, Bouzid Hamcherif et Sibylle Kahl ; et leurs clients : Yann de Bénazé, Président de Profine France, Daniel Drui, Responsable de l'unité de plaxage de Rehau à Morhange, Denis Kipfer, Gérant de Proffline, Jean-Michel Larrazet, Directeur Commercial et Marketing de Kömmerling France, Éric Chartier, responsable du BE de Geplast, Fabien Bouzillard, Responsable du Département Alu, miroiterie... de Volma, Gérard Grimault, Président de Geplast, Olivier Desportes, DG de Sodeplax et Europlacage (groupe BIA) et son associé Patrick Guérin.

Ce séminaire était organisé à Lacanau, fin mai. Quelques pionniers avaient répondu présents, accueillis par Stéphanie Garcia, Assistante Commerciale, et Bouzid Hamcherif, Responsable commercial Renolit Exterior France & Maghreb, Sibylle Kahl, Directrice Marketing, & Fred Walter, Directeur Technique Renolit, venus d'Allemagne. Un 1^{er} séminaire dynamique, auquel les clients présents ont participé activement !

Réalisé par Sophie Dumoulin

À l'ordre du jour, un tour d'horizon des produits et services et une partie plus technique sur la bonne mise en œuvre des films. Objectif résumé par Bouzid Hamcherif : « Recueillir des informations sur vos attentes commerciales et techniques pour mieux adapter l'offre Renolit à vos besoins ». L'entreprise allemande basée à Worms affiche 21 sites de production, 17 entités commerciales dans le monde, essentiellement en Europe mais aussi en Inde, Amérique du Sud, Chine et aux USA, un CA de 900 M€ avec 4 400 salariés. Elle vise la barre symbolique du milliard d'€. Sa capacité de production est de 300 000 T de films/an. Renolit Exterior, dédié à la fabrication de films pour la menuiserie et les panneaux extérieurs, est l'une des 7 BU de la société.

3 gammes, Exofol MX, PX et FX

Elle propose 3 gammes de produits. Exofol MX est un film PVC pigmenté avec SST (traitement Solar Shield Technology). Exofol PX est une gamme de films en PVC sans plastifiant, avec SST, nécessitant

une primaire d'accroche qui facilite son adhésion et dont la durée de vie optimale est limitée à 18 mois après réception. L'Exofol FX est un film sans PVC, à 80 % composé de PMMA, doté d'un traitement SST et d'une couche transparente en PVDF anti salissure et anti-graffiti. La garantie de ces 3 gammes varie selon la zone géographique de mise en œuvre. En France, elle est respectivement de 7,5 ans, 10 ans et 12,5 ans. Le PX présente l'avantage de se décliner en plusieurs teintes de blanc et d'offrir la même garantie pour toutes les zones de commercialisation couvertes par les clients français, sans exiger un process industriel différent du MX. Les 3 gammes subissent les essais à Bandol (CSTB), à Worms pour l'Europe Centrale, en Arizona pour les climats secs & chauds et en Floride pour les zones chaudes & humides. Exofol FX est la gamme la plus résistante y compris dans les zones climatiques les plus difficiles. Dans les faits, la durée de vie des films est supérieure à celle de leur garantie : l'Allemagne a un recul de 30 ans sur le MX, la France 20 ans ! Il n'est pas question d'abandonner les



Essai de primaires : le produit solvanté appliqué en couche 5 fois plus épaisse sèche plus vite que le Low VOC.



Les défauts peuvent être dus à une anomalie du processus de plaxage ou de la pose de la fenêtre.

films Exofol MX, assurent les responsables de Renolit, rappelant que 6 nouvelles teintes ont été lancées à Fensterbau sur cette gamme. À la demande de plus de coloris dans les gammes Exofol PX, il est répondu que « Renolit incrémente les couleurs au fur et à mesure ».

Services plus

Renolit propose des services à ses clients et leurs propres clients (menuisiers). Le service rénovation tout d'abord. Il s'agit de réparer une menuiserie plaxée sans la déposer, ce qui diminue les coûts de SAV. C'est aussi un argument commercial en faveur de la vente de fenêtres plaxées. Ce qui était auparavant proposé seulement à Worms fait aujourd'hui l'objet d'une formation - passée en CIF et DIF - proposée à tous les clients en France : prochaine session à l'automne. La formation est une condition sine qua non de l'approvisionnement en films de réparation disponibles en 500 mm de large x 5 m linéaires (et par paliers de 5). Les certificats sont délivrés à titre individuel. Autre offre, le service découpe à la largeur voulue sur des longueurs de 200 m mini, avec conditionnement en emballage individuel et délai de livraison par UPS en 10 à 12 j pour les standards en Exofol MX, PX et FX. Cela permet de proposer plus de couleurs, suggère Bouzid Hamcherif. Certains clients souhaitent de plus petites dimensions (activité panneau ou habillage d'accessoires de portails par exemple). Renolit travaille à rendre encore plus flexible ce service découpe, signale Sibylle Kahl. Le coût est à apprécier selon la quantité souhaitée par rapport à l'offre découpe classique en petites quantités.

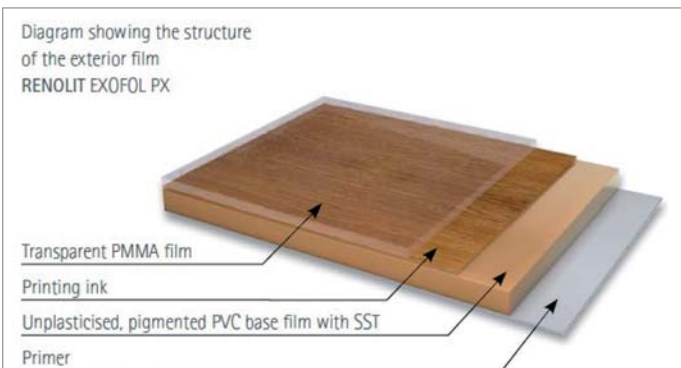
Normes RAL GZ 716 et outils marketing

Les films Renolit répondent aux nouvelles normes de qualité allemande RAL GZ 716. Ils bénéficient de la Classe 1 et M20/M30 (durabilité et résistance aux conditions climatiques). Une certification différente

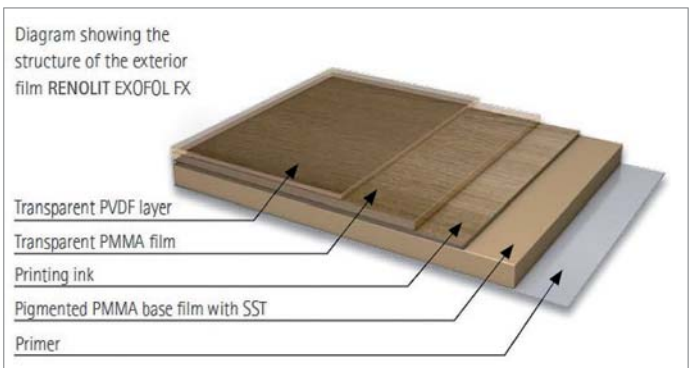
de celle du CSTB, mais les gammes Exofol MX et FX ont un avis technique. La procédure est en cours pour le PX. Fred Walter passe en revue les différents défauts visibles sur les produits plaxés et donne des conseils pour les éviter. Pour les primaires d'accroche, il fait la démonstration d'un séchage plus rapide des solvantées que des « Low VOC », plus difficiles aussi à doser. Mais la réglementation française est exigeante (santé des salariés exposés aux produits solvantés), suggère Yann de Bénazé. D'autres conseils concernent le préchauffage nécessaire des films avant application de la glu ou pose sur angles. Renolit donne des conseils techniques en cas de problème sur les lignes de plaxage et rappelle que certains défauts sont dus à des choix de glues ou des erreurs de pose des fenêtres. Il est important de vérifier l'adhésion parfaite du film (non périmé) et la durée de réticulation de la colle (72 h mini). Renolit développe ses outils d'aide à la vente, adoptant un raisonnement marketing lié à la technique et tourné vers le client dans un environnement plus concurrentiel. Ils ont été créés pour les clients directs : « Nous ne voulons pas seulement vendre des films », déclare Sibylle Kahl. Fensterbau puis Veteco ont donné l'occasion à la marque de révéler l'appli Exofol ou des brochures téléchargeables sur le site internet où l'on peut aussi passer commande d'échantillons. Un seul nuancier regroupe les 3 gammes : disponible d'ici quelques semaines, il est à demander à Bouzid Hamcherif. Leaflet sur les fenêtres plaxées conçu pour les menuisiers et kit de nettoyage sont aussi proposés. Renolit attend de ses clients des suggestions de promotions en co-branding... La tendance est aux couleurs métalliques, aux teintes bois plus réalistes, aux textures lisses et mates, sur fond de progression de la couleur en PVC (25 % dont 12 à 16 % de plaxé), les coloris étant sous influence régionales... Le département Design Management de Renolit étudie et anticipe les tendances. ■■



Résistance du film Exofol FX chêne doré sous toutes les latitudes.



Base PVC sans plastifiant pour les films Exofol PX de Renolit.



Composition des films Exofol FX de Renolit.



KASTO, 170 ANS D'EXPÉRIENCE

Le siège de Kasto à Achern Gamshurst.

Le 7 mai dernier, Kasto célébrait son jubilé avec ses clients à Achern, en Allemagne. Que de chemin parcouru depuis la création par le charpentier Karl Stolzer de son atelier mécanique en 1844 ! Restent un lien familial maintenu - Armin Stolzer, représentant la 5^e génération, est aux commandes depuis 26 ans - et un leadership instauré au fil du temps sur les machines à scier les métaux et systèmes de stockage automatique de tôles et produits longs.

Réalisé par Sophie Dumoulin

3 à 400 personnes venues du monde entier étaient attendues sur 3 jours, dont une vingtaine de clients français, pour célébrer cet anniversaire et découvrir les nouveautés. L'entreprise, raconte Armin Stolzer, a commencé par fabriquer des « machines à structure en bois fixées par des serrures », roues hydrauliques et machines de meunerie, avant de s'orienter vers la production de scies à bois. Parmi les étapes clés de Kasto figurent le lancement de la scie alternative en 1947, point de départ d'une production moderne, celui des scies à lame circulaire dans les années 60 puis des scies à ruban en 1975. La production se faisant en série et en gros volumes, l'entreprise se lança dans la mécanisation du stockage et la manutention des matériaux. Le 1^{er} magasin de stockage automatisé de produits

longs et tôles présenté en 1972 disposait d'un système à rayonnage (pour manutention et transport des cassettes autoporteuses) et intégrait 2 scies à lame circulaire alimentées par des magasins automatiques de matériaux. Ce fut l'amorce de la production des centres de stockage et sciage combinés produits par Kasto à partir de 1980. 1 700 systèmes ont, depuis, été installés dans le monde, cette activité représentant > 50 % de son CA (objectif 2014, 108 M€, avec progression souhaitée en Europe qui représente aujourd'hui 31 % de son activité). Seule entreprise à décliner les 3 procédés de sciage - circulaire, à ruban et alternatif - l'entreprise d'Achern en a vendu 140 000. Attachée à fidéliser ses clients, elle optimise en permanence sa production, méthode Kanban aidant. Une unité de robotique



Christian Touchais, Directeur Commercial France de Kasto.



1 - La nouvelle gamme KASTOwin vient d'être dévoilée.
2 - Station de prélèvement du magasin de stockage Kasto chez Weinmann.



de 2 personnes a été créée au sein de son BE. Kasto consacre 1,2 M€ à la formation des apprentis, 10 % de son effectif. Plus de 45 % de ses 670 employés sont entrés dans la structure en apprentissage. La production, diversifiée par rachats successifs, a fait l'objet de 140 brevets, et s'étend sur 2 sites : Achern Gamshurst (Bade-Wurtemberg) agrandi en 2008 et doté d'un nouveau bâtiment en 2010 (25 000 m² au total) et Schalkau en Thuringe. Kasto achèvera en 2015 l'installation du plus gros centre de stockage d'Europe à Duisbourg chez Benteler : 120 m de long, 25 m de haut, 10 000 cassettes.

Nouveautés 2014

Dans l'Hexagone, 1^{ère} cible de vente de ces produits, le succès est assuré par un taux de fiabilité proche de 100 % et la force du service assuré : hotline et logistique rodée sont très appréciées, souligne Christian Touchais, Directeur Commercial France. La filiale française créée en 1978, la 1^{ère} avant celles de Grande-Bretagne et des USA, affichait en 2013 un CA de 10,5 M€, dont 40 % sur la gamme atelier (via distributeurs) et 20 % sur le

stockage. Les métalliers/serruriers constituent la majorité de sa clientèle, traitée par 6 commerciaux et 10 chargés de SAV, la majorité sur le terrain, un siège à Obernai et 3 agences (Mitry-Mory, Chassieu et L'Union). La hotline française est assurée par 5 personnes basées en Allemagne. L'organisation est donc conçue pour assurer au client le bon fonctionnement de ses équipements. À l'occasion du jubilé 2014, l'entreprise faisait la démonstration de la nouvelle interface utilisateur de son logiciel de gestion d'entrepôt KASTologic, qui pilote le contrôle des flux dans le stockage en nid d'abeilles Unicomact, dans l'entreprise de négoce de métaux Weinmann Aach AG à Dornstetten. Ses 3 entrepôts de 33 000 m² sont équipés de 4 Unicomact 3,5 installés par Kasto, avec 7 000 cassettes, assurant des délais de livraison courts. Traitement automatique des commandes, gestion des lots et stocks et diagnostic à distance caractérisent le système KASTologic. La nouvelle interface utilisateur le simplifie : système intuitif, affichage clair des fonctions disponibles et de tout le process réception/expédition, échange de données avec le système hôte



Scie alternative des années 60 recrée par les apprentis.



Centre logistique de Kasto avec robot, relié à une cellule de sciage.



Armin Stolzer, DG de Kasto, 5^e génération de l'entreprise familiale.



1 - Les clients étaient venus du monde entier célébrer les 170 ans de Kasto.
2 - Préparation des entrées de profils dans le centre de stockage Kasto chez Weinmann.
3 - L'un des 3 magasins de stockage de Weinmann géré par KASTologic.



Weinmann et surveillance permanente des opérations optimisent la performance. Le degré d'automatisation est augmenté par l'intégration de scies et manipulateurs de Kasto ou d'autres fabricants d'outils d'usinage. Modulaire, KASTologic (nouvelle version de KASTOlvr) est basé sur un élément principal qu'enrichissent 4 modules : gestion de magasins automatisés ; gestion des stocks avec extensions logistique, gestion de la fabrication et magasins manuels ou externes ; interfaçage de machines pour accroître l'automatisation ; statistiques étendues (analyse et optimisation des flux matières). Le design moderne se décline en 3 graphismes : Master Detail (affichage rapide des commandes), Wizard (création de commande étape par

étape) et Formulaire (modification des données et édition de commande). L'opérateur bénéficie d'un affichage clair des tâches à accomplir. Kasto présentait aussi une nouvelle gamme de 5 scies à ruban polyvalentes automatiques à capacité de coupe de 330 à 1 060 mm et vitesse de coupe de 12 à 150 m/minute KASTOwin. Sa conception en a favorisé un rapport qualité/prix très compétitif. Objectif, faire du volume. Nefertiti (ou la Statue de la Liberté en France) symbolisent la capacité de produire un chef d'œuvre (chacune de ces scies) en série. Des Journées Portes Ouvertes étaient organisées pour dans les agences Kasto France les 4 et 5 juin et chez le revendeur Langlet le 18 juin pour présenter ces nouveautés. ■■



Affichage des entrées de matières dans le magasin de stockage KASTologic.



KASTologic donne une vision claire du stock et des emplacements libres.



Éric Libs, ingénieur, explique les avantages de KASTologic chez Weinmann.



PARCE QUE VOS CHANTIERS SONT AUSSI NOS CHANTIERS

Quand Nicolas D., revendeur installateur, est sur un chantier, il peut compter sur l'entière flexibilité et modularité des menuiseries qu'offrent les profilés VEKA de la gamme 70.

Le **large choix de dormants** proposés lui permet une adaptation facile à tous les types de mise en œuvre, en neuf comme en rénovation. Avec **près de 50 couleurs disponibles**, il a une solution, quelles que soient les particularités régionales ou l'architecture du bâtiment. Avec des finitions et un rendu parfaits, les profilés VEKA lui permettent également de satisfaire les impératifs réglementaires de ses clients en répondant aux exigences **RT 2012 et accessibilité**. Si comme Nicolas, vous souhaitez prendre l'avantage et mettre en place le cadre de votre réussite future, contactez votre assembleur ou rendez-vous sur www.veka.fr.

UNE GAMME, 3 DESIGNS :
SOFTLINE 70 . SWINGLINE 70 . KIETISLINE 78



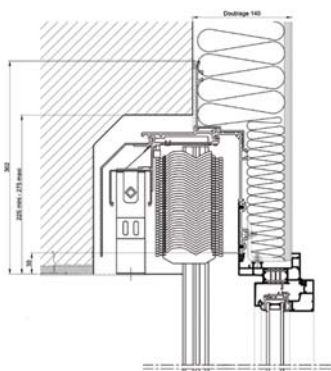
Systèmes de fenêtres PVC

AVEC UN V
COMME VOUS

MAÎTRISER LES APPORTS SOLAIRES ET LE CONFORT D'ÉTÉ N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI SIMPLE



Brevet exclusif
K•LINE
en version
1/2 linteau



BLOC-BAIE BSO 1/2 LINTEAU

- **Mise en œuvre simplifiée : produit « tout en un »** (BSO de la marque Warema monté, étanché et réglé en usine sur une menuiserie K•LINE).
- 2 types de caissons : 1/2 linteau ou vertical.
- Gestion fine de la lumière.
- Night cooling (sur-ventilation nocturne).

Découvrez
nos protections solaires
sur www.k-line.fr

K•LINE
Créateur de fenêtres