



L'ECHO

N°92

de la baie

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPECIAL PROTECTION SOLAIRE
DE NOUVELLES OFFRES MIEUX CIBLÉES

Marchés

INTERVIEW

JOS LENFERINK,
PRÉSIDENT DE VEKA FRANCE

DOSSIER

LOGICIELS DE MENUISERIE

PANORAMA

VOLETS,
DES FERMETURES ACTIVES

Entreprises

L'HOMME DU MOIS

RENÉ LEBENTHAL, WAREMA



PORTRAIT D'ENTREPRISE

BIPA

CHANTIER

LES SOLUTIONS TECHNAL

PLEINS FEUX

SAINT-GOBAIN GLASS
INITIE FDES

ZOOM

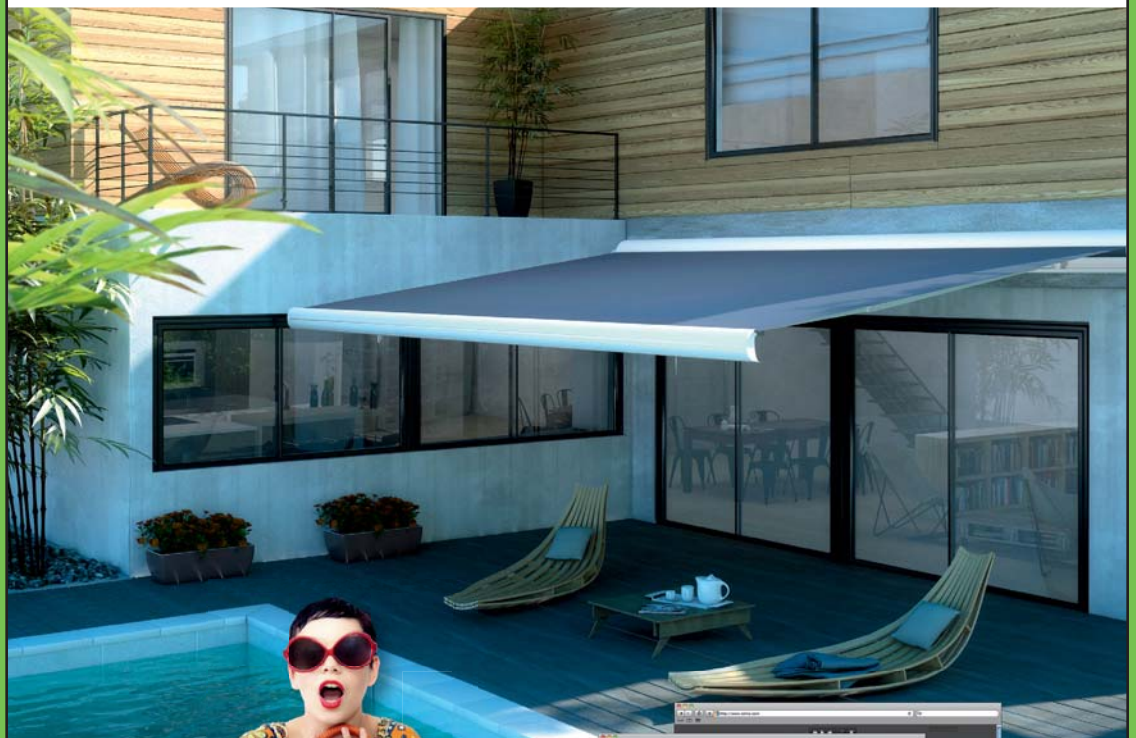
RENOLIT ET LE PLAXAGE

Soliso

EUROPE

Spécialiste de la protection solaire

À chacun son style, à chacun son store!



NOUVEAU
Site internet à découvrir
www.soliso.com





SOYEZ LE MAÎTRE DU JEU

LA SOLUTION DE RÉFÉRENCE DES INDUSTRIELS DE LA MENUISERIE ALUMINIUM

I-Process est un concept global unique conçu par Sepalumic pour répondre à l'ensemble des attentes des fabricants industriels :
Un ensemble de solutions produit et service pour optimiser la production.

► Les meilleures performances

I-Process, c'est d'abord une offre complète de produits qui garantissent les meilleures performances thermiques et d'étanchéité à l'air pour répondre aux exigences de la RT2012.

Exemple : Ouvrant caché 5200 Advance 44 :
Uw : 1.0 W/m².K (Ug=0.7)

► Une production optimisée

Les produits I-Process sont élaborés pour optimiser votre production. Conçus pour s'intégrer dans une production industrielle, ils nécessitent moins d'opérations et vous garantissent les temps de production les plus courts.

► Un service adapté

I-Process, c'est un service dédié aux industriels. Une logistique performante et adaptée grâce à l'usine de laquage intégrée et un accompagnement personnalisé permettent de répondre au mieux aux besoins de nos clients.

I-Process, votre meilleur allié pour atteindre vos objectifs de croissance.



i-process

www.sepalumic.com

Ecrivez à contact@sepalumic.com



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE

36 rue du Lycée - BP 50122
53001 Laval cedex
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
REDACTION
RÉDACTRICE EN CHEF :
Stéphanie Dreux-Laisné
redaction@lechodelabaie.fr

ASSISTANTE :

Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :

Agnès Denoix-Molina
Sophie Dumoulin

FABRICATION

Maquette : Studio Version ② .com
Impression : Imaye - Laval

PUBLICITE

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

ABONNEMENTS

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

Echo de la Baie

Service abonnement

36 rue du Lycée - BP 50122

53001 Laval cedex

Tél. 02 43 59 90 80

Fax 02 43 59 90 65

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.

LA SATISFACTION DU CLIENT FINAL

Vous découvrirez dans ce numéro d'Avril/ Mai de l'Echo de la Baie notre dossier Spécial Protection Solaire : secteur qui subit les aléas d'un ralentissement économique mais dont l'innovation reste au cœur des préoccupations. Le dynamisme de ce marché ne cessera donc pas de nous étonner : nouvelles tendances techniques et esthétiques, mais aussi bien sûr à l'ordre du jour, la performance. L'offre produit tend plutôt vers le haut de gamme et elle est plus ciblée pour se concentrer sur l'essentiel : la satisfaction du client final.

De son côté, grâce à la RT 2012, le marché de la fermeture bénéficie d'une valorisation qui va au-delà de sa fonction de sécurité, pour son apport conséquent aux économies d'énergie et au confort été/hiver. Les volets roulants, battants, coulissants, imposent alors de nouvelles fonctions et parfois apportent une large part à l'esthétisme du bâtiment. Quant aux logiciels de menuiseries dont nous faisons ici un panorama, ils ont le vent en poupe ! En effet, conjoncture oblige, les entreprises doivent plus que jamais optimiser la gestion, les marges, améliorer la relation client et le suivi de leurs activités pour préparer le futur...

Votre prochain rendez-vous avec L'Echo de la Baie sera fin Juin avec notre numéro Spécial Véranda et Spécial Portes qui vous présentera toutes les nouveautés et les actualités de ces marchés.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°92

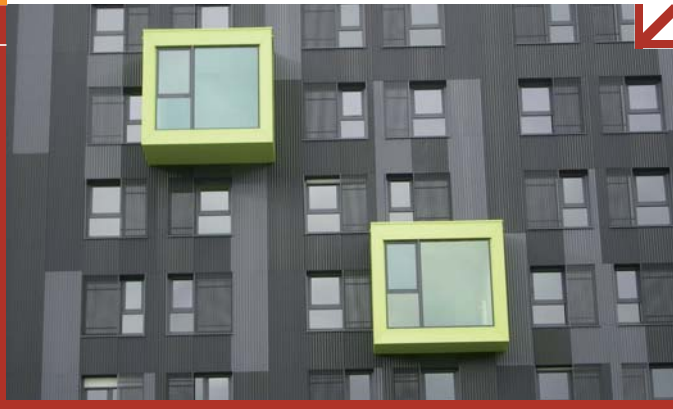
Actualités

04 - **Quoi de neuf ?**

28 - **L'Echo des réseaux**

30 - **Nouveautés**

32 - **Interview :**
JOS LENFERINK,
Président de Veka France



Marchés

36 - **Dossier Spécial**
PROTECTION
SOLAIRE

37 - **UN MARCHÉ EN BERNE**

44 - **DE NOUVELLES OFFRES**
MIEUX CIBLÉES

74 - **Dossier**
LOGICIELS DE MENUISERIE,
Facteurs de rentabilité
accessibles et personnalisés

92 - **Panorama**
VOLETS,
Des fermetures actives

124 - **Interview**
Avec Harmonie,
SOFERMI conjugue
occultation et protection solaire

126 - **Interview**
GEPLAST, Rationalisation
au menu de la gamme GVR.ie



Entreprises

130 - **L'Homme du mois**
RENÉ LEBENTHAL,
Sous le soleil de l'Europe

132 - **Portrait d'entreprise**
BIPA, La force d'un savoir-faire

134 - **Chantier**
TECHNAL SOLUTIONS
PERFORMANTES pour
logements sociaux

136 - **Pleins feux**
SAINT-GOBAIN GLASS
initie FDES et recyclage
fin de vie

140 - **Rencontre**
RENOLIT forme à
la réparation du plaxage

142 - **En visite**
BATISTORE, toujours
en croissance



Le verre de l'habitat durable



Image & Stratégie Europe

C'est bien du Saint-Gobain

Acheter un double vitrage Saint-Gobain, c'est choisir le verre de l'habitat durable : efficacité énergétique, confort et bien-être, préservation de l'environnement et fabrication 100% française.



www.verrehabitatdurable.com


SAINT-GOBAIN



réalisation bbc Atlantem

Le président François Hollande s'est rendu à Alfortville avec Cécile Duflot, ministre de l'Égalité des territoires et du Logement et a dévoilé les 20 mesures composant le plan d'investissement pour le logement. Alors que les Français rencontrent de plus en plus de difficultés à se loger, le secteur de la construction est

duement impacté par les difficultés économiques. En 2012, les ventes au détail de logements neufs ont baissé de 18 % par rapport à l'année 2011, et les mises en chantier, de 20 %. Ce plan d'investissement pour le logement a pour objectif de répondre immédiatement à l'urgence en favorisant la création

PLAN D'INVESTISSEMENT POUR LE LOGEMENT

d'emplois et l'émergence des nouvelles technologies de construction et de rénovation énergétique pour répondre au défi écologique.

Il s'articule autour de cinq dispositions phares :

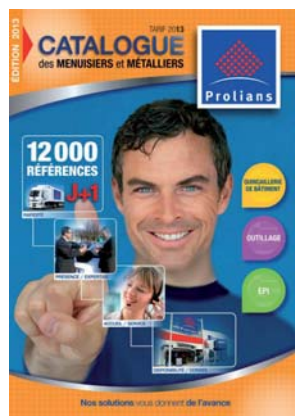
- ▶ Raccourcir les délais de procédure pour débloquer les projets, afin de diviser par 3 les délais de procédure et par deux les traitements des contentieux ;
- ▶ Construire là où sont les besoins, en permettant plusieurs dérogations aux règles d'urbanisme ;
- ▶ Conclure un pacte avec le monde HLM, afin d'assurer la production de 150 000 logements sociaux par an. L'État s'engage à abaisser la TVA à

5 % dès 2014, pour la construction et tous les travaux de rénovation de logements sociaux ; cette mesure permettra notamment la production de 22 500 logements sociaux en plus de ceux déjà prévus pour l'année prochaine ;

▶ Simplifier les normes pour donner aux acteurs la stabilité juridique dont ils ont besoin pour construire plus vite ;

▶ Lancer la rénovation énergétique de l'habitat, en mettant en place un véritable service public de la rénovation énergétique, avec des financements renforcés et incitatifs, pour les ménages modestes et les classes moyennes. ■■

NOUVEAU



CATALOGUE PROLIANS

Fort d'une relation commerciale de long terme avec ses clients professionnels du bâtiment, Prolians a rassemblé sur un seul support l'offre indispensable à leur métier, composée de 12 000 articles : 8 000 articles de quincaillerie de bâtiment et d'agencement, 3 000 références en outillage, et la sélection EPI du leader. Cette offre a été conçue par les experts produits Prolians, parmi les gammes des fabricants leaders. Les professionnels trouveront également dans ce nouveau catalogue les gammes Opsial, la marque de Descours & Cabaud, réponse à leur recherche de compétitivité. ■■

CROISSANCE SOPROFEN REPREND LA SOCIÉTÉ VAN LAERE



Depuis 30 ans, le développement de SOPROFEN, division fermetures du groupe Atrya, suit une courbe ascendante. 2012 a ainsi été une année riche en événements pour l'industriel, tant au niveau des investissements, avec le rachat des sociétés TBS et Guttomat, que des innovations, grâce au lancement du bloc-baie à haute performance énergétique Chrono VX2 et à la porte de garage Carsec Pro. 2013 s'inscrit d'ores et déjà dans cette même dynamique grâce au rachat du fabricant flamand VAN LAERE.

Située à Lokeren en Belgique, l'entreprise familiale VAN LAERE produit quelques 20.000 volets par an ainsi que des portes de garage, des moustiquaires et des screens (stores textiles). Essentiellement présente en Flandre, où elle bénéficie d'une excellente notoriété, la société VAN LAERE emploie une vingtaine de personnes et compte de nombreux clients, fidèles à la qualité de ses produits. Spécialiste de la fermeture et de la protection solaire, présent sur le territoire belge depuis plusieurs

années grâce au développement réussi de SOPROFEN Belgium et d'Allo Volets en Wallonie, SOPROFEN saisit ainsi, avec le rachat de VAN LAERE, l'opportunité de conforter sa présence en Belgique tout en pérennisant le devenir de l'entreprise de M. Valère Van Laere, son dirigeant. Après TBS en France (négoce) en août 2012 et Guttomat en Autriche (portes de garage) en octobre 2012, SOPROFEN continue à renforcer sa présence à l'international. ■■

Schüco Fenêtre AWS 57.II Novonic : la nouvelle gamme de préfabrication répondant à la RT 2012

EB - 04/13 - CAI SEMIOS - HCP Groupe

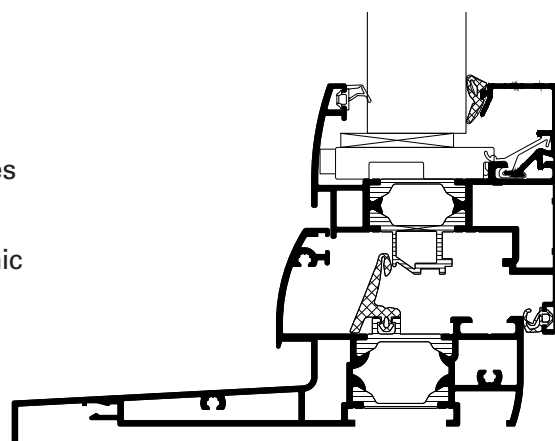


NOUVEAUTÉ 2013

L'innovation Schüco pour la préfabrication : équipée d'un système de joint central, la nouvelle fenêtre Aluminium coupe droite AWS 57.II Novonic répond à toutes les exigences de la RT 2012 et notamment aux tests Blower Doors.

- **Thermique optimisée** : jusqu'à $U_w = 1.3 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ pour une fenêtre aux cotes conventionnelles (1.25 x 2.18 m) équipée d'un double vitrage $U_g = 1.0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ avec intercalaire Swisspacerv
- **Isolation renforcée** : système de dormant à tapées intégrées en coupe droite pour une reprise de doublage jusqu'à 200 mm
- **Esthétique architecturale** : nouveaux dormants spécifiques galbés, compatibilité avec tous les dormants droits des gammes AWS 60 / ADS 60 DL
- **Gain de productivité** : rapidité de montage avec les ferrures Novonic

N° indigo : 0 820 20 20 21
www.schuco.fr



Technologie Verte pour la Planète Bleue
Une Énergie Propre grâce au Solaire et aux Fenêtres

SCHÜCO

SALON

BATIMAT AND CO LE BÂTIMENT PUISSANCE 3 À VILLEPINTE ?

Le regroupement à Paris-Nord Villepinte de 3 salons de Reed Expositions, Batimat, Interclima+Elec et Idéo Bain permet à l'organisateur de promettre, du 4 au 8 novembre 2013, « le plus grand rendez-vous mondial du bâtiment et

de l'architecture ». Il vise plus de 3 000 exposants et 400 000 visiteurs professionnels, dont 20 % d'étrangers et 1/3 de prescripteurs et maîtres d'ouvrage. Remplissage au 25 février, 70 %, soit 1400 exposants confirmés.

Stéphanie Auxenfans, Directeur de la Division Construction de Reed Expositions et de Batimat, était entourée par Serge Lecat, Président d'Idéo Bain, et Joseph Le Jollec, Président d'Interclima+Elec, pour la 1^{ère} présentation de l'événement.

Le regroupement devrait offrir une réponse plus complète aux problématiques du bâtiment : performance énergétique, BBC, accessibilité et confort d'usage dans l'environnement réglementaire ciblant les ERP à l'horizon 2015. 2 autres thématiques seront abordées dans cet esprit de transversalité : ville de demain & architecture et dimension technologique du bâtiment. « Enfin à Villepinte », les 3 salons réunis offriront plus de cohérence et de fluidité entre les métiers qu'ils représentent, sur fond de performance globale du bâtiment. Le Parc de la Porte de Versailles était à saturation, insiste Stéphanie Auxenfans. Il ne pouvait donc accueillir la trilogie qu'autorise le site de Paris-Nord : finis halls disparates et difficultés d'installation ! Villepinte, qui accueille de très grands salons internationaux, répond à une volonté affichée de dimension internationale et de sectorisation optimisée de l'offre : il permet au visiteur d'accéder directement aux domaines qui l'intéressent, dans des halls modernes, homogènes et reliés entre eux. « Chaque salon peut ainsi garder sa marque et son programme, dans un ensemble totalement connecté », auquel donne accès un badge unique.

l'organisateur promet « un très grand changement » et l'engagement en faveur de l'amélioration du confort de l'exposant comme du visiteur. Ce dernier sera informé très en amont sur les modes d'accès au Parc, en particulier par la gare TGV de Roissy reliée à la station de RER de Villepinte. La ligne B est en cours de modernisation : rames neuves et nombre de trains augmenté. Un comité de transport a été mis en place avec les autorités de police, SNCF et RATP et Office du Tourisme de Paris pour que tout se passe bien !

1^{ère} motivation des visiteurs, l'innovation reste ancrée au cœur de l'événement bâtiment 2013. Sont promis plus de 2 000 produits nouveaux : le concours de Batimat est élargi aux 2 autres salons pour donner une « vision transversale » de l'innovation, avec espaces dédiés à l'entrée de 3 halls. Un prix international de l'Innovation (meilleure innovation étrangère) et une mention spéciale ITE seront remis pour la 1^{ère} fois. Lancement du concours en mai, inscriptions clôturées le 25 septembre. Les nominés seront dévoilés en octobre et les Grands Prix remis le 1^{er} jour du salon.

Architectes, prescripteurs et BET, cible incontournable de l'événement, doivent représenter le tiers du visitorat. Des événements nouveaux leur sont dédiés : Batimat in Situ présentera 50 bâtiments remarquables du Grand Paris (tous usages), site Internet et Appli aidant. En lien direct, Batimat Off proposera guide et parcours de visites de ces 50 bâtiments et de show-rooms des industriels y ayant contribué. L'ancien Rendez-vous des Architectes devient le Congrès Architecture & Cities : 30 architectes de renom présenteront leurs projets actuels ou spectaculaires conformes au développement durable. Zoom Touch/La Matière autrement prend de l'importance au sein de Zoom (Hall 5b) dédié aux nouvelles matières, à la lumière et la couleur en aménagement intérieur. Un lieu d'accueil est réservé aux architectes : Zoom Lounge. Les 2 autres



Serge Lecat, Stéphanie Auxenfans et Joseph Le Jollec.

BATIMAT interclima+elec idéo bain
RASSEMBLONS NOS ENERGIES POUR BATIR DEMAIN

MON MÉTIER ÉVOLUE.
MON SALON AUSSI.
3 SALONS
TOUTES LES SOLUTIONS,
3 FOIS PLUS D'INNOVATION.

NOUVEAU
LIEU / DATES
PARIS NORD
VILLEPINTE
PARC DES EXPOSITIONS
04-08
NOVEMBRE
2013

3 salons, toutes les solutions, 3 fois plus d'innovations...

salons visent aussi cette cible : sur Interclima+Elec, le Grand Prix Energy Performance+Architecture Award récompensera la vision de la performance énergétique d'un architecte. La domotique sera à l'honneur avec les Smartphone Awards et l'on parlera aussi stockage de l'énergie. Sur Idéo bain, l'architecte Fabrice Knoll mettra en scène 20 solutions techniques. En 2013, une ville est l'invitée d'honneur : Londres. Vous découvrirez comment les installations créées pour les JO 2012 ont été transformées en lieux de vie et les projets architecturaux londoniens en cours. L'International Building Summit est reconduit (lundi 4). Sur Batimat, le Maghreb tiendra tribune et l'Allemagne sera à l'honneur le 5.

Menuiserie/Fermeture

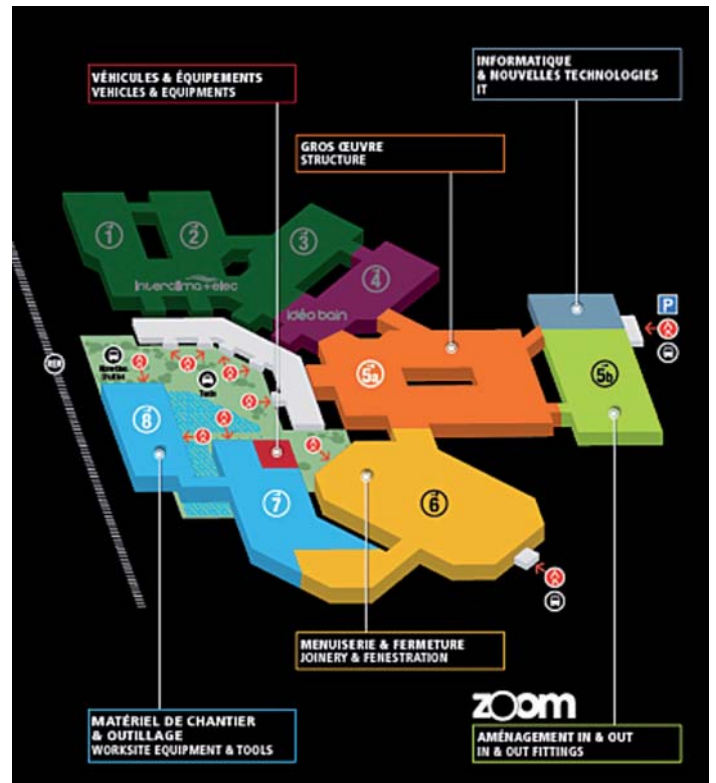
Les menuiseries et fermetures (32 % de Batimat) occuperont le plus grand hall de Villepinte, le 6, nous fait remarquer Stéphanie Auxenfans, ajoutant : « On sent que

les professionnels de la fenêtre se fédèrent et sont très contents d'être ensemble. Fenêtres et fermetures, ils seront tous là. La liste des exposants de ce secteur est déjà très belle à 8 mois du salon ». Confiante et satisfaite des réservations à fin février, elle parie sur des mesures en faveur de la rénovation (Plan Bâtiment Durable) : les professionnels du bâtiment viendront donc à Villepinte pour préparer 2014 ! Elle garantit « une très belle offre » isolation et étanchéité.

BATIMAT 04-08 NOV 2013
Paris Nord Villepinte



L'architecture à l'honneur.



L'ouvrant Monobloc

par Excellence !

THERMIXEL



9 route de Fouquières - BP04, 62440 HARNES
Tél : (+33) 03 21 77 33 77 - Fax (+33) 03 21 77 33 79
contact@volma.fr - www.volma.com



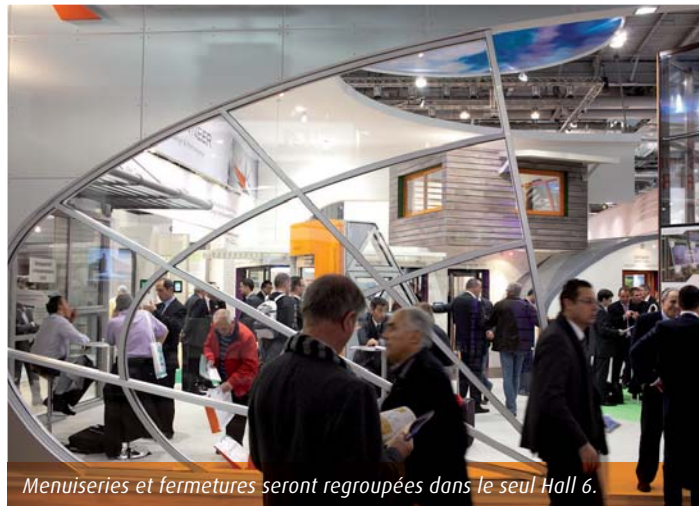
À noter les conférences organisées avec l'AQC sur le Forum Actualité Construction : transition énergétique, protection solaire, perméabilité à l'air, étanchéité, labels liés

à la RT 2012 et futur Bepos, certification, retours d'expériences de la RT 2012... Le jeudi 7 sera dédié à l'ITE. ■■

Sophie Dumoulin



Le Forum Actualité Construction traitera des sujets brûlants.



Menuiseries et fermetures seront regroupées dans le seul Hall 6.

A DÉCOUVRIR

ALCO CINTRAGE

SE DÉVOILE SUR LE WEB

La société Alco, spécialiste du cintrage de l'aluminium met en ligne son savoir-faire sur le site www.alcocintrage.fr. Alco apporte aux professionnels une solution efficace et fiable pour le cintrage, fausses coupes et assemblage des menuiseries aluminium. Lorsque l'on cintrage un profilé aluminium, il subit inévitablement des déformations. Ces déformations de planéité, d'étirement de matière ou de géométrie des chambres rendent les coupes et l'assemblage complexes et délicats. Alco travaille essentiellement par assemblage mécanique avec des équerres de tirage. Alco cintrage peut réaliser des

menuiseries cintrées de différentes formes : arc surbaissé régulier, plein cintre, anse de panier, ogive ... sans oublier bien sûr les ronds et les ovales. Toutefois tout n'est pas toujours possible ! En effet certains profils ne peuvent pas être cintrés en dessous d'un certain rayon, leur déformation serait trop importante et nuirait à la qualité de la menuiserie... N'hésitez pas à les contacter pour vous renseigner et savoir ce qui est réalisable et ce qui ne l'est pas. Devis sous 48 heures. Tél : 04 94 30 03 05 ■■ contact@alcocintrage.com

Un outil simple et complet ...

Avec notre nouveau site internet, vous allez tout savoir sur les menuiseries cintrées en aluminium.

 à découvrir !

Alco
Cintrage

Menuiseries
cintrées
aluminium



AUTOMATISME

BFT RÉORGANISE SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Acteur majeur sur le marché français du contrôle d'accès, des automatismes industriels et résidentiels et des systèmes de parking, Automatismes BFT France initie une nouvelle dynamique de développement à travers le rachat et la fusion de 5 concessions sur l'ensemble du territoire français. Depuis 2012, Automatismes BFT France s'engage dans une démarche de progrès et d'unité via la constitution d'un réseau de 7 agences en France : BFT

Rhône-Alpes à Saint-Priest, BFT Île de France à Colombes, BFT Ouest à Nantes, BFT Sud-Ouest à Toulouse et BFT Aquitaine à Bordeaux, BFT Languedoc à Nîmes, et BFT Grand Sud à Marseille.

A travers cette fusion, la société, dont le siège social est basé à Saint-Priest (69), affiche une double ambition : assurer une unité et une cohésion forte, garantir une proximité auprès de ses clients grâce à une implantation stratégique sur l'ensemble du territoire.

Cette politique de développement réseau entreprise par Automatismes BFT France va également se poursuivre avec l'intégration de BFT Sud-Est à Nice en 2014. ■■





Rayonnement solaire atténué, luminosité préservée...



...grâce aux Technologies de Vos Idées



Architectes : Société d'Architecture Poissonnier Ferran, Marseille (13)
Fabrication et pose aluminium : PIC Provence (Groupe PIC-SA), Lattes (34)
Photo : Ludovic Molinier

Bâtiment Groupe Sofilo Marseille

Une persienne typiquement marseillaise, à l'échelle du port de Marseille,

Une persienne pour inviter la lumière, pas le rayonnement solaire,

Une persienne pour préserver la vue sur la mer.

Persienne conçue et réalisée par WICONA et PIC Provence.
Les études d'ensoleillement ont permis de préconiser les lames de brise-soleil
WICSOLAIRE 400 mm x 68 mm.

NOUVELLE DIRECTION CHEZ KASTO



Directeur unique de la société KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG, Armin Stolzer, diplômé en gestion des entreprises (VWA)

L'entreprise familiale KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG s'est dotée d'une nouvelle structure en termes de répartition des actifs et de direction afin de relever avec succès les challenges de demain. C'est à la fin de l'année 2012 que l'entreprise allemande KASTO Maschinenbau GmbH &

Co. KG, ayant son siège à Achern-Gamshurst en Allemagne et leader mondial dans le domaine des machines à scier les métaux et systèmes de stockage automatiques, a posé les jalons en matière d'orientation stratégique et de positionnement pour le futur. Pour satisfaire à la devise « Miser davantage sur l'avenir – Penser au-delà de l'horizon », la signature des contrats réglant la nouvelle composition de l'actionnariat et, allant de pair, la désignation de la nouvelle direction, a eu lieu fin 2012. Les familles Armin Stolzer et Hans-Jürgen Stolzer qui avaient représenté jusque-là l'entreprise KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG en tant qu'associés-gérants, ont parfaitement assumé leur responsabilité en qualité de propriétaire et d'entrepreneur, et offrent ainsi à leur clientèle, à leurs salariés et leurs familles une perspective d'avenir à long terme. La nouvelle répartition des actifs fait suite à la décision d'échanger

les parts détenues respectivement dans l'entreprise allemande KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG et l'entreprise française CMO (Constructions Métalliques d'Obernai) basée en Alsace. Durant 16 ans, Armin Stolzer et Hans-Jürgen Stolzer ont été propriétaires à parts égales de l'entreprise CMO, spécialisée dans la construction mécanosoudée et la chaudronnerie industrielle. Celle-ci est désormais entièrement contrôlée par la famille Hans-Jürgen Stolzer tandis que la famille d'Armin Stolzer détient maintenant à 100 % la société KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG. Tous deux souhaitent ainsi perpétuer une tradition familiale qui a pris son essor il y a plus de 165 ans sous forme d'une entreprise artisanale. Armin Stolzer, diplômé en gestion des entreprises (VWA), assume désormais seul la direction de l'entreprise KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG. Quant à l'avenir de son entreprise, il déclare : « Notre

présence sur le marché se traduit par plus de 135 000 machines à scier les métaux toute technologie confondue et plus de 1 600 systèmes de stockage automatiques. Nous misons sur la capacité d'innovation et de mise en pratique de nos salariés expérimentés et continuerons à convaincre nos clients par la performance, la qualité et le service après-vente auxquels ils sont habitués. Au plus tard dans le cadre des journées portes ouvertes traditionnelles Future Days de KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG, du 14 au 17 mai 2013, nous serons de nouveau en mesure de prouver notre place de leader sur le plan technologique et économique en présentant des machines et installations adaptées aux besoins pratiques. Les clients du monde entier auront alors l'occasion de le vérifier par eux-mêmes dans notre usine d'Achern. » ■■

ENVIRONNEMENT

LE RECYCLAGE DES MENUISERIES MÉTALLIQUES

Le SNFA (Syndicat National de la construction des Fenêtres, façades et Activités associées) salue la création de la première filiale industrielle française de collecte, traitement et recyclage des fenêtres et menuiseries en fin de vie. Annoncée le 22 février dernier, cette initiative de Paprec Group, du Groupe Lapeyre et Saint-Gobain Glass France s'inscrit, en effet, dans la continuité de la démarche de responsabilisation environnementale des acteurs du bâtiment et constitue une avancée notable en matière de valorisation des déchets de la construction. La promesse de la mise en place d'une filière de valorisation des vitrages en fin de vie est particulièrement

intéressante et nécessaire. En effet, ce matériau, pourtant recyclable, n'est actuellement ni collecté, ni recyclé alors qu'il représente environ 70% du poids d'une fenêtre et jusqu'à 90% du poids d'une façade-rideau ou d'une cloison vitrée. Au contraire, les éléments métalliques utilisés dans les menuiseries et plus largement dans le bâtiment, du fait de leur valeur économique élevée, sont effectivement recyclés. Les opérations de collecte et traitement sont réalisées par un tissu de PME françaises spécialisées, ce qui confère aux métaux recyclés un statut de ressources locales. Selon le métal, le recyclage permet, par comparaison avec la production

primaire, des économies d'énergie allant de 60 à 95% : une situation bénéfique à la fois à l'économie et à l'environnement. Parmi ces produits métalliques, l'aluminium provenant des fenêtres et des façades-rideaux en fin de vie est d'ores et déjà collecté à hauteur de 98%. Après traitement, le taux de recyclage obtenu est de 93%. En France, début 2012, on recensait 17 usines de recyclage de l'aluminium. Le SNFA, regroupe les entreprises spécialisées dans la conception, la fabrication et l'installation de fenêtres, portes, façades-rideaux, vérandas, cloisons, garde-corps réalisés en profilés aluminium. ■■

SNFA

*Selon l'étude européenne « Collection rates for aluminium in buildings » réalisée par l'Université de Technologie de Delft (Pays-Bas). Pour retrouver toutes les informations environnementales liées aux profilés aluminium, rendez-vous sur : www.fenetrealu.com/demarche-environnementale/aluminium

NOUVEAU

RENOLIT EXOFOL PX

Le Film extérieur

nouvelle génération

RENOLIT EXOFOL PX – La tranquillité plus longtemps

Le nouveau film extérieur breveté RENOLIT EXOFOL PX préserve davantage encore l'esthétique de vos menuiseries. Sa formulation unique sans plastifiants combine des matières premières de haute qualité à notre technologie exclusive «Solar Shield Technology» qui réduit la montée en température des profilés. Cette toute nouvelle génération de film extérieur offre une tenue supérieure aux aléas climatiques ainsi qu'une stabilité améliorée des couleurs choisies. La période de garantie pour le marché français est prolongée jusqu'à 10 ans ce qui permet d'offrir plus de confiance et d'assurance à long terme.

Venez découvrir cette nouvelle génération de film sur notre site web: www.renolit.com/exterior

RENOLIT France, 5, rue de la Haye, Roissy-pôle, le Dôme, CS 13943, Tremblay en France,
95733 Roissy CDG Cedex, Phone: +33 (0)1 41 84 30 17, Email: bouid.hamcherif@renolit.com



Rely on it.

RAPPROCHEMENT

REHAU ET HP FERMETURES ET MENUISERIES



Usine Rehaü à Morhange.

Un partenariat entre ces deux entreprises n'est pas le fruit du hasard. Innovation, démarche qualité, sens du client, respect de l'environnement... autant de maîtres-mots qui unissent HP Fermetures et REHAU, partenaires depuis trois années. HP Fermetures et Menuiseries, entreprise nationale implantée dans le sud-ouest a semble-t-il trouvé un partenaire idéal pour répondre aux attentes du marché et de ses clients. HP Fermetures et Menuiseries s'est tourné vers REHAU car « REHAU est le leader sur le marché et offre des fenêtres conformes aux besoins du marché actuel : design, fonctionnalité et performance énergétique ». C'est donc en cherchant un partenaire fiable et innovant que la collaboration entre les deux entreprises s'est amorcée. Un partenariat totalement « made in France » résolument tourné vers l'avenir...

Un objectif : la qualité

Les deux entreprises familiales placent la qualité au cœur de leur préoccupation. « Nos clients, des professionnels du bâtiment, ont des exigences sur la qualité et les performances de nos produits. Fin 2009, l'enjeu pour notre entreprise était de trouver un partenaire innovant pour la gamme de MENUISERIE PVC » précise Gérard Vandamme, Président

Directeur Général des Fermetures Henri PEYRICHOU. Cette recherche de la qualité s'explique certainement par l'origine des deux entreprises. En effet, toutes deux ont été fondées sous l'impulsion de famille où la démarche qualité était fondamentale voire primordiale. Ainsi, HP Fermetures et Menuiseries fabrique tous ses produits sur mesure. Ce savoir-faire s'est accentué au fil des années, et les deux entreprises ont su évoluer en répondant aux tendances du marché.

Aujourd'hui, HP Fermetures et Menuiseries propose une offre différenciée qui colle parfaitement à la demande de ses clients : SOLANO fabriquée avec les ouvrants TITANIUM Design est « la solution fenêtre PVC traditionnelle » et AUREA construite avec ARALYA Design « la fenêtre référence pour Bâtiments Basse Consommation ». Grâce à cette nouvelle gamme construite avec les profilés REHAU, à des investissements stratégiques réalisés pour moderniser encore son outil de production et à une démarche commerciale volontariste et personnalisée, HP Fermetures et Menuiseries a pu fortement développer ses ventes de menuiseries PVC pendant les trois ans de partenariat avec REHAU. De cette synergie résulte une qualité que les clients apprécient et recherchent.

Une stratégie commune

Selon une récente étude TNS Sofres, 96% des Français estiment qu'il est important de posséder des fenêtres performantes. Le critère le plus important étant le potentiel d'économie d'énergie pour 62%, puis la bonne qualité pour 47%, la sécurité pour 34% et enfin le prix. Depuis 1995, HP Fermetures collabore activement avec les bureaux d'étude de ses fournisseurs gammistes dans le but de développer de nouvelles gammes qui répondent aux exigences des nouvelles réglementations thermiques et aux prochaines certifications dans le cadre

du Grenelle de l'Environnement. HP Fermetures et Menuiseries et REHAU ont pleinement conscience de ces enjeux et travaillent sans cesse à l'amélioration de leurs produits pour accroître leur efficacité énergétique et ainsi diminuer la consommation en CO2. Concrètement, cela se traduit avec la gamme ARALYA Design, la fenêtre « économe », devenue la référence pour des bâtiments basse-consommation. Ce produit permet une isolation thermique maximale et acoustique ainsi des économies d'énergie importante.



Usine HP Fermetures et Menuiseries.



Gérard Van Damme, Directeur de HP Fermetures

Made in France

Toutes les fenêtres fabriquées et distribuées par HP Fermetures et Menuiseries sont réalisées avec des profilés conçus, développés et produits sur le site de REHAU à

Morhange en Moselle. Le rayonnement de REHAU à l'international et en corollaire, la proximité de ses fabrications, ont été un critère essentiel dans la décision de HP Fermetures et Menuiseries de travailler avec REHAU. En plus d'être des entreprises actives au niveau national, REHAU et HP Fermetures et Menuiseries s'impliquent fortement au niveau local, notamment sur les sites de production de Saint-Martin-de-Seignanx (Landes) et de Morhange (Moselle). Que ce soit sur le plan économique, associatif ou sportif, les deux entreprises participent de façon engagée au développement des activités locales et sont des acteurs économiques locaux majeurs. ■■

QUELQUES CHIFFRES

HP Fermetures et Menuiseries

- ▶ 1 site de production de 10 000 m²
- ▶ 700 fenêtres PVC produites par semaine
- ▶ 170 employés
- ▶ CA : 27 millions d'€ en 2011

REHAU SA

- ▶ 3 sites de production en France
- ▶ 1965 : mise en service de l'usine de Morhange
- ▶ 800 employés sur le site de Morhange
- ▶ 2011 : investissement de dix millions d'euros pour renforcer la compétitivité du site de Morhange.



Fixscreen® 150 F

- Store extérieur résistant au vent
- Installation possible sans châssis vitré à l'arrière (fermeture de terrasses)
- Possibilité d'intégrer des fenêtres Crystal
- Dimension : jusqu'à 16 m²

Fixscreen® 150^{EVO}

- Résistant au vent dans toutes les positions
- Montage simple et rapide
- Connect & Go® : (dé)montage facile du tube d'enroulement
- 2 designs de caissons (Sofline/Square)
- La barre de charge disparaît dans le caisson
- Dimension : jusqu'à 22 m²



SNEP

EXPERTISE ACTIVE EN FAVEUR DE LA QUALITÉ AU SEIN DES ORGANISMES TECHNIQUES FRANÇAIS ET EUROPÉENS



Bernard Colin (Rehau)

Les responsables des différentes commissions du SNEP interviennent au sein des multiples organismes techniques français et européens pour améliorer et actualiser réglementations et normes.

Pour les fenêtres et fermetures, les organismes majeurs auprès desquels intervient le SNEP sont le CSTB (Centre scientifique et technique

du bâtiment), le LNE (Laboratoire national d'essais), le BNTEC (Bureau de normalisation des techniques et équipements de la construction du bâtiment), le BNPP (Bureau de Normalisation des Plastiques et de la Plasturgie), le BNBA (Bureau de Normalisation du Bois et de l'Ameublement), l'UFME, le SNFPSA au niveau français et l'EPPA au niveau européen (Association Européenne des Profilés de la filière PVC).

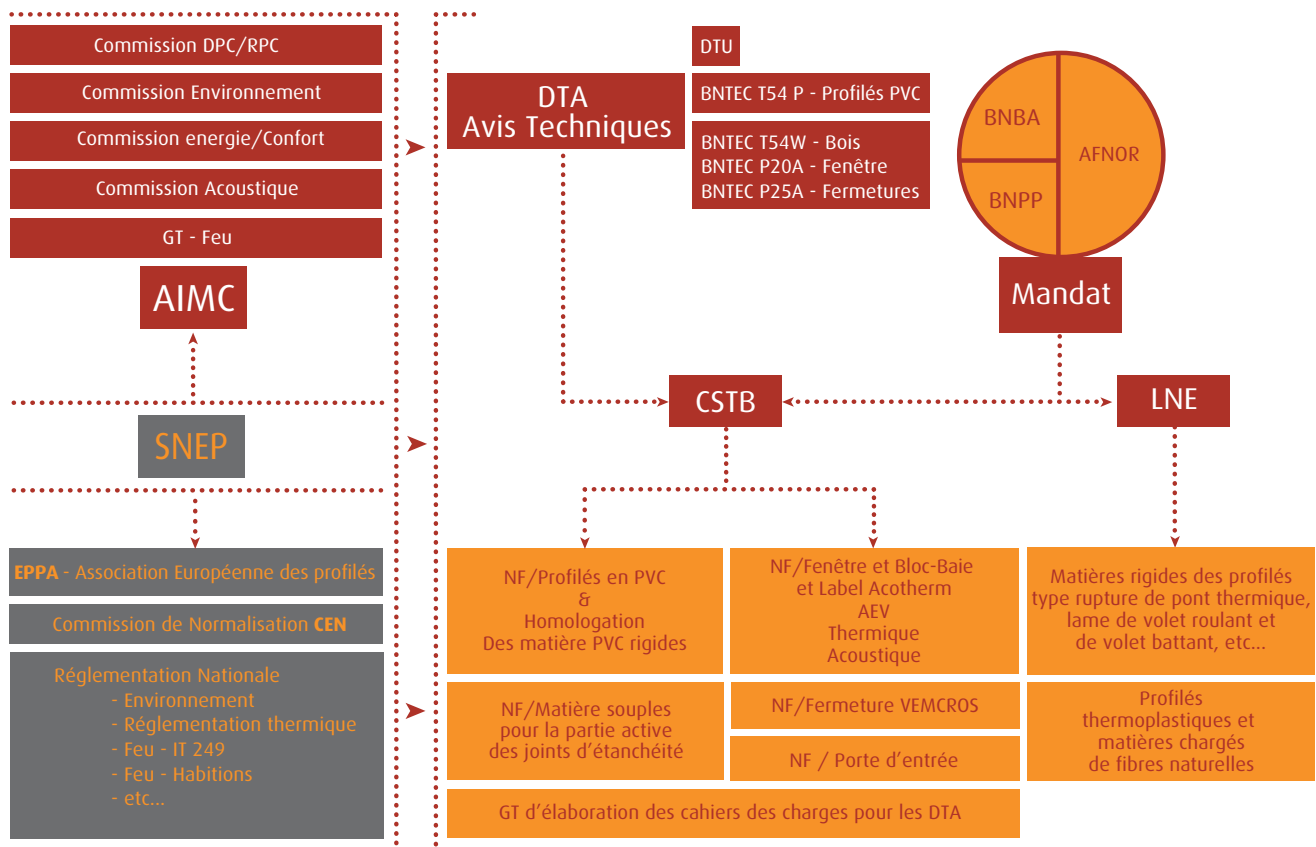
Bernard Colin est responsable de la coordination technique entre les différents services de la Division fenêtres et fermetures de Rehau : R&D, Développement proprement dit et cadre normatif. À ce titre, il intervient pour le SNEP auprès du CSTB dans tous les groupes de travail, dans les commissions comme le GS6 (Avis Techniques, Documents Techniques d'Application) et les comités de certification (NF profilés de fenêtres, homologation

des matières souples pour joints d'étanchéité, dont il est Président). Il est expert au sein du Comité de certification NF CSTBat fenêtres et blocs baie et NF/Fermetures, du BNTEC (Bureau de Normalisation des Techniques et Équipements de la Construction du bâtiment) P20-H (fenêtres) et P25-A (fermetures), mais aussi du LNE pour le Comité d'Homologation des profilés chargés en fibre naturelle qui gère également les profilés RPT et lames de volets (NF 132). Cette participation multiple est indispensable : les divers organismes interférant, il ne faut rien ignorer des projets réglementaires ou normatifs en cours pour prendre des décisions. Les prises de positions sont préalablement discutées lors des réunions techniques du SNEP, pour conforter la cohérence des orientations prises. Sur des sujets complexes (présentation des calculs thermiques par exemple), elles

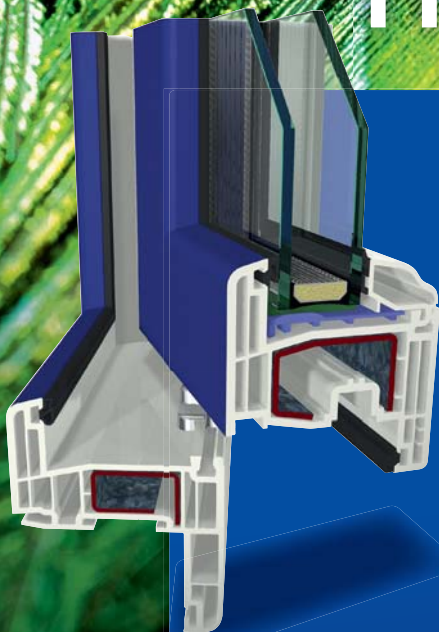
peuvent faire l'objet de groupes de travail intersyndicaux et/ou avec organismes certificateurs.

Objectif, le zéro défaut

Les sujets d'actualité sont essentiellement la performance thermique des composants au regard de la RT 2012, la partie 2 de la norme européenne 12608 concernant les profils colorés (teinté masse, PMMA, laquage, plaxage) et les solutions techniques de mise en œuvre en ITE et dans tous modes constructifs actuels français (MOB, briques Monomur...) où « Tout n'est pas encore figé, notamment en termes de Règles de l'art ». Des sujets récurrents sont toujours à l'ordre du jour, en particulier en lien avec l'interprétation des normes européennes qui autorisent certains produits en Europe mais pas en France, pénalisant la compétitivité des industriels de l'Hexagone qui font des efforts sur les Marques de



des couleurs hypnotisantes



Découvrez l'acrylcolor et son incroyable pouvoir

Laissez-vous séduire par un matériau unique, fruit de l'association parfaite entre **Technologie** et **Esthétisme**. Avec les profilés acrylcolor, créez des menuiseries **Hautes Performances** d'une résistance sans pareille grâce au **Plexiglas** fusionné en face extérieure, et accrochez tous les regards avec un rendu **noble** et des reflets **subtils**.

Ne résistez plus à l'incroyable attraction des couleurs, démarquez-vous,

acrylcolorez!

www.acrylcolor.net/fr



SNEP

qualité. « Nous sommes vigilants et voulons faire comprendre au législateur certaines données à prendre en compte » : épaisseur des parois profilés principaux/accessoires, performance de vitrage Ug 1.0 non retenue dans le cadre de la certification bien que largement utilisée... Chaque organisme impose ses ordres du jour mais les experts du SNEP peuvent y ajouter des sujets : ils seront traités en questions diverses dans les comités ou donneront naissance à des groupes de travail. Ce fut le cas pour mettre au point une procédure destinée à permettre aux industriels de fournir des notes de calculs thermiques -avec validation par le CSTB- plus adaptées au marché que celles exigées pour les DTA, ou pour uniformiser le cahier des charges des profilés PVC plaxés dans le cadre des DTA. Pour le traitement des seuils PMR de portes fenêtres, là aussi, il fallait aller plus loin et, via un groupe de travail, élaborer une méthodologie de mise en œuvre et des essais de validation. D'autres groupes de travail ont été créés sur la mise en œuvre en

ITE au-delà du DTU 36.5 : l'un destiné à établir un cahier des charges présenté aux experts du GS6, l'autre à prendre en compte les volets roulants en ITE, et un 3^e destiné à mettre à jour le cahier technique sur la performance des entrées d'air en cas de volets roulants. L'objectif est de pouvoir fournir au demandeur de DTA un dossier étoffé facilitant une meilleure évaluation des solutions proposées. « Tout ce qui est fait dans les comités l'est dans l'optique du zéro défaut sur chantier, grâce à la mise en place de jurisprudences, normes et réglementations adaptées... Les années passent ; la qualité ne cesse d'augmenter, et c'est le but », constate Bernard Colin. Il prend pour exemple le retrait du marché de certains accessoires métalliques extérieurs au coffre de volet roulant au lancement de la marque NF Fermetures : ils ne résistaient pas au test du brouillard salin du CSTB. Différents atouts et outils contribuent à cette démarche en faveur de la qualité : l'expérience de chaque expert et celle des pratiques usuelles qui ont fait leur

preuve, les résultats d'essais collectifs (COV, incendie,...) portés à la connaissance des pouvoirs publics, et les études complètes lancées sur des thèmes précis : coffres de volets roulants, performances minimales de la fenêtre au regard de la RT 2012, inutilité du calcul à dimension des fenêtres dans le cadre de cette même RT... Ces études permettent de transmettre au législateur des éléments dont il ne dispose pas forcément pour trancher et entériner certaines règles. Les essais s'avèrent aussi primordiaux. Ceux réalisés en grandeur nature ont permis d'intégrer toutes les solutions techniques de fenêtres PVC en neuf et réno dans le cadre de l'instruction Technique IT 249 (comportement au feu des façades). L'action menée s'avère donc concluante et bénéfique. Il arrive cependant que l'avis du SNEP ne soit pas entendu. Ce fut le cas pour l'obligation faite du calcul à dimension de la fenêtre pour la RT 2012 alors que les dimensions Acotherm exigées pour les DTA garantissent d'atteindre la performance attendue.

Le SNEP se préoccupe aussi d'autres aspects environnementaux comme le recyclage des produits en fin de vie, de la composition des matériaux utilisés (REACH) et des caractéristiques environnementales et sanitaires des profilés et produits finis en PVC (FDES - emprunte carbone - éco-profilés...)

Il est bien décidé à continuer à œuvrer au sein de ces organismes pour défendre la Profession et les produits PVC français, faire appliquer par tous des règles contraignantes mais favorables au progrès et à la qualité, malgré les contraintes économiques, résume Bernard Colin : « La qualité continue de progresser. Cela ne se produirait sans doute pas si ces organismes n'existaient pas ! » ■■

Sophie Dumoulin

EMBELLISSEMENT

NOVOFORM® FRANCE RÉNOVE SES TROIS SITES INDUSTRIELS



Novoform® France rénove ses sites de production de Macheoul, Bavilliers et Melun. Une démarche de confiance et de construction de l'avenir au bénéfice de ses salariés. Dans un souci de bien-être au travail, la direction a souhaité mettre l'accent sur le confort de travail de son personnel dans une période économique délicate. « Nous ne souhaitons pas nous contenter de subir une crise impactant le secteur du bâtiment, il faut aller de l'avant, nous construisons notre futur » indique Michel

Akoum, Président directeur général de Novoform® France. Le plan de rénovation des trois sites français vise à améliorer les conditions de travail des collaborateurs et allie recherche d'économie d'énergie et confort : isolation thermique, peinture, plan de circulation, création de nouvelles zones de stockage, ajout de portes industrielles pour limiter la déperdition de chaleur... D'autres investissements sont planifiés d'ici la fin d'année 2013. ■■

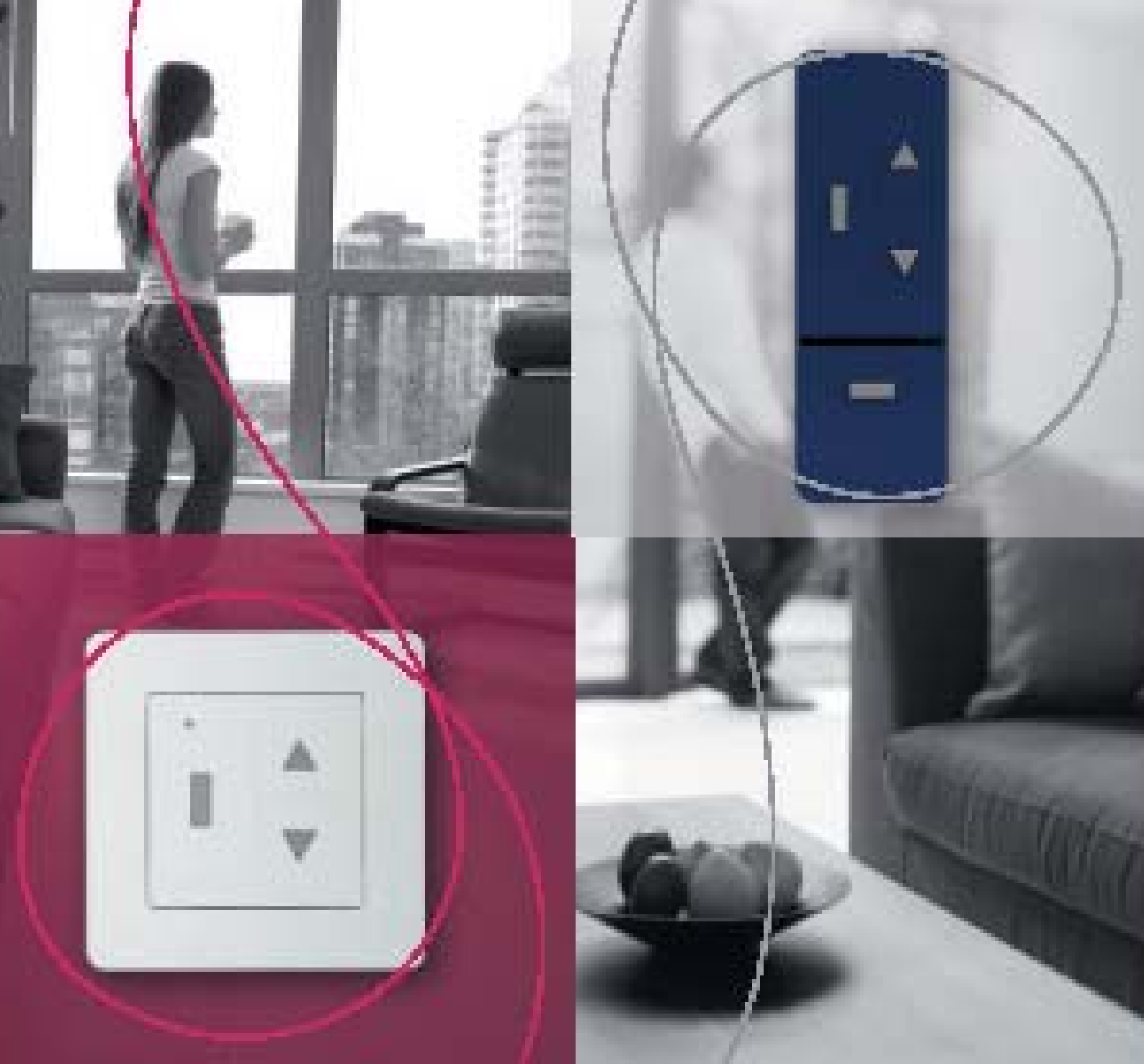
FÉDÉRATION



BENOÎT LECLERCQ À LA PRÉSIDENTE DE LA FFPV

Depuis le 24 janvier 2013, Benoît Leclercq est le nouveau Président de la FFPV. Né à Liège (Belgique) en 1946, Ingénieur de formation, carrière dans les métiers de la miroiterie et menuiserie aluminium, 10 années en Afrique, 10 années comme Responsable Miroiterie-Menuiserie Extérieure chez Oger International, 2 années Responsable Réalisation Grands Chantiers chez Hydro Aluminium, 8 années en tant que Directeur général chez Hamelin

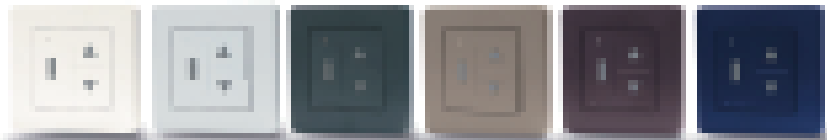
Aluglace à Auxerre. Président de la commission Installateurs de la FFPV depuis quelques années, il participe à la commission nationale Qualibat et est vice-président du GMPV (Groupement des métiers du Photovoltaïque). Il souhaite poursuivre le dynamisme de la Fédération et continuer à rassembler toutes les composantes de la FFPV en s'appuyant sur les chambres régionales pour assurer la proximité auprès des adhérents. ■■



LA NOUVELLE COMMANDE SIGNÉE SIMU

Bonne COLOR

Équipement | Installation | Maintenance | Réparation | Accessoires
Service Client | Garantie | Conditions de Vente | Informations
Contact | Adresse | Téléphone | E-mail



www.simu.com

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU SNFPSA : À LA CROISÉE DES CHEMINS



Une assemblée clairsemée pour cause de mauvais temps.

Face au ralentissement de l'activité économique, aux trésoreries exsangues, à la concurrence internationale toujours plus incisive, le syndicat national de la fermeture, de la protection solaire et des professions associées entend se mobiliser pour sensibiliser les entreprises aux grands défis actuels et les soutenir par des actions plus structurées.

Il y a des dates qui marquent. Le 13 mars 2013 fera sans doute partie de celles-là. Une quarantaine d'adhérents n'avait pas hésité à affronter la neige, le verglas et les aléas des transports pour assister à une assemblée générale SNFPSA assez innovante dans son approche. Au départ, comme à l'accoutumé, le Président du SNFPSA, Bruno Blin, a détaillé les différents engagements pour la défense ou la promotion de ses métiers et ses différentes prises de positions sur l'année 2012. Mais aujourd'hui le syndicat veut aller plus loin et lance de nouveaux chantiers. Objectif : assurer une meilleure représentativité (promotion du SNFPSA et recrutement de nouveaux adhérents) et développer une expertise métier, véritable montée en compétence, essentiellement à l'adresse des entreprises installatrices. « Nous comptons plus de 700 adhérents, explique Bruno Blin, il faut vraiment prouver que nous sommes une véritable

profession ... Car lorsqu'on effectue son portrait-robot, nous avons beaucoup de mal à identifier le 'qui fait quoi ?' ».

« Il faut que les gens aient envie de nous rejoindre »

Le SNFPSA a donc lancé une grande enquête sectorielle sur les métiers de la fermeture et de la protection solaire, auprès des fabricants et des installateurs. « Notre métier est totalement désorganisé : nous avons de petits intervenants, des moyens, des gros... Nous n'avons pas tous les mêmes conventions collectives : il faut vraiment structurer cette profession... Nous avons ainsi mis en place une commission d'expertise pour créer un véritable parcours fléché 'métier' pour l'installateur. C'est une action importante : une véritable base de connaissance et de soutien solide pour la profession... Il faut que les gens aient envie de nous rejoindre par des compétences communes et des référentiels métiers clairs (ex : qualification Qualibat)... Beaucoup de travail reste encore à faire sur la qualité de la prestation, par exemple».

Hervé Lamy Directeur Technique, a ensuite détaillé un certain nombre d'actions ou de résultats marquants tels que :

► Le vif succès rencontré par le site web www.paroisvitrées2012.fr, avec près de 10 000 visiteurs au 13/03/2013 depuis sa mise en ligne fin 2012.

► Le rapprochement sur SNFPSA avec la base de données Edibatec : une plateforme de référence pour

échanger des données produits entre fabricants et concepteurs. Différents logiciels destinés aux bureaux d'études utilisent cette base de données, en tant qu'outil de calculs règlementaires. Les adhérents peuvent donc voir ensuite leurs produits intégrés dans le catalogue des concepteurs.

► La finalisation en 2012 de 16 fiches FDES relatives aux fermetures. Deux sont déjà publiées depuis fin 2012 sur la base INIES.

► L'intégration du syndicat dans la filière DEEE (Déchets d'Équipement Électrique et Électronique). En mars 2013, 15 adhérents producteurs ont déjà adhéré à cette démarche.

Surveillance accrue

En ce qui concerne les normes, Hervé Lamy a fortement insisté sur les nouvelles exigences de sécurité spécifiques aux stores intérieurs par le biais de 3 normes -EN 13120, EN 16433 et EN 16434. Elles seront soumises au vote formel en mai 2013, avec publication possible en septembre/octobre 2013. « Il est fort probable que la surveillance du marché sera assez forte et coordonnée au niveau européen » a indiqué Hervé Lamy.

Il a également présenté un guide sur « l'automatisation des protections mobiles » (Domotique et gestion technique centralisée) et un intéressant document sur la « protection dans les bâtiments à basse consommation » en français, édité par ES-50 : « une bibliographie très complète sur le sujet de la protection solaire », d'après Hervé Lamy.

Des chiffres en berne

La matinée s'est ensuite organisée autour de plusieurs conférences. La première abordait la conjoncture économique dans le bâtiment. Les bilans et les prévisions détaillées par Eric Quinton Chargé d'études au Service des Etudes économiques de la FFB furent loin d'être réjouissants (lire encadré). De son côté, Marc Wolff Directeur Général BTP Banque présentait une analyse financière des entreprises du BTP jusqu'en 2011. Il a notamment indiqué que la rentabilité des entreprises a très fortement baissé depuis 2008, tandis que les frais de personnels augmentaient. Les trésoreries peuvent donc se retrouver en grand danger face à une



Bruno Blin,
Président du
SNFPSA. ©Pyc

« Il faut que les gens aient envie de nous rejoindre »





➔ plus d'informations :
Votre contact:

Jean-Pierre BOUREAUD

Responsable du développement La Porte à Côté

06 08 06 09 57

contact@portecote.com

PRODUITS CERTIFIÉS

Le réseau La Porte à Côté propose des produits conformes aux nouvelles exigences réglementaires. Adossé à un industriel reconnu (le Groupe MILLET), le réseau a l'assurance de disposer de gammes certifiées que ce soit en bois, PVC, aluminium ou en mixte.

CERTIFICATION POSE

Conscients que la performance ne peut être validée qu'avec une mise en œuvre de qualité, les poseurs du réseau La Porte à Côté bénéficient de formations continues. Depuis 2012, le réseau s'est engagé dans la Certification Pose Portes & Fenêtres et propose un accompagnement personnalisé aux concessionnaires souhaitant obtenir cette certification.

PLAN DE COMMUNICATION

Dans un contexte économique concurrentiel, l'accompagnement commercial est la force du réseau La Porte à Côté. Un plan de communication dynamique permet aux concessionnaires de générer des contacts.

DÉPLOIEMENT

«Nous souhaitons intensifier notre présence sur l'ensemble du territoire. Nous recherchons des experts de la menuiserie/fermeture, implantés localement et désireux de développer leur stratégie vers l'amélioration du confort de l'habitat.» précise Jean-Pierre Boureaud, responsable développement du réseau La Porte à Côté.



www.portecote.com

REJOIGNEZ LE RÉSEAU D'UN FABRICANT LEADER DE LA MENUISERIE

BOIS, PVC, ALU ET MIXTE



2 QUESTIONS À STÉPHANE GOLIN

Gérant – LA PORTE À CÔTÉ à Romans-sur-Isère (26)

POURQUOI AVOIR CHOISI LE RÉSEAU LA PORTE À CÔTÉ ?

Nous avons choisi le réseau La Porte à Côté parce que ce n'est pas un simple réseau de fenêtriers. En effet, il traite l'isolation de l'habitat dans sa globalité. La gamme de produits Millet est complète et répond aux besoins de nos clients. Nous avons été sensibles à la démarche environnementale du réseau : les concepts du Pack Récup' et de l'Éco-Retour (recyclage des anciennes menuiseries) sont innovants !

QUE VOUS A CONCRÈTEMENT APPORTÉ LE RÉSEAU DEPUIS VOTRE ADHÉSION ?

Grâce à La Porte à Côté, nous sommes devenus des spécialistes de la rénovation de l'habitat. Les actions mises en place par le réseau et les produits Millet nous permettent de satisfaire au quotidien les exigences de nos clients.

ISOLATION DE L'HABITAT

PORTES FENÊTRES BOIS PVC ALU MIXTE
ISOLATION DES COMBLES, ISOLATION DES FAÇADES



SYNDICAT

conjoncture difficile. D'autant qu'en parallèle les banques se révèlent de plus en plus frileuses. Pour éviter les grosses difficultés, Marc Wolff a donc donné 4 conseils : l'anticipation, l'utilisation de bons outils (plan de trésorerie et de financement), la transparence de l'entreprise envers sa banque et réciproquement... Laurent Frelat (Institut I+C) qui a ensuite exposé les premiers résultats d'une étude sectorielle sur les installateurs (disponible pour les adhérents

sur le site du SNFPSSA). Ainsi, 52 200 entreprises interviendraient sur au moins une des activités du syndicat. 20 700 d'entre-elles auraient réalisé au moins 50 % de leur chiffre d'affaires dans ce domaine. Beaucoup n'emploient aucun salarié (28 200, soit 54 % d'entre-elles). Tandis que 47 % des installateurs présentent une qualification Qualibat.

Pas de fatalisme !

La matinée s'est achevée tout de

même sur une note plutôt optimiste, grâce à l'intervention d'Olivier Torres, Professeur à l'université de Montpellier et Président de l'Observatoire AMAROK, sur la santé des dirigeants de PME. « La croissance est une croyance positive » annonçait-il d'emblée.

Les facteurs négatifs pour la santé seraient selon lui : le stress (pas de mauvais ou de bon, il faut juste limiter la durée d'exposition), la solitude, l'incertitude, la surcharge

de travail. D'où l'importance de ne pas rester seul et d'adhérer à un syndicat.

Les facteurs positifs pour la santé seraient enfin : l'endurance, la maîtrise de son destin (pas de fatalisme) et l'optimisme. Autant de facteurs générant la réussite et ce, quelle que soit la conjoncture. ■■

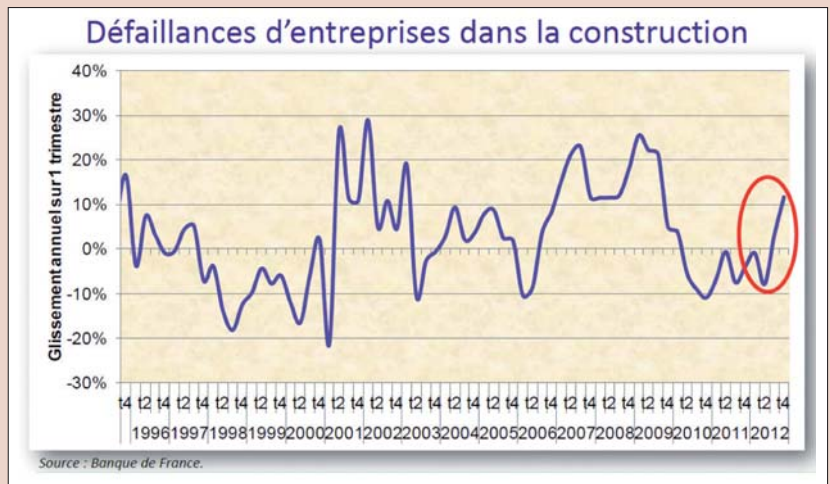
Agnès Denoix-Molina

UNE CONJONCTURE DIFFICILE

Dans un contexte général morose (tassement de la croissance mondiale, durcissement du marché du crédit etc.) difficile de trouver des signes encourageants. Les défaillances des entreprises de constructions s'accroissent alors que les prix reculent, délais de paiement fournisseur se réduisent et les clients paient plus tard. Pourtant, selon Eric Quinton (FFB), jamais les taux d'emprunt n'ont été aussi bas (ils baissent depuis 2008). Mais les banques prêtent de moins en moins et ne s'intéressent qu'à des clients de plus en plus sûrs. L'évolution de l'activité (en volume) est estimée à -1.8 % en chantier neuf et -0.7 % en amélioration/entretien, pour la période 2011/2012.

Les prévisions sont respectivement de -7.2 % en neuf et - 0.5 % en rénovation pour la période 2012/2013 avec un très net recul du logement. En effet, au regard des chiffres du 1^{er} trimestre 2013, les choses semblent s'aggraver. Ainsi en neuf, on enregistre une baisse de 18.3 % sur les autorisations de travaux et 26.9 % sur les mises en chantiers. La baisse d'activité est ainsi estimée à 3.5 % pour l'année 2012. Mais il existerait de réelles

disparités régionales et entre les différents métiers du bâtiment, qui poussent à ne pas sombrer dans un pessimisme inutile. ■■



CONCOURS

PALMARÈS ARCHITECTURE ALUMINIUM TECHNAL : C'EST PARTI !



C'est la 12^{ème} édition du Palmarès Architecture Aluminium Technal. Pour participer à ce concours annuel, qui avait regroupé 56 réalisations l'année précédente, les Aluminiéristes Agréés Technal et les maîtres d'œuvre sont invités à télécharger le dossier d'inscription sur le site Internet dédié : www.technal.fr/upload/Palmares/Dossier-Candidature-Palmares-2013.pdf. Les projets devront être remis au plus tard le vendredi 31 mai 2013. La créativité des architectes sera

distinguée dans sept catégories : S'amuser, Travailler, Habiter en logement collectif, Habiter en logement individuel, Etudier, Rénovation - logement individuel, Rénovation - Tertiaire. Pour la première fois, le prix Spécial «The World looks Better», reprenant la strapline de la marque, sera remis au bâtiment qui traduira le mieux la notion de confort. Le Jury sera composé de 7 experts issus de divers horizons et

découvrera les prix le 12 juillet prochain en appuyant ses choix sur 4 critères fondamentaux :

- **Le confort** (la lumière, le thermique, l'acoustique, l'ergonomie et la fonctionnalité)
- **L'intégration au site** (l'impact du projet au niveau de l'environnement, de l'urbanisme, de la topographie, du climat et de l'intégration sociale)
- **L'Innovation** (les performances, l'enveloppe, les équipements et la pérennité)

► **L'expression Architecturale** (l'originalité de chaque ouvrage et l'émotion suscitée.)
Chaque lauréat sera primé lors d'une cérémonie organisée à l'occasion de Batimat. Ils seront récompensés d'un voyage architectural et d'une valorisation de leur réalisation autour d'une communication nationale, régionale et locale. Leur projet sera également publié dans un ouvrage dédié, diffusé à 2 000 exemplaires à travers la France. ■■



Performances
optimisées
+25%

$Uw = 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $Sw = 0.50$ (Triple vitrage)
 $Uw = 1.4 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $Sw = 0.55$ (Double vitrage)



SATIN MOON

NOUVELLE GAMME DE FRAPPES ALUMINIUM ✕

- Conforme RT2012, Labels THPE & HPE
- Design fuselé ou design Factory Spirit® médaille d'argent Batimat
- Ouvrants apparents à sections réduites, identiques à un ouvrant caché
- Assemblage dormants & ouvrants coupe droite
- Battement central réduit 87 mm
- Système breveté

Relations Prescription Profils Systèmes : Sophie Galante
sgalante@profil-systemes.com - Tél : +33 4 67 87 85 53



Médaille d'Argent

TECHNAL AND THE WORLD LOOKS BETTER...

« **The World** looks better » est la nouvelle signature de Technal. Déclinée sur l'ensemble de ses outils et soutenue par une campagne de communication internationale, elle est universelle à tous les pays et rattachée à un logo unique, elle traduit l'ambition de la marque de fédérer sa communication mondiale, tout en véhiculant les valeurs qui constituent son ADN :

- ▶ la passion pour l'architecture contemporaine et le design,
- ▶ l'effort constant pour optimiser le confort et la qualité de vie des personnes,
- ▶ le respect de l'environnement et la volonté de réduire les consommations d'énergie.

Cette signature accompagne l'expansion globale de TECHNAL qui s'inscrit aujourd'hui parmi les leaders mondiaux de la menuiserie aluminium. Née en France en 1960, la marque a étendu sa présence en Europe puis aux pays émergents (Amérique Latine, Moyen Orient, Inde et Asie du Sud-Est). Elle s'est appuyée sur une stratégie d'innovation et de

diversification afin de proposer une offre large et variée, adaptée à chaque marché. Ce signe distinctif est le symbole d'une identité forte, bâtie sur une culture d'entreprise solide et partagée par l'ensemble des collaborateurs.

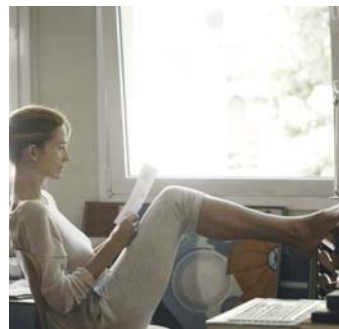
Un monde plus beau ... Avec ses partenaires architectes et designers, la marque offre des solutions esthétiques qui contribuent à embellir le paysage urbain.

Les menuiseries aluminium améliorent substantiellement le confort thermique et acoustique. La taille des profilés est réduite, optimisant le clair de vitrage, les apports de lumière naturelle et les vues panoramiques sur l'extérieur. Du côté de l'environnement, l'engagement de TECHNAL vise à encourager fermement le programme de recyclage de l'aluminium, à développer des applications pour concevoir des Bâtiments Basse Consommation (BBC) ou à consommation négative, et à proposer des performances d'isolation supérieures à celles exigées par la RT 2012.

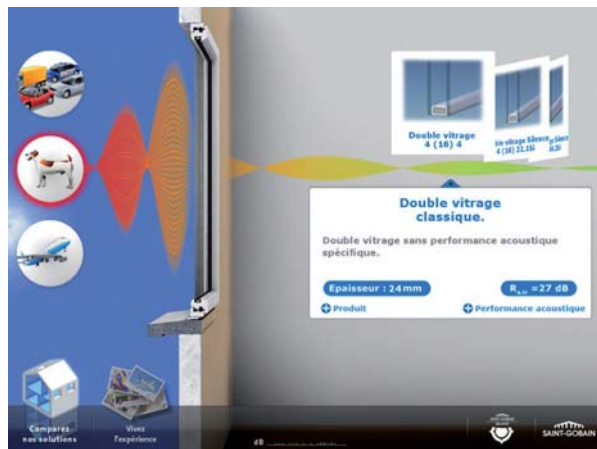
D'envergure internationale, la nouvelle campagne de communication «THE WORLD LOOKS BETTER» a débuté en Mars sur Internet et dans la presse, elle affirme la vision «d'un monde plus beau», faisant référence aux améliorations en termes de confort et de qualité de vie dont bénéficie l'utilisateur final.

Une intention symbolisée par le personnage féminin qui joue le rôle central dans cette campagne de communication. Une femme dans son intimité, sereine, élégante et évoluant dans un cadre moderne et raffiné. Dans chaque image, les menuiseries aux larges ouvertures

transportent l'individu vers le monde extérieur, suggérant une relation harmonieuse avec l'environnement... ■■



APPLI GLASSOLUTIONS LANCE DBSTATION



Glassolution lance un simulateur d'expériences sonores pour choisir les vitrages acoustiques les plus performants par rapport à la situation de l'habitat et les nuisances sonores auxquelles il est exposé. Ce simulateur acoustique est un véritable outil d'aide à la prescription :

il guide les professionnels dans leur choix de vitrages en fonction de l'habitat et du bruit extérieur auquel il est confronté. Disponible gratuitement sur tablette via Appstore l'application Glass dBStation est conçue pour une prise en main simple et didactique. ■■

RADIO DELTA DORE, NOUVELLE CAMPAGNE

Delta Dore, spécialiste de la maîtrise des consommations d'énergie et du pilotage du confort dans tous les bâtiments, lance une nouvelle campagne de communication institutionnelle. Diffusée sur les matinales des grandes radios généralistes et relayée sur les principaux sites et applications de la presse nationale, cette ambitieuse campagne de sponsoring s'étendra au cours du mois d'avril et reprendra en octobre 2013.

Le spot radio de Delta Dore sera diffusé principalement sur les programmes économiques matinaux afin d'aller à la rencontre des professionnels décideurs, artisans,



architectes, ... sur RTL (L'Invité d'RTL - Jean-Michel Apathie), Europe 1 (Zoom Eco - Axel de Tarlé) et BFM, la radio de l'éco (Le Journal de l'éco), en mars et avril. En avril, le dispositif sera renforcé avec la diffusion du spot sur France Inter (L'éco du jour). ■■

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



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 permettent d'exploiter au mieux les caractéristiques thermiques du coffre CVI et d'en faire le partenaire idéal de vos menuiseries RT2012.

Uc (W/m².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".

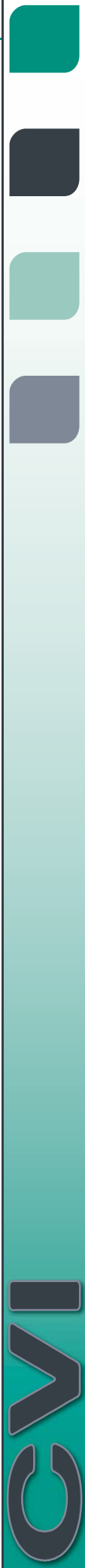




PROFIALIS

Profiler le futur

www.profialis.com



TRAVAUX D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

LES CONSOMMATEURS, DE MIEUX EN MIEUX INFORMÉS.

Une enquête menée par COPEO sur les Certificats d'Économies d'Énergie montre que les particuliers privilégient avant tout le conseil et les compétences de l'installateur dans leur décision de lancer des travaux. COPEO, société de services experte dans la mise en œuvre du dispositif environnemental des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE), révèle les résultats de son enquête* cofinancée par l'ADEME et menée auprès d'installateurs et de leurs clients. Cette enquête met en lumière le gain décisif d'efficacité commerciale apporté aux installateurs par le dispositif des CEE, et son rôle incitatif prépondérant par rapport aux subventions financières. Un constat conforme à la philosophie fondatrice du dispositif, qui est de réduire la consommation d'énergie en favorisant une structuration en profondeur de la filière, au bénéfice des professionnels comme des consommateurs.

Des offres commerciales à valeur ajoutée, pour des consommateurs plus éclairés
Pour 71% des installateurs interrogés, le dispositif des Certificats d'Économies d'Énergie a d'ores et

déjà démontré qu'il constitue un levier commercial puissant. Il leur permet en effet de valoriser leur profession en instaurant avec leurs clients et prospects une relation de confiance basée sur un conseil argumenté, et sur des offres plus compétitives et des services utiles - tout en les sensibilisant aux vertus des économies d'énergie. Parmi les motivations qui ont poussé les installateurs vers le dispositif des CEE, plus d'un tiers (36%) des réponses données concernent l'accès à de nouveaux outils permettant d'accroître leur efficacité commerciale : aide à l'obtention de crédits et subventions, simulateur de gains énergétiques, supports commerciaux, etc. L'opportunité de se différencier de la concurrence est également décisive, autant que l'accès à la valorisation financière issue des CEE : 19% des citations. Enfin, la possibilité d'être formés à l'efficacité énergétique est également un facteur important de motivation : 11% des réponses. Et de fait, ces attentes sont satisfaites une fois sur le terrain, puisque les installateurs interrogés apprécient tout particulièrement de bénéficier d'un outil précis,

fidèle et instantané de calcul des économies d'énergies (28% des services cités parmi les plus utiles). Suivent, la possibilité de proposer des produits plus performants (25% des réponses), les remises qu'ils peuvent faire sur leur devis (14%) et l'accompagnement de leurs clients dans la recherche de financement complémentaires (13%) - notamment grâce aux dossiers pré-remplis de demande de crédit et/ou d'Eco-PTZ. Les réponses des ménages viennent conforter ces dires en reconnaissant à 48% le rôle décisif qu'ont joué l'information et le conseil de l'installateur dans leur décision de faire appel à lui, loin devant la remise financière qu'il a proposée (23%).

Un accélérateur commercial pour développer son activité

Ainsi donc, le dispositif des CEE contribue à une mutation bénéfique des métiers de la rénovation énergétique, en permettant aux installateurs d'apporter le conseil et l'accompagnement attendus par les particuliers, pour qui de tels travaux restent très anxiogènes. A travers les services proposés par COPEO, l'installateur crédibilise sa

proposition et rassure son client, accroissant ainsi sa compétitivité tout en optimisant la gestion administrative de ses chantiers. La conséquence première est un gain commercial et financier, puisque 89% des consommateurs interrogés affirment avoir réalisé plus de travaux que prévus initialement. Le bénéfice environnemental, raison d'être du dispositif des CEE, est également bien là, puisque 85% des consommateurs interrogés affirment avoir choisi un équipement plus performant (sur le plan énergétique) que leur projet d'origine, en plus des économies d'énergie constatées dans 88% des cas. ■■



* L'enquête menée en février 2012 par COPEO et cofinancée par l'ADEME a porté sur les réponses fournies par 713 installateurs intervenant dans les domaines de l'isolation, du chauffage, de la climatisation et des fenêtres, ainsi que 870 particuliers.

RÉALISATION MINCO : PREMIERS LOGEMENTS SOCIAUX PASSIVHAUS

Les 26 logements sociaux locatifs à loyers modérés de la Zac de Clisson représentent pour le département le premier chantier d'habitat bioclimatique passif de Loire-Atlantique. Minco s'est impliquée dans cette opération pilote

portant sur la création d'un îlot d'habitat social composé de logements bioclimatiques très basse consommation. Une attention particulière est portée à l'impact environnemental des constructions, en privilégiant notamment l'utilisation de matériaux durables dont les menuiseries mixtes Minco, sur la base des profils Extrem 6 à triple vitrage ouvrants à la française en 1 ou 2 vantaux. Les loyers des logements seront identiques à ceux de logements sociaux classiques mais les économies de charges seront en revanche significatives pour les locataires. ■■



NOMINATION

VIRGINIE SCHWARZ À LA DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ADEME



Virginie Schwarz est nommée directrice générale déléguée de l'ADEME. Elle succède ainsi à Xavier Lefort. Ingénieur en chef des Mines, Virginie Schwarz connaît bien l'Agence pour avoir exercé au sein de sa direction durant plusieurs années. Après avoir piloté, au Ministère de l'Industrie, la sous direction de l'électricité, chargée notamment de la tutelle d'EDF et de l'organisation du système électrique, elle rentre à l'ADEME en 2003 pour y assumer les fonctions de Directrice

Opérationnelle déléguée Energie, Air, Bruit. Spécialiste des politiques publiques dans le domaine de l'énergie et de l'environnement, et en particulier du changement climatique, Virginie Schwarz travaille ensuite, de 2007 à 2009, à New York pour le « Programme des Nations Unies pour le Développement » (PNUD). Au sein du groupe « Energie et Environnement », elle est alors conseillère sur l'atténuation du changement climatique auprès du directeur chargé du « Fonds Mondial pour l'Environnement ».

En 2009, elle prend en charge la Direction Exécutive des Programmes de l'ADEME. Elle contribue ainsi à développer et consolider l'expertise de l'Agence dans les domaines d'activités tels que l'adaptation au changement climatique, les économies d'énergie, la production d'énergie renouvelable, la gestion des déchets, la qualité de l'air, le bruit, les sols pollués ou encore la consommation durable. La maîtrise de ces nombreux domaines lui permettra de poursuivre au sein de l'ADEME, sa mission au service de la transition énergétique et environnementale. ■■

ÉCONOMIE

VERS UN GÉANT DE L'ALUMINIUM ?

Les groupes norvégiens Norsk Hydro et Orkla annonçaient en Octobre leur intention de fusionner leurs activités de tubes, couverture et de profilés pour le bâtiment. Orkla céderait dans cet accord sa filiale Sapa Building Systems. Hydro qui détient les marques Wicona et Technal souhaite également céder sa branche bâtiment. La société ainsi créée porterait le nom de Sapa et serait alors le N°1 mondial du profilé aluminium avec un

chiffre d'affaires de l'ordre de 6,4 milliards d'euros. Reste à attendre l'accord des autorités de régulation de la concurrence, car il y a effectivement une situation dominante qui ne devrait pas échapper à l'ensemble des acteurs du marché de la façade et de la menuiserie aluminium. Cet avis devrait être connu dans les semaines qui viennent. ■■

DÉCOUVREZ LA NOUVELLE
COLLECTION ÉTÉ
LAKAL®

www.lakal.fr

RADIO

« NF, Y'A PAS MIEUX EN 2 LETTRES »



Suite au lancement du nouveau site internet dédié aux fenêtres

certifiées NF : www.fenestres-nf.fr, le CSTB et FCBA ont lancé début Mars sur les ondes, une campagne d'information grand public, avec pour signature « Fenêtres NF, la qualité sous contrôle ».

Deux premières vagues sont programmées, l'une en mars, la seconde en mai.

La campagne est composée de 700 messages diffusés dans un premier temps sur les antennes régionales de France Bleu (France Bleu Alsace, France Bleu Armorique et

France Bleu Océan), le parrainage des chroniques météo sur le réseau national France Bleu viendra compléter ce dispositif.

4 spots de 20 secondes seront diffusés en alternance :

« Tous les points sont testés »

« Rien ne passe »

« NF, y'a pas mieux en 2 lettres »

« La météo avec les fenêtres NF » (spot de parrainage)

Cette campagne radio sera renforcée tout au long de l'année par des annonces dans la presse magazine décoration et les suppléments Habitat de la presse quotidienne régionale. ■■



NOMINATION SYLVAIN SING DIRIGE WICONA EN PICARDIE



WICONA annonce l'arrivée de Sylvain Sing en qualité de Directeur du site logistique et industriel de Courmelles, proche de Soissons (02). Sylvain Sing a la responsabilité de diriger et d'animer cette unité de 18.000 m². Ce site ultra moderne

a été conçu pour assurer un service optimal à ses clients en France et au Benelux : stockage automatisé des profils d'aluminium brut, laquage des profilés, sertissage, conditionnement et expédition. ■■

LES CHIFFRES CLÉS DU SITE DE COURMELLES :

Capacité de production : 10 000 tonnes/an

Capacité de stockage : 4 400 alvéoles pour les profilés

Potentiel de laquage maximale de 80 coloris différents/jour. ■■



ASSISTANCE SOMFY : LE SERVICE APRÈS VENTE DE DÉPANNAGE DISPONIBLE 7J / 7



Somfy, spécialiste des automatismes, des motorisations et des systèmes d'alarme pour l'habitat, accompagne les consommateurs en leur proposant une assistance après-vente. Créé il y a 6 ans, Somfy Assistance est constitué aujourd'hui d'une équipe dédiée chez Somfy et de 149 spécialistes répartis sur le territoire national qui se tiennent prêts à intervenir quelle que soit la nature de l'opération. Grâce à

cette capacité d'intervention sur un réseau très étendu et à l'expertise de ses techniciens partenaires, Somfy peut apporter un service de qualité dans des délais très courts :

► Prise en charge des appels au 3240 par l'équipe Somfy Assistance, disponible 7j / 7, de 7h à 21h.

► Prise de rendez-vous diagnostic sous 24 h : l'équipe Somfy Assistance communique la date proposée par le Spécialiste pour la réalisation d'un diagnostic sur site et coordonne la prise de rendez-vous avec lui.

► Intervention 72 h au plus tard après le 1^{er} appel du consommateur. ■■

COMMUNICATION SFS INTEC : DES OUTILS DYNAMIQUES



SFS Intec dynamise son activité pose-de-fenetre.com en mettant son site Internet et son catalogue au goût du jour.

► La formule papier s'est étoffée ... Les poseurs de menuiseries PVC et aluminium trouveront, dans un seul et même ouvrage, des renseignements indispensables sur les fixations, l'étanchéité et les pattes ainsi que des solutions à leurs applications grâce aux plans 3D, photos, références et fiches techniques de SFS Intec.

► La version électronique s'est convivialisée ...

► Accès plus direct aux produits

► Offre commerciale revisitée

► Process de commandes simplifié

Ces deux outils SFS Intec sont très complémentaires et faciliteront, grâce à ses nouveaux atouts, la vie des professionnels de la menuiserie PVC et aluminium ! ■■



Super Spacer®

QUEL TYPE D'ESPACEUR AVEZ-VOUS DANS VOS FENÊTRES ?

INFORMEZ-VOUS SUR LA TECHNOLOGIE WARM EDGE ET LE SUPER SPACER®
ET DECOUVREZ COMMENT ELLE AIDE LES ENTREPRISES A AUGMENTER
LEURS VENTES EN FRANCE.

L'espaceur de vos fenêtres :

- Aide-t-il manifestement les propriétaires de logements à économiser de l'argent sur leurs factures d'énergie ?
- Est-il 1500 fois plus isolant et réduit-il de 94% les déperditions de chaleur d'un bâtiment par rapport aux espaceurs en aluminium ?
- Est-il aussi esthétique avec son profil discret dans la vitre ?
- Conserve-t-il des performances remarquables même à des températures aussi extrêmes que -40° et +120° ?
- Diminue-t-il jusqu'à 70% la condensation ?
- Est-il devenu enfin crédible avec plus de 300 millions de mètres fabriqués chaque année ?
- Aide-t-il vos vitrages à se démarquer de ceux de vos concurrents ?



Si
vous souhaitez
bénéficier de tous les
avantages ci-dessus
pour vos vitrages,
demandez le
Super Spacer®.

Ce sont parfois les
composants les
plus petits qui font
toute la différence.

Reproduction avec l'aimable autorisation de Green Building Store

Votre contact : Mr. Alain Monribot , mobile +33 (0) 687.689654

www.superspacer.com

Edgetech Europe GmbH

Glabacher Strasse 23
52525 Heinsberg
Allemagne

[tél] +49 (0)2452.96491.0
[fax] +49 (0)2452.96491.11
[courriel] info@edgetech-europe.com

 **Edgetech**
A **Quanex** Building Products Company





OuvertureS : LANCEMENT DU CLUB CONFIANCE

C'est à Lille que s'est déroulé le 12^{ème} congrès d'OuvertureS, le réseau spécialiste de la vente et de la pose de menuiseries. Les 60 adhérents du réseau ont pu participer à de nombreux ateliers pratiques et de découvrir en avant-première le nouveau programme de fidélisation d'OuvertureS : le Club Confiance. Très novateur dans la profession, ce lancement a été très bien accueilli par les professionnels. A la suite de la réunion plénière, temps fort du congrès, les adhérents ont pu suivre des formations dédiées sur des thématiques bien définies, le tout animé par les spécialistes phares du réseau. Les 6 ateliers proposés : la certification pose, la communication locale, la gestion du temps de travail, les nouveaux outils 2013, la fenêtre

de demain, l'argumentaire produit. Ce congrès a été aussi l'occasion pour les adhérents de passer des moments de détente uniques et chaleureux dans la « capitale du Nord » : découverte gourmande de Lille, soirée Lilloise près de la Grande Place, etc. Le groupe a eu la chance également de rencontrer l'égérie du réseau, Jean-Luc, lors du cocktail d'initiation. Guillaume le Goff, animateur du réseau, dresse le bilan de cette 12^{ème} édition : « L'objectif de tout congrès est de booster l'ensemble des troupes pour l'année à venir, mais ce Congrès 2013 a atteint cet objectif au-delà de nos espérances ! Tous les adhérents sont repartis confiants en cette nouvelle année qui sera encore difficile mais pleine d'opportunités. » ■■



EN BREF

ÇA BOUGE CHEZ MONSIEUR STORE !

Avec déjà 80 adhérents et plus de 110 points de vente dans l'hexagone, le réseau MONSIEUR STORE continue de s'agrandir et de recruter de nouveaux associés. Les adhérents restent tous maîtres de leur affaires, tout en bénéficiant des avantages du groupe et en mutualisant leurs moyens pour grandir ensemble. Leader du multi-produits sur les marchés de la protection solaire, de l'aménagement d'espace et des solutions de fermeture pour l'habitat, Monsieur Store s'impose comme un réseau vivant et dynamique ! A noter l'ouverture de deux nouveaux magasins : Installée à Lille depuis 1991, la société SQUARE STORE, membre du Groupement Monsieur Store ouvre un deuxième magasin de 150 m² à Wasquehal dans la zone de la Pilaterie et un nouveau magasin de 90 m² vient d'ouvrir à Eysines près de Bordeaux. ■■

DÉVELOPPEMENT RÉSEAU RÉNOVAL : DE NOUVEAUX CONCESSIONNAIRES



Démarrage en force pour le Réseau Rénovail Vérandas en début d'année avec une nouvelle convention et l'intégration de cinq nouveaux concessionnaires !

La convention annuelle du Réseau s'est déroulée à Bruxelles début Février, réunissant 60 participants et placée sous le signe des 30 ans. Technique, nouvelle gamme, qualité, commerce et marketing étaient à l'ordre du jour, le point final étant la découverte du plan média 2013 (télé et radio nationales). Les conférences animées et enrichissantes,

(témoignant d'une réelle implication des membres du Réseau) se sont terminées par une soirée Réunionnaise, clin d'œil au Challenge lancé par Rénovail à ses membres - et dont le prix est un voyage à l'île de la Réunion !

Les cinq nouveaux concessionnaires, qui ont ainsi fait connaissance avec leurs homologues sont : Interval Création dans le 82, Mille et Une Vérandas dans le 62, Wargel Home Concepteur dans le 67, Menuiseries des caps dans le 22 et Sunsia en Corse. ■■

CONVENTION

Cette année, c'est Lisbonne qui a été choisie pour accueillir les 80 membres du réseau agréés Faac. Quatre jours intenses au cours desquels se sont succédés des temps de travail mais aussi une découverte ludique du pays et de ses spécialités culinaires... L'équipe Faac a présenté l'ensemble des nouveaux produits 2013 au réseau ainsi que les opérations commerciales et marketing qui s'y rattachent. La grande nouveauté 2013 est le lancement du site marchand des agréés Faac : www.faac-web-store.fr ■■



CONGRÈS

19^{ÈME} CONGRÈS D'ART & FENÊTRES À CANNES



En début d'année, le réseau spécialiste des menuiseries sur mesure Art & Fenêtres, a réuni ses 200 adhérents dans une ambiance conviviale, pour participer à de nombreux ateliers de formation. La réunion plénière avait pris cette année la forme d'un journal télévisé avec l'interview d'adhérents pour approfondir ensuite en effectifs réduits les différents sujets, ils devaient choisir 3 ateliers parmi les 9 proposés : Communication et Web, Concurrence, Innovations produit, Réglementation thermique 2012-2015 / Bâtiments basse consommation, Certification pose fenêtres et portes, Gestion du temps et des priorités, Gestion de crise : les indicateurs à surveiller, Vendre, coacher et manager, Prospection. À noter le grand succès pour l'atelier produit qui a pris cette

année la forme d'un mini-salon au sein duquel les directeurs d'usines et les adhérents ont pu échanger sur les innovations produit à venir. Pour cette édition 2013, le rendez-vous était fixé sous le soleil de la croisette cannoise. Animé par Jacky Le Calvez et son équipe, ce moment privilégié a permis de dresser les grandes lignes de l'année à venir. Ce congrès a aussi été l'occasion pour les adhérents de passer des moments de convivialité sur la croisette : après avoir visité les alentours cannois et découvert le monde des fleurs et du parfum à Grasse, tous les congressistes se sont retrouvés pour le dîner de gala, bouquet final de l'événement. Place à la fête : dîner gastronomique, spectacle, soirée dansante, et activités à la carte étaient au programme... ■■

STMO
cintrage
LE savoir-faire du cintrage à façon
à votre service !

Professionnels de la menuiserie métallique,
rejoignez **STMO** pour vos besoins en **cintrage**
de **profilés acier** et **alu, brut** ou **laqué**

Cintrer est notre métier

Chassis circulaires finis, prêts à poser consultez-nous

Vous avez du cintrage ? Pensez STMO

www.stmo.fr
65 rue Kléber - 35300 FOUGERES - contact@stmo.fr
Tél. **02.99.94.30.18** - Fax **02.99.99.65.18**

SOLUTION LE PRÉCADRE + de FenêtréA



Le **précadre** + de FenêtréA est un système astucieux pour une construction simple rapide et économique. Grâce à un système prêt à l'emploi, cette solution constructive et brevetée permet une importante économie de main d'œuvre avec une installation rapide et simplifiée



des menuiseries, tout en respectant le DTU. L'optimisation entre la paroi extérieure et la fenêtre permet une excellente performance thermique et acoustique : couplé aux menuiseries PVC Therma+ (82 mm), le précadre + offre une performance U_w de $0,73w/m^2/K$.

Cette performance thermique est appropriée pour les bâtiments BBC ou passifs. Un gain thermique de 7 à 10% sur toute la surface vitrée par rapport à un précadre bois pour le couple fenêtre/précadre. Ce précadre peut s'intégrer à toutes les fenêtres et bloc baies du marché (PVC, Alu, bois) avec ouverture des vantaux à 180° et une ventilation en mode oscillo-battant maximal (pose au nu intérieur). Il assure une parfaite étanchéité à la jonction mur/fenêtres et une excellente performance acoustique.

Ce produit FenêtréA Nature est assuré sans plomb, ni métaux lourds et issu du recyclage des chutes de fabrication de FenêtréA à plus de 80 %. Il s'intègre à tous les coffrages isolants pour béton du marché. Epaisseur du mur de

290 à 450 mm. Une coulée du béton sécurisée avec la visualisation du niveau béton au travers de la feullure d'attente. A noter une excellente tenue mécanique pendant la coulée grâce à la possibilité de rajouter des étais avec les supports fournis en standard.

Parfaite tenue mécanique en situation grâce à son système de double queue d'aronde (pattes à sceller possibles si besoin). Les options de fenêtres sont intégrées : possibilité de portes fenêtres à seuil alu respectant les normes pour personnes à mobilité réduite (PMR). Possibilités d'installation de bloc baies : coffre non visible de l'extérieur doté d'une trappe de visite intérieure, ne dégradant pas la performance thermique de la fenêtre. ■■

PORTAIL DC PRODUCTION PRÉSENTE 17 NOUVEAUX MODÈLES

Pas moins de 17 nouveaux modèles de portails pour DC Production qui propose, grâce à des profilés personnalisés, des gammes aux lignes contemporaines adaptées à l'architecture tendance des pavillons et résidences d'aujourd'hui. Portails et portes d'entrées peuvent ainsi s'harmoniser en toute élégance. La gamme pavillon propose un nuancier de 15 coloris et permet des dimensions de portails allant jusqu'à 1800 de hauteur x 4000 de largeur et la gamme résidence peut atteindre des

dimensions intéressantes : H 2000 x L5000. Tous les modèles de portails sont disponibles en version battant ou coulissant, avec une ouverture automatique ou manuelle. DC Production offre la possibilité de créer son portail selon ses envies : Tôles lisses ou perforées, PMMA, une palette de coloris très variés : tout est mis en œuvre pour personnaliser les différents projets de réalisation. Tous les portails proposés sont motorisables ce qui permet d'être conforme aux exigences des normes CE (EN 13241-1). ■■



TERRASSE LE RIDEAU DE VERRE SOCOVER

Socover propose à ses clients, un rideau de verre « Socover Acristalia » pour fermer de façon extrêmement discrète les balcons, terrasse ou

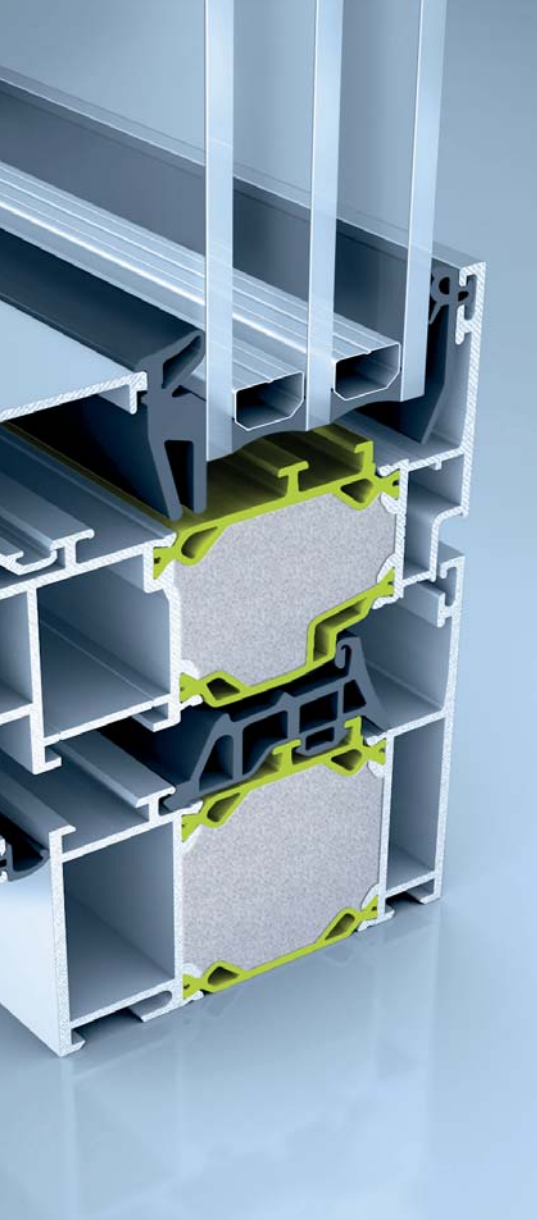
loggia, afin de conserver à la fois la lumière et l'esthétisme de ce lieu de vie ouvert sur l'extérieur et pouvoir en profiter toute l'année. Le Rideau

de Verre est une paroi vitrée pouvant atteindre 3 m de hauteur. Sans montants verticaux intermédiaires, il est de par sa conception, totalement transparent, presque invisible. Ouvert et replié sur le côté, l'espace est dégagé, et fermé, il procure une bonne protection contre les intempéries et une vision panoramique

des lieux. « Le Rideau de verre est un concept fortement développé en Europe du Nord et en Espagne, mais curieusement, méconnu en France » explique Jean-Paul Emard, dirigeant de la société Socover. Socover a donc conclu un accord avec la société Acristalia, fabricante et conceptrice du Rideau de Verre en Espagne, afin de le fabriquer en France. Et depuis deux ans, il est fabriqué chez Socover à St Jean d'Angély. Le Rideau de Verre Socover Acristalia est proposé et installé sur toute la France par un réseau de distributeurs. ■■

www.lerideauverre.net





Des systèmes porteurs d'avenir

Grâce à ses solutions en aluminium et en composés d'aluminium à la fois novatrices et durables destinées à l'enveloppe des bâtiments, heroal bénéficie depuis plusieurs décennies de la confiance des architectes, des maîtres d'œuvre et des monteurs. Les planificateurs apprécient les systèmes heroal pour les nombreuses possibilités d'aménagement qu'ils garantissent et les maîtres d'œuvre sont convaincus par leur fiabilité et leur capacité de concrétisation de souhaits individuels. Quant aux partenaires d'heroal, ils profitent de la rentabilité et de l'efficacité à toute épreuve qu'offrent des solutions systèmes professionnelles. heroal : quand le système fait toute la différence.

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

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

Österwieher Str. 80 | 33415 Verl (Germany) | Tél. +49 5246 507-0 | Fax +49 5246 507-222 | www.heroal.com





INTERVIEW

LA PROBLÉMATIQUE DE LA CONCURRENCE EUROPÉENNE

Jos Lenferink, Président de Veka France..

Président depuis 2004 de Veka France, Jos Lenferink a souhaité s'exprimer sur la problématique de la concurrence européenne pour les industriels du marché de la fenêtre et les entreprises du second œuvre. Jos Lenferink s'est vu confier depuis peu la responsabilité de la zone « SWENA » (South-West Europe, North Africa) composée des marchés français, espagnol, portugais et nord-africain afin de représenter les valeurs de qualité, de fiabilité et d'engagement chères à Veka depuis de nombreuses années. Sa « mission d'ambassadeur » sera basée sur la mise en place d'un système de management à l'échelle SWENA reposant sur un concept « Vision 2015 » qui recense 7 points essentiels (représentés par les 7 étoiles qui entourent désormais le logo Veka). Les 7 engagements suivants expriment la puissance du groupe Veka : une orientation client appuyée d'une volonté de proximité et d'accompagnement, une gamme de produits très performante, une fiabilité au niveau de la production et des délais de livraison, une pérennité au niveau de l'organisation grâce aux résultats financiers, la qualité du personnel (leurs compétences et leurs qualités humaines), l'engagement environnemental et sociétal, et enfin la maîtrise des risques.

L'Echo de la Baie : *Vous avez souhaité vous exprimer sur la problématique de la concurrence européenne sur le marché français. Quelles sont vos convictions ?*

Jos Lenferink. L'ensemble du marché français de la fenêtre est depuis un an environ confronté à une nouvelle concurrence de fabricants ou revendeurs de menuiseries en provenance des Pays de l'Est. Ceci au moment où nous traversons une période particulièrement difficile de crise économique, de baisse de marché, de perte de repères et de manque de perspectives de croissance. Nous sommes pleinement conscients que ce sujet est important et délicat, pour nos clients, et pour tous les acteurs du marché français. La préoccupation de VEKA FRANCE mais aussi du Groupe VEKA a toujours été le développement et l'accompagnement de ses clients ; cette problématique est donc un enjeu majeur pour nous aussi. Nous avons surfé pendant quelques décennies sur une longue vague de croissance quasi automatique et répétitive où la part de marché des menuiseries PVC est passée de 0 à 64 % ou de 0 à 8,5 millions de fenêtres PVC vendues chaque année. Durant toute cette période, il n'était pas forcément nécessaire de repenser profondément son business model ni de chercher de la croissance hors de nos frontières... Les événements récents nous poussent à reconsidérer le positionnement stratégique de nos entreprises, non pas simplement au niveau local, départemental et régional, mais aussi à l'échelle nationale et européenne.

Quels sont les engagements du groupe Veka sur la scène européenne ?

VEKA, première marque mondiale, n'a qu'un métier et est la seule entreprise familiale de son secteur non cotée en bourse. Nous sommes un peu atypiques et sommes considérés partout dans le monde comme un partenaire de qualité, de fiabilité, de notoriété et de responsabilité sociétale, qui s'engage auprès de ses clients pour une réussite commune et durable. C'est le cas en France, mais aussi en Allemagne, en Angleterre, en Espagne, aux Etats Unis, en Amérique Latine, en Asie, en Russie, comme dans les Pays de l'Est, aujourd'hui membres de la Communauté Européenne. Néanmoins, VEKA FRANCE est un industriel français qui défend aussi les intérêts de l'industrie française pour réussir et sauvegarder les emplois dans le secteur du second oeuvre du bâtiment de notre pays. C'est grâce à la solidarité de la direction du Groupe VEKA que VEKA SAS a pu investir, exclusivement pour le marché français, plus de 10% de son CA annuel sur plusieurs années, dans l'extension de son usine, dans l'élargissement de sa gamme et dans une nouvelle entité de production de plaxage ; je rajoute que notre groupe a de nouveau investi 8,5 Millions d'Euros en 2012 sur le territoire français, à Troyes, dans une usine de recyclage de menuiseries PVC en fin de vie. L'ensemble représente pas loin de 30 millions d'euros en 10 ans ! C'est donc grâce à la performance du groupe VEKA partout dans le monde que tous ces investissements et initiatives spécifiquement français sont possibles.

Les spécificités de la fenêtre française sont elles un frein pour la concurrence étrangère ?

Le concept de la fenêtre française, atypique à cause de l'isolation par l'intérieur et de l'ouvrant à la française, nécessite beaucoup plus de profilés (dormants larges, dormants rénovation et battements monoblocs) que le concept de menuiseries d'autres pays, ce qui explique d'ailleurs l'existence de notre usine en France. Cette grande variété de profilés freine d'un côté notre productivité, mais de l'autre protège un peu notre marché, mais seulement un peu car à l'intérieur du marché européen personne n'a le droit de refuser de vendre des produits sous prétexte que l'acheteur est d'origine étrangère. L'Europe a d'ailleurs condamné à des peines extrêmement lourdes des industriels proches de notre métier pour non-respect du libre-échange ou entente concurrentielle. Cette complexité des gammes françaises est une des raisons des grandes difficultés auxquelles sont confrontés nos confrères purement nationaux. Une autre est leur concentration sur les marchés français et du sud de l'Europe aujourd'hui en difficultés, et en conséquence leur absence quasi totale sur des marchés émergents, en forte croissance. Enfin, une dernière raison est leur appartenance à différents fonds d'investissement en peu de temps avec, en conséquence, des stratégies peu stables. Afin de pouvoir survivre dans notre métier sur ce marché français devenu difficile où les acteurs se concentrent, où les prix de la matière première flambent, et la pression sur nos prix de vente ne cesse de s'accroître, nous avons plus que jamais l'obligation et de réussir à l'échelle mondiale pour compenser les difficultés ici, et d'exploiter les forces de notre groupe, et d'améliorer notre productivité. D'ailleurs, pour un extrudeur - gammiste majeur, la difficile conséquence du marché européen non abouti est de devoir accueillir, annuellement, environ 75 audits d'Organes de Contrôle Nationaux (qui ont souvent leurs propres normes, outils de mesure et habitudes). La fenêtre française est très différente de la fenêtre des Pays de l'Est, ce qui nécessite une fabrication spécifique et plus onéreuse. Notre marché aussi est très différent avec nos normes, nos habitudes de pose, notre langue et notre culture, et il n'est pas si simple que cela de s'y adapter. La distance souvent supérieure à 1 200 km est aussi un vrai handicap. Le marché de la menuiserie reste dans la grande majorité des cas un marché du «sur mesure» où la proximité est importante. Enfin l'impact environnemental et économique du transport entre les Pays de l'Est et la France sera croissant. La fenêtre des pays de l'Est est par contre quasi identique à la fenêtre allemande, l'Allemagne est un voisin très proche de ces pays, et beaucoup y parlent l'Allemand et y ont de la famille. En conséquence,

l'Allemagne est confrontée depuis plus de 10 ans à la vente de menuiseries étrangères sur son territoire. Pourtant, la part des menuiseries vendues en Allemagne, mais produites ailleurs ne serait que d'environ 12% et les assembleurs allemands ont dans l'ensemble su résister. Partiellement cela s'explique par la croissance du marché, mais aussi par la capacité d'adaptation des entreprises allemandes à cette nouvelle concurrence.

Le marché français reste t'il attractif ?

Le début de l'intérêt pour la France date d'il y a quelques années quand la France était un marché séduisant alliant croissance et rentabilité. C'est aussi un pays formidable où les étrangers aiment bien se rendre ! Il est vrai, aussi, que les entrepreneurs des pays de l'est européen émergents considèrent l'Europe comme une opportunité de marché et non pas seulement comme une menace. Rien n'empêche dans l'autre sens les entrepreneurs français de s'implanter eux aussi à l'étranger, aussi difficile que ce soit, pour bénéficier des mêmes conditions. Pour y arriver il faudrait nous ouvrir à d'autres cultures, appréhender le commerce international et donc maîtriser les langues étrangères. Je pense par contre que pour beaucoup d'entreprises des pays de l'Est, il y a aujourd'hui d'autres marchés plus faciles d'accès et plus prometteurs que la France, et il se peut donc que leur intérêt diminue.

Selon vous, quelles peuvent être les actions des industriels français ?

Les fabricants polonais de menuiseries ont perçu des subventions importantes du gouvernement polonais mais aussi de la Communauté Européenne pour exporter leurs fenêtres en Europe. Ces subventions ont contribué à la campagne de promotion polonaise récente et à la présence du syndicat polonais lors du dernier salon Equip'baie à Paris. Le Syndicat Professionnel Allemand de la Fenêtre a, dès le 27 septembre dernier, interpellé «Bruxelles» pour subventions non justifiées. Les syndicats italien, danois, baltes et français s'y sont également associés. Il serait logique que l'Europe agisse de façon juste afin de donner les mêmes armes à tous.

Est-ce uniquement le coût de la main d'œuvre qui fait la différence ?

La part main d'œuvre, aussi différente soit-elle, ne représente qu'une partie du coût de revient d'une menuiserie. L'autre est, en très grande partie, un ensemble de coûts composé du degré d'automatisation, de la productivité, du vitrage, des profilés, des quincailleries, des coûts logistiques et de commercialisation et des impositions. Le prix de vente d'une menuiserie dépend encore moins du seul coût de la main d'œuvre. Interviennent dans le prix de vente d'une menuiserie, des notions de valorisation de marque, d'image, de largeur d'offre (PVC+ALU+BOIS et autres produits), d'enracinement régional, d'une identité de différenciation, de valorisation du «made in France» et de l'«origine Française Garantie», de certification NF Cstbat, de labels, de certification pose, et de performance commerciale dont la capacité à chercher un client plutôt que de l'attendre.

Etes-vous confiant en l'avenir ?

Le groupe VEKA se porte très bien et nous poursuivrons notre croissance en nous appuyant autant sur la qualité allemande que sur la formidable créativité française. Je suis confiant que nous serons ensemble, avec nos clients, encore meilleurs et plus solidaires demain, en cherchant la compétitivité plutôt que la protection. VEKA offre une très large palette de services et conseils à ces clients pour réussir sur nos marchés aujourd'hui difficiles : informations normatives, analyses de marché et analyse concurrentielle, action de fidélisation de nos clients, assistance technique pour une productivité optimale, formation des équipes de vente de nos clients, aide à l'acquisition de nouveaux clients, formation de pose, mise à disposition de supports de présentation et argumentation, aides concrètes et spécifiques à la vente pour chaque segment : chantier, neuf, rénovation, vente aux ARI, aux particuliers, réseaux, enfin supports de communication et notoriété. La marque Veka est très connue du grand public, c'est essentiel pour les affaires. En terme de notoriété, entre autres, nous avons définitivement une grande longueur d'avance que beaucoup nous envie. ■■

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



ELS⁵⁵⁰ ISOTOIT[®]



écoutez le silence



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



PROTECTIONS SOLAIRES : AVANÇÉES EN CLIMAT HOSTILE

Store banne Ates.

La crise économique semble vouloir prendre ses quartiers d'été en Europe. Mais inutile de jouer les fatalistes pour autant, même si le climat s'en mêle ! Face à l'adversité, certaines entreprises se mobilisent et prennent l'initiative de valoriser la production française, par le biais par exemple du label « store d'origine contrôlée ». D'autres affinent leurs offres produits ou de services et continuent d'investir dans l'outil industriel. La réussite est à ce prix. Gros plan sur un marché qui ne manque pas de ressources positives.

Réalisé par Agnès Denoix Molina

PROTECTION SOLAIRE : UN MARCHÉ EN BERNE

L'année 2012 s'est révélée particulièrement compliquée à gérer pour les professionnels de la protection solaire. Une étude récente MSI sur le marché français du store en 2012 confirme ce constat.

En 2012, les facteurs ralentisseurs au développement n'ont pas manqué : croissance stagnante, pays européens surendettés, chômage accru, austerité budgétaire, élections présidentielles, moral des ménages au plus bas, réduction des aides gouvernementales, etc. Côté entreprises, les dépôts de bilan s'accumulent.

Alors certes, les stores extérieurs reculent. Mais tous les produits ne sont pas logés à la même enseigne. Selon une récente étude MSI, le marché français des stores extérieurs en 2012 baisse de 7% en volume (tous types de stores confondus) après avoir connu 2 années de croissance, en 2010 et 2011. Cette réduction des commandes s'explique en partie par des conditions météo particulièrement défavorables : fortes pluies au printemps et début d'été maussade.

« On ne peut pas accuser le climat de tous les maux, tempère Jean-Marc Millord Directeur commercial Griesser. Beaucoup de sociétés ont une trésorerie exsangue. Les prix ont chuté, entraînant une course aux volumes et donc des difficultés accrues pour les entreprises les moins solides ».

Les stores bannes et les stores à projection très dépendants de la météo, ont tout de même plus souffert (-15% au global) que les autres.

« Le marché des protections solaires haut de gamme résiste mieux à la crise, précise cependant Christophe Pichot Directeur Commercial Soliso Europe. Les pergolas à lames orientables ou à

toile se vendent bien, même si les tarifs restent élevés. Ce sont des produits en développement. Ils permettent de créer un espace à vivre sans permis de construire. Ils se retrouvent donc parfois en concurrence avec les vérandas ».

Baisse des budgets et concurrence sauvage

De leur côté, les ventes de stores verticaux se maintiennent à peu près, même si elles ont un peu souffert du ralentissement des constructions en tertiaire. Sven Asmussen Directeur Général

 **Storipro**
Solutions pour protection solaire et moustiquaire

NOUVEAUTÉ 2013 !

DÉCOUVREZ
NOTRE NOUVELLE
**Sélection
Produits !**

Tél. : 05 61 97 71 71



© Storipro - MOPL 27

STORES INTÉRIEURS

STORES EXTÉRIEURS

MOUSTIQUAIRES



www.storipro.com

Zac de Masquère - Autoroute A64 sortie N°23 - 31220 Cazères sur Garonne
Tél. : 05 61 97 71 71 - Fax. : 05 61 97 71 72 - Mail. : infos@storipro.com

d'Ates constate en effet une régression des projets de grande ou moyenne envergure en 2012, résultant en partie des coupes franches dans les budgets publics et notamment régionaux.

M. Millord remarque également que « les stores toile verticaux ont connu une concurrence sauvage. Il faut aujourd'hui plus se battre sur les prix. Mais il vaudrait mieux éviter ce qui s'est déjà fait avec le volet roulant, en nivelant le produit vers le bas». Enfin les brise-soleil orientables se comportent plutôt bien et semble poursuivre leur développement à un rythme soutenu (nouvelle croissance à deux chiffres en 2012, avec un peu plus de 100 000 unités).

« Le BSO est un petit marché en évolution positive qui concurrence parfois aussi le volet roulant et le store toile, ajoute M. Millord. La réglementation thermique nous a tout de même fait progresser, notamment grâce aux constructions BBC ».

Un intérieur un peu plus stable

A l'intérieur, selon MSI, le marché français des stores sur-mesure s'avère globalement stable en 2012. Mais là encore, tous les produits ne subissent pas le même sort. Les stores vénitiens et les stores plissés enregistrent quelques revers. A l'inverse, le segment des stores à enroulement se maintient en hausse, tandis que celui des stores bateau remontent depuis 2011.

« Le store à enroulement a bien évolué et c'est complexifié, indique Nicolas Barros Directeur Commercial et Marketing Franciaflex. Les offres plus « professionnelles » se multiplient : produits à zone

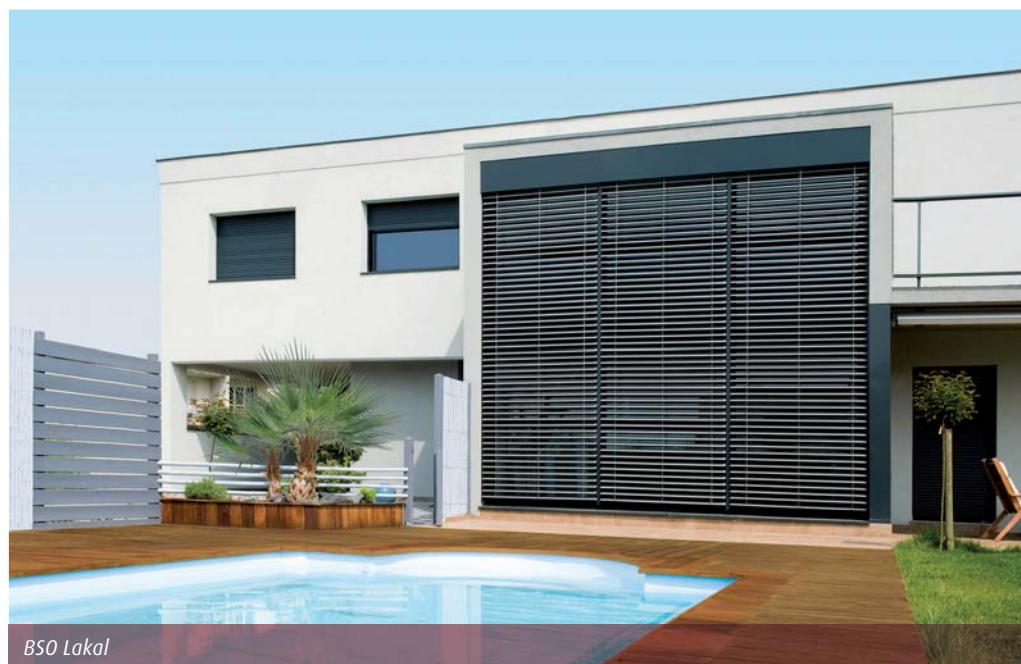
claire et opaque « night and day », coulisses, coffres, design recherché, occultation etc... Parallèlement, je constate que les stores vénitiens sont en régression, même si les volumes sont toujours importants. Mais il faut savoir que beaucoup sont fabriqués à l'étranger ».

Et la RT 2012 dans tout cela ? Pourra-t-elle offrir une impulsion bénéfique au secteur ?

Pour Christophe Pichot « La RT 2012 a un impact très relatif sur les ventes de protections solaires. Tant qu'il n'y aura pas de lois, de règles claires et surtout de contrôles, elle ne sera pas bien appliquée.

« Certains architectes travaillent vraiment avec la protection solaire, mais beaucoup utilisent d'autres systèmes et considèrent encore ces produits comme la dernière roue du carrosse...

Pourtant le store est un élément à part entière de la façade. Elle offre une véritable plus-value aux occupants en matière de confort lumineux et thermique ».



BRISE-SOLEIL KANOPÉE, la formule idéale !



LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE AVEC LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE POUR TOUS VOS PROJETS.

Les nouveaux Brise-soleil KANOPÉE viennent compléter nos solutions de gestion énergétique, en s'accordant aux exigences actuelles de consommation d'énergie et d'amélioration du confort d'été.

Pratique, esthétique, adaptable, orientable... KANOPÉE est disponible en version lame ou cadre et déclinable dans une offre illimitée de coloris.

Profitez aussi du simulateur 3D disponible en ligne pour imaginer au plus près vos brise-soleil et obtenez une information sur les gains énergétiques.



**SIMULATEUR DISPONIBLE SUR
WWW.PAKTE-SERVICES.COM**

POUR GAGNER EN PERFORMANCE, ÉTUDIONS ENSEMBLE VOTRE PROJET : projet@kawneer.com



Scannez ce QR Code
ou retrouvez-nous sur :
WWW.KAWNEER-FRANCE.COM

KAWNEER
Design & Performance

« STORE D'ORIGINE CONTRÔLÉE » : UN COLLECTIF DE QUALITÉ

Lors du dernier salon Equip'Baie 2012, cinq entreprises spécialisées dans la fabrication de store annonçaient la création de la première charte officielle de qualité «Stores d'Origine Contrôlée ». Effet d'annonce ou annonce suivie d'effets ? Six mois après, nous avons voulu en savoir plus.



Nicolas Barros Directeur Commercial et Marketing Franciaflex.

Le label « Store d'Origine contrôlée » rassemble à ce jour des entreprises d'envergure du secteur de la protection solaire en France : Franciaflex, Faber, Griesser, Soliso Europe et Ates. « Il se base sur 3 piliers : le respect des normes, une fabrication de qualité réduisant ses impacts environnementaux et un engagement social » indique Nicolas Barros, Directeur Commercial et Marketing Franciaflex. Mais pourquoi une telle démarche ? N'est-ce pas aussi une façon de se protéger de la concurrence ? La réponse des protagonistes est sans ambiguïté : il s'agissait de créer une véritable synergie et de mutualiser les efforts.

« Nous sommes actifs depuis longtemps sur le marché du store et nous avons tous identifié la nécessité de parler de ses valeurs, de réaliser une communication responsable et de ne pas seulement vendre un prix. Mais nous restons concurrents sur le terrain » assure Sven Asmussen, Directeur Général d'Ates.

« Nous intervenons dans un cadre clair et transparent... Nous avons signé une charte de libre concurrence. Cette charte valide le fait que nous

ne sommes pas dans l'entente commerciale, mais bien dans une démarche de qualité » ajoute Nicolas Barros.

« N'importe quel industriel fabricant en France peut adhérer à notre démarche et il n'y a pas de prix d'entrée. Mais il doit vraiment s'engager à respecter les règles et accepter de laisser entrer les adhérents concurrents dans son usine pour une vérification. Car il ne s'agit pas ici d'une auto-validation, mais d'une validation vérifiée collectivement » précise Jean-Marc Millord, Directeur commercial Griesser.

Se battre à armes égales

Il faut dire que dans le contexte économique actuel, une telle démarche s'avérait plus que nécessaire.

« Certains intervenants du marché ont dénaturé le produit store, notamment étrangers. Résultat : le client achetait un produit, mais la fiabilité n'était pas forcément au rendez-vous. Là nous réalisons vraiment une promesse de qualité pour nos clients. Nous nous engageons à livrer un produit conforme à sa demande, » affirme M. Millord. « Une façon aussi de rééquilibrer le marché, afin de se battre à armes égales... Nous remettons enfin la qualité au goût du jour...

La prise en compte de l'impact environnemental est aussi dans l'air du temps et va devenir une réalité économique. Nous avons choisi de prendre les devants, nous sommes tous points de collecte de toiles (pour le recyclage) par exemple, et il est important de communiquer aussi là-dessus. Il faut vraiment initier le mouvement. L'environnement est un réel enjeu ».

Mais quelle a été la perception des professionnels sur le terrain ? Les premiers résultats semblent très encourageants.

« Sur le terrain, j'ai constaté que le relai se faisait facilement avec les forces de vente, avec un effet



Pour les côtés ensoleillés de la vie.

Esthétisme
Faible encombrement
Bras à double câbles gainés
Motorisé et avec automatismes

Tél. 03 88 85 61 90
www.schenkerstores.com

Schenker
Stores

 SWITZERLAND'S NO.1

boule de neige. Il faut rassurer le client, mettre plus en avant le rôle du store dans les réglementations thermiques et parler de ses valeurs intrinsèques » confie Christophe Pichot Directeur Commercial Soliso Europe. « L'information passe bien et je n'ai reçu aucune remarque négative jusqu'à présent. La plupart des clients venus sur notre stand au salon Equip'Baie 2012 se souviennent du message. La notion de produit français a particulièrement été appréciée et semble aussi être prise en compte dans la décision finale d'achat ».

Un engagement social

Les entreprises engagées dans la démarche entreprennent d'ailleurs actuellement de gros efforts de communication.

« Nous souhaitons surtout informer les professionnels, architectes, installateurs, et nous avons récoltés d'excellents retours du salon Equip'Baie 2012 » indique Nicolas Barros. « Le logo est présent sur nos bons de commandes, nos devis, nos documentations » précise Sven Asmussen.

« Nous devrions bientôt créer un site internet consacré au store d'origine contrôlée » ajoute Jean-Marc Millord. « Nous avons aussi un véritable engagement social. Fabriquer en France coûte certainement plus cher, mais le coût de transport est réduit. Nous garantissons des délais de livraison très courts, une meilleure maîtrise de la fabrication et de la qualité par la proximité. Nous garantissons également le maintien des emplois manufacturiers en France. Nous nous battons au quotidien pour cela ».

« Nous avons vraiment une vision commune du métier d'assembleur industriel », conclut Christophe Pichot. « Nous souhaitons donner un nouvel élan à notre métier et le mettre en valeur... Nous sommes fiers de fabriquer un produit de qualité et dans le respect des normes. La fabrication française c'est important. Dans le contexte actuel, c'est vraiment le bon moment pour en parler ! »



Jean-Marc Millord Directeur Commercial Griesser.



Christophe Pichot Directeur Commercial Soliso Europe.



Sven Asmussen Directeur Général d'Ates.

Sunworker® Cristal

Une solution textile innovante et tendance pour un usage extérieur.

Sunsquare® pictures



- **Filtre la lumière du jour** de façon optimale tout en **protégeant de la pluie**
- **Un tissage de qualité** qui offre une très bonne visibilité et une excellente résistance à la déchirure
- **Protège à la fois** des rayons **UV**, de la **chaleur** et de la **pluie**
- Un look **impeccable**
- **Facile** d'entretien



www.dickson-constant.com


DICKSON®
innovative textiles for your world

RACHEL TRAMEUR
HIGH RESISTANCE WEAVE
by DICKSON®

WARRANTY
MASS
DYED
COLOURS

WARRANTY
5
YEARS

DE NOUVELLES OFFRES MIEUX CIBLÉES

Finies les innovations sans lendemain ! Dans un contexte économique difficile, chacun s'active pour coller au plus près aux désirs et besoins de ses clients. A quelques exceptions près, il en résulte un certain nivellement de l'offre... vers le haut. Ce qui ne pourra que satisfaire le client final, trop souvent déçu dans le passé.



Pergola bioclimatique Aidap.



Système Novatop Q.Bus® de Baumann Hüppe.

Le marché des pergolas résume à lui seul cette montée en gamme. Certes, il est aujourd'hui possible d'obtenir pour une somme modique via internet, des abris de terrasse livrés en 10 jours chrono. Mais inutile de préciser que leur tenue au vent ou à la pluie sera plus que limitée... Nous ne parlerons donc ici que de produits fiables, fabriqués par des entreprises sérieuses. A l'intérieur, déco et technique s'associent pour créer des produits tendance et flexibles, à l'image des diverses stores « duo » proposés cette année, capables de moduler la lumière en jouant sur le positionnement de bandes ou de deux textiles différents. Enfin, si les BSO grignotent quelques façades aux dépens des volets roulants classiques, ces derniers n'ont pas dit leur dernier mot en version empilable ou orientable. Présage pourquoi pas, d'une future fusion.

Des pergolas sur tous les tons...

Commençons notre tour d'horizon nouveautés chez **Brustor**. Brustor élargit cette année sa gamme Outdoor Living avec 3 nouveaux modèles de pergola bioclimatique : le B-300 à toile

repliable, le B-400 avec Topscreens enroulables et une version murale B-500 avec toile repliable. Des portes coulissantes en verre et un éclairage LED encastré dans les lames, blanc ou à couleurs réglables pourront s'y adapter.

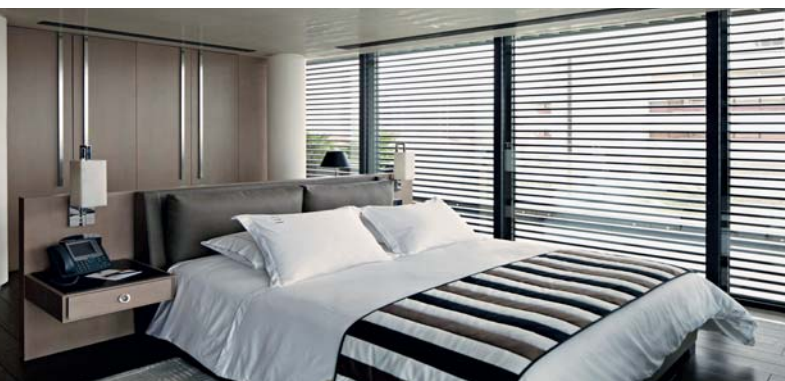
Le fabricant propose aussi de nouveaux screens Zip avec coffre semi-arrondi et un Windblocker (pare vent) doté d'un poteau renforcé et manipulable avec une seule poignée.

Chez **Baumann Hüppe AG**, le tout nouveau système Novatop Q.Bus® se différencie par son design et sa grande flexibilité, adossé à un mur, sur 4 pieds ou en plusieurs modules. La protection solaire s'effectue à l'aide de 2 stores motorisés, pour un placement optimal de la toile. Le mécanisme d'abaissement unique est breveté. Il permet à la fois de descendre le store vertical (doté d'une cassette intégrée dans la structure) jusqu'à un mètre et le store horizontal (possibilité d'ajouter des stores latéraux).

Chez **Aidap** la nouvelle pergola bioclimatique gère fort bien les apports solaires et l'étanchéité de toiture. Sa structure aluminium thermolaquée



Produit : Metalunic®



Protégez-vous d'un ensoleillement excessif et faites le automatiquement ! Comptant parmi les fabricants leaders sur le marché européen de la protection solaire, nous vous offrons des solutions adaptées pour profiter des rayonnements solaires tout en économisant de l'énergie. Vous aussi, misez sur

les systèmes de Griesser et sur une bonne protection solaire idéale du point de vue énergétique. Vous êtes intéressé ? Il suffit de nous appeler.

Griesser, protection solaire – automatiquement bien.

Griesser. Qualité suisse depuis 1882.
Griesser France S.A.S.
Siège social et usine, Z.I. de Nice – BP 96, 06513 CARROS CEDEX
Tél. 0820 611 611, info@griesser.fr, www.griesser.fr

 **GRIESSER**



Pergola Open Marquises T.I.R Technologie.



Pergola KUB Marquises T.I.R. Technologie.

(accessoires inox) peut s'adosser à une façade ou se poser indépendamment. La gestion des eaux de pluie s'effectue par des chéneaux en pente, orientés vers des tuyaux de descentes, dissimulés dans les poteaux de structure (récupération possible des eaux pluviales). Les lames aluminium de 270 mm (orientables jusqu'à 150°) sont motorisées. Les modules (maxi 4 mètres de large par 6 mètres d'avancée) peuvent s'équiper de nombreuses options telles que l'éclairage LED ou les stores de protection latéraux.

Passons chez **T.I.R. Technologie** qui développe sous la marque Marquises une nouvelle gamme de pergolas : 2 pergolas Store (Kub et Néo) étanches et résistantes au vent, ainsi qu'une pergola à lames (Open).

Les modèles Kub se caractérisent par un design très travaillé, avec un store vertical intégré (éclairage LED en option, jusqu'à 16 m² par module). L'offre Néo se décline en 2 versions : une version d'un module jusqu'à 4.5 m d'avancée et 18 m² de surface et une version (Néo +) pouvant compter jusqu'à 4 modules côte à côte, terminés par des lames fixes orientées très esthétiques.

Enfin, la pergola Open dispose de lames orientables jusqu'à 160° et d'un large choix d'options (LED intégré, version « Play » (audio ou vidéo intégré), fenêtres, BSO etc.).



Store Néo Marquises T.I.R Technologie.

... Et toujours plus étanches

Soliso Europe a choisi de mettre en avant cette année sa pergola Solineptune à fixer au mur, utile même sous pluie modérée. La toile (une seule pièce) présente des joints latéraux entraînant l'eau par gravité dans le chéneau frontal, qui ensuite s'écoule au sol via les poteaux. Son système d'ouverture/fermeture est silencieux. La manœuvre des chariots montés sur roulement à billes s'effectue grâce aux courroies crantées dissimulées dans les poutres latérales.



Solineptune de Soliso Europe.

RÉSEAU MONSIEUR STORE :

SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SOLAIRE ET DES SOLUTIONS DE FERMETURE

REJOIGNEZ-NOUS !



- **Développez** votre entreprise avec un réseau puissant et visible, leader multi-produits
- **Vivez** des moments forts de partage et de solidarité
- **Optez** pour la réussite professionnelle ET personnelle

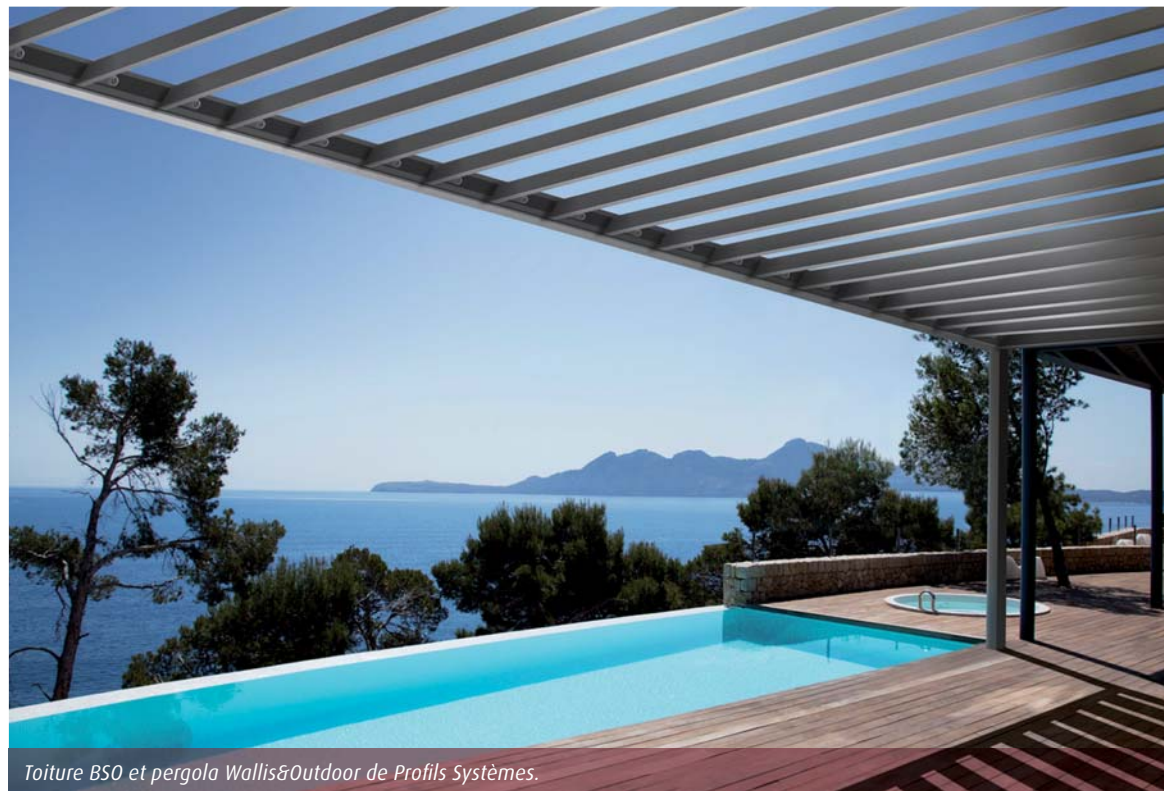
Ensemble, construisons votre réussite : **04 76 75 84 30**
ou **info-reseau@monsieur-store.net**



Monsieur Store

www.reseau-monsieurstore.fr





Toiture BSO et pergola Wallis&Outdoor de Profils Systèmes.

Chez **Profils Systèmes** la pergola /toiture BSO Wallis&Outdoor se distingue par son design et sa qualité : lames inclinables à 135°, visserie inoxydable non apparente, évacuation des eaux usées invisible, étanchéité garantie même à l'ouverture des lames après averse, motorisation intégrée, 400 teintes au choix, laquage garanti jusqu'à 25 ans et large choix d'option dont le brumisateur (capteur pluie/vent/neige, jusqu'à 7000 X 3500 mm et 3000 mm de hauteur).



Markis de Solisystème.

De son côté, le spécialiste de la pergola **Solisystème** continue à faire évoluer ses produits. Près de 2000 pergolas ont été posées en 2012. Il propose aujourd'hui une offre complète et exclusive à lames orientables (à 150°) sur-mesure. Ici encore, différentes options sont intégrables à la pergola : capteurs vent/pluie, stores latéraux, parois de verre, éclairage LED, stickers, chauffages radiants...



Pergolas bioclimatiques Solisystème.

À Lyon, les screens Soltis

font intelligemment de l'ombre au soleil.

Hôtel Golden Tulip **** - Architecte : Atelier d'architecture Hervé Vincent

Pionnier en matière de développement durable, cet établissement est le premier hôtel HQE en France.

Pour limiter au maximum ses besoins énergétiques, la surface vitrée orientée Est/Ouest a été limitée à 13 % et totalement équipée en screens composites Soltis LOWE. Grâce au traitement faible émissivité, ils agissent tels des boucliers thermiques et assurent une transparence sans éblouissement.

Suivez nos performances sur
sergeferrari.com



Serge Ferrari



Pergola Hardtop...



... Monsieur Store.

Enfin **Monsieur Store** lance cette année une nouvelle pergola Hardtop au design contemporain exclusif, parfaitement étanche. Cette version très aboutie bénéficie de lames orientables jusqu'à 160° en aluminium extrudé très résistantes, avec remplissage en mousse isolante. Elle est pré-équipée pour une intégration invisible de stores verticaux latéraux et d'un éclairage.

Des bannes et voiles design et robustes

Monsieur Store commercialise aussi cette année le fameux store Miami avec motorisation de série et coffre intégral compact. Il est équipé d'un bras à rubans carbomère et double roulement à bille et d'une toile imperméable déperlante haute performance, en fibre acrylique teintée dans la masse (toile Nettsystem).

Monsieur Store propose aussi une intéressante moustiquaire Polltec® fixe, dotée d'une toile de protection innovante, bloquant le pollen grâce à un traitement spécifique. Mais cela sous-entend une pose très précise au millimètre près. Enfin,

notons également l'arrivée d'une voile enroulable exclusive Auckland, avec possibilité de motorisation Intellium.



Voile d'ombrage Auckland.

Passons justement chez un spécialiste de la voile solaire, **Espace Ombrage**, qui annonce plusieurs innovations en 2013 :

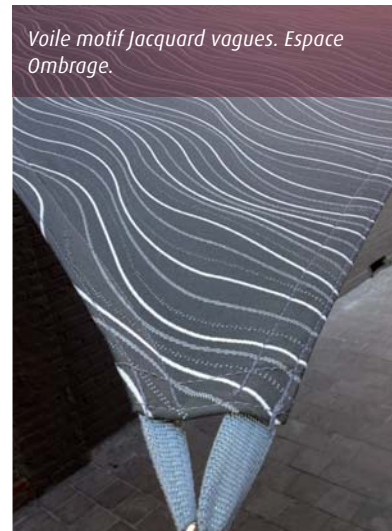
- ▶ La voile d'ombrage à enrouleur en acrylique déperlant garantie 5 ans, pour les environnements à vents forts, pouvant se rétracter et se déployer en une minute.
- ▶ La voile d'ombrage à motifs Jacquard, fabriquée en France, déperlante et composée à 100% d'Olefin de 297g/m².



Store Miami de Monsieur Store.



Voiles Premium. Espace Ombrage.



Voile motif Jacquard vagues. Espace Ombrage.

HOLIDAY AT HOME

- abri de terrasse régulateur de soleil et étanche à l'eau
- disponible en version murale ou comme module libre
- jusqu' à 7m de longueur x 7m de largeur x 3m de hauteur
- possibilité modules couplés en longueur ou largeur
- ensoleillement maîtrisé avec lames mobiles motorisées
- des Screens ZIP classe au vent 3 peuvent être intégrés des 4 côtés
- les toiles des screens peuvent être pourvues d'une fenêtre transparente
- éclairage en option avec bandeaux à LED intégrés dans les lames
- pour applications résidentielles et espaces professionnels



OUTDOOR LIVING by
BRUSTOR®

Utilisez ici votre
smartphone



patent pending
www.brustor.com



Mât en aluminium renforcé avec «cœur» en acier. Espace Ombrege.



Détail du mécanisme de la voile à enrouleur. Espace ombrege.

- Les packs multivoiles sur mesure : une solution 'tout en un' avec voiles, fixations murales et mâts.
- Une installation amovible avec mat réglable pour un ombrage modulable. Une coulisse règle l'inclinaison de la voile en fonction de la course du soleil. Nouveau aussi : Le spot orientable qui se fixe au mât pour un éclairage direct ou d'ambiance.

Harol choisit pour sa part, de miser sur le nouveau store banne BX270 au design élégant et épuré. Disponible dans tous les coloris RAL et laques structurées avec différents degrés de brillance, il intègre les atouts du BX260 mais avec une nouvelle forme de caisson. Résultat : une saillie de seulement 15 centimètres (modèle jusqu'à une largeur de 6 m en 2 bras, jusqu'à 12 m en 4 bras).

Harol propose aussi un screen monobloc SC900 très contemporain, aux capacités d'isolation thermique et acoustique accrues : caisson en aluminium très résistant à coupure thermique, joints d'étanchéité pour l'imperméabilité etc.

Chez **Roche Habitat**, place à 2 nouveaux stores coffres avec capot démontable pour faciliter l'accès au moteur : le Kolibri® au design de caractère (jusqu'à 6 m de large et 3.5 m d'avancée) et le Tookan® « full options », équipé d'un capteur solaire pour alimenter le moteur du pare soleil et l'éclairage LED.



Store BX270 Harol.



Store Tookan® Roche Habitat.



Store Screen SC900 Harol.



Store Kolibri® Roche Habitat.



Coffre screen Soprofen.

Winsol annonce pour sa part deux nouveautés pour l'extérieur :

- ▀ Le **Combisol 1200** : un store banne à cassette moderne d'un bon rapport qualité prix, composé d'une armature et de bras escamotables en aluminium, renforcés de double câbles gainés en PVC (toile acrylique Orchestra Dickson). Une rampe d'éclairage et de chauffage s'intègre sous le coffre. La pose s'effectue au mur ou au plafond grâce aux supports spécialement conçus. Maxi : 6.5 m X 3.5 m par banne.

- ▀ Le store de véranda **Vérandasol ST2300**, doté d'une gouttière discrètement placée dans sa barre de charge.



Détail du coffre du Combisol 1200 de Winsol.

Bonnes trouvailles

Chez **Soprofen** une nouvelle solution de protection solaire voit le jour : un coffre d'enroulement en aluminium extrudé associé à un store screen vertical, intégré dans des coulisses pour résister à des vents violents. Bien vu : le système de joints fourni permet de compenser les irrégularités importantes d'une façade notamment en rénovation.

Schenker Stores France se démarque d'une autre façon, avec :

- ▀ des toitures de terrasse (TD1 et TD2) en aluminium avec vitrage **Securit**, couplées à un store de protection solaire aux multiples choix de toiles (jusqu'à 6 x 6 m, avec LED, fermetures latérales, descente d'eau intégrée dans poteau etc.)

- ▀ un volet roulant **AF 41** à lames empilables dans une niche de 13 cm (un peu comme un BSO). Avantages : cette solution évite les ruptures de pont thermique et offre une occultation parfaite, un verrouillage actif, avec un espace de 8 mm entre 2 lames pour la luminosité et la ventilation.



Store Combisol 1200 Winsol.

AidaP

Voire Pergola BIOCLIMATIQUE

GARDE-CORPS aluminium

Anjou Actiparc des Trois Routes
 Rue Jean Monnet - 49120 CHEMILLÉ
 Tél. 02 41 30 10 00 - Fax 02 41 30 10 20
 E-mail : commercial@aidap.fr
 www.aidap.fr



1 - 2 - Protection de terrasse Schenker Store.



Volet orientable Vision'Air Mariton.

De son côté **Mariton** diversifie son offre. Pour l'extérieur, citons par exemple, la pergola à lames orientables Pergol'Air (pouvant s'associer avec un store vertical Rollozip), ou encore le volet enroulable orientable Vision'Air très pratique, été comme hiver. Pour l'intérieur, le nouveau Duo Déco permet de créer 2 ambiances différentes. Il associe en fait 2 stores différents pouvant se superposer ou s'utiliser indépendamment (couleur, matière et transparence au choix). Une fois remontés, ils se dissimulent derrière un bandeau décoratif en aluminium. Le fabricant commercialise aussi un large choix de moustiquaires.



NOUVEAU

Site internet
à découvrir
www.soliso.com



À CHACUN SON STYLE, à chacun son store...

Avec le **PACK AMBIANCE** sur le store banne cassette **OCÉANIA** et le store banne coffre **HERMÈS**, vos clients vont adorer profiter plus longuement de leur terrasse...



☰ STORES INTÉRIEURS

▾ STORES EXTÉRIEURS

☂ PERGOLAS

☰ VOILETS

☰ SPÉCIFIQUES

Le PACK AMBIANCE c'est:



LUMINA LED: l'éclairage LED intégré dans le profil avant et arrière des bras. De puissantes leds à faible tension restituant la couleur naturelle (blanc chaud) et pilotées par télécommande*.



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

* Motorisation **somfy**.



Soliso c'est aussi de nombreuses solutions de protection solaire. Pour en savoir plus, rendez-vous vite sur www.soliso.com

Pour en savoir plus et découvrir toutes nos solutions de protections solaires, contactez-nous au 02 51 89 23 00.

Spécialiste de la protection solaire

2, rue Fernand Pelloutier • BP 32 603 • 44 326 Nantes CEDEX 3
www.soliso.com





Pergola Pergol'air de Mariton.



Store Duo Déco de Mariton.



Store enrouleur Double Look d'Ates.



Store Skid d'Ates.

Fraîcheur haut de gamme

Chez **Ates**, le nouveau store banne à coffre ART_01 séduit par de nombreux atouts : design épuré, montage sans fixations visibles, support multifonctions, système de sécurité de verrouillage autobloquant intégré etc. En position fermée, le store procure un encombrement de seulement 13 cm de haut.

A l'intérieur, le nouveau store à enrouleur Double Look permet de jouer avec la lumière par ajustement de la toile et superposition de bandes. Tandis que les stores enrouleurs entre pareclozes Skid (actionnables de bas en haut ou de haut en bas) bénéficient d'une manœuvre simultanée par chaînette ou poignée et d'un montage très simple.



Pergola Paros Franciaflex.

Rendons nous maintenant chez **Franciaflex**, où le catalogue des nouveautés 2013 se révèle particulièrement fourni. La banne coffre Allure haut de gamme proposée à un prix très compétitif a tout particulièrement retenu notre attention. Elle bénéficie d'une fermeture intégrale extrêmement robuste (classe 2, jusqu'à près de 4 m X 7 m) et de finitions de qualité, comme l'intégration d'un lambrequin enroulable avec barre de lestage intégrée ou l'auto-verrouillage des bras pour éviter leur fermeture par un coup de vent. Le concept de pose sur platine est breveté (pose murale ou plafond). Il s'enrichit enfin de fonctions multiples : LED, chauffage, sonorisation wifi et système de brumisation Brumisoft (très facile à poser). Citons encore :

- ▶ La banne haut de gamme Fetuna Inspiration dotée du nec plus ultra des équipements.
- ▶ Le store coffre imperial Zip résistant à des vents jusqu'à 100 km/h (classe 3).



**Nouveauté ATEs :
store banne Art_01**



Store banne à coffre ART_01, une technologie novatrice

- Coffre monobloc et barre de charge «design» pour une silhouette moderne
- Très faible encombrement de 13 cm de haut
- Montage sans fixations visibles
- Système de verrouillage intégré au store
- Manoeuvre par manivelle ou moteur électrique standard ou radio

ATEs - Groupe MHZ - 1, rue des Rossignols - BP 71 - F-67832 Tanneries Cedex - Tél. : 03.88.10.16.20 / Fax : 03.88.10.16.46 - www.ates-mhz.com



Contemporain et intemporel



Pose facilitée et sécurisée



Pergola cyclade Franciaflex.

► Les nouvelles pergolas à toiles autoportantes ou adossées: Cyclade (4.4 X5 m par module, gouttière intégrée, toile imperméable ou Soltis® 90) et Paros (6X5 m par module, toile PVC, Soltis® 92 ou acrylique).

Un intérieur plus écolo

Côté intérieur, Franciaflex propose 3 collections déco :

- la collection Expert plutôt technique,
- la collection Nature, avec 6 qualités de tissus à base de matière bio (coton, amidon de maïs, matériaux recyclés)
- la collection Tendance, très actuelle avec des tissus unis, structurés ou rayés.

Franciaflex lance enfin de nouveaux stores à enroulement Select Design aux finitions métallisées : Alu, Alu Style (d'une grande adaptabilité) et Night&day (offrant une alternance de bandes opaques et transparentes).

Passons chez **Hunter Douglas** qui a conçu pour son réseau Vista® Design de nouvelles collections (Vénitien, Verticale et Rouleau), avec certains tissus 100% écologiques. Le vénitien intérieur Megaview® vient en complément de cette offre avec une mono-commande chaînette (moteur en option) et des lames de 25 mm. La gestion de la lumière est ici optimisée par la combinaison de 2 lames (l'une sur l'autre) en position ouverte. A noter également, l'arrivée du nouveau store enrouleur vertical Zipscreen, utilisable en

extérieur ou intérieur pouvant protéger jusqu'à 15 m² de vitrage. Il s'équipe d'une demi-fermeture à glissière pour le maintien dans les coulisses latérales, en cas de vent.



Brumisateur Brumisoft Franciaflex.



Store vertical Zipscreen Hunter Douglas.



Store vertical Hunter Douglas.



Store vénitien Hunter Douglas.



Store vénitien Megaview à double lame Hunter Douglas.



Entre le soleil et vous, il y a nous.

ATES, l'innovation pour le Tertiaire ...



Store coffre à chaînette ATES

- Grandes dimensions possibles
- Disponible en version solaire ou opaque
- Manipulation efficace et confortable



Nouveauté ATES :
store enrouleur SKID



Store enrouleur entre parclozes SKID

- Enroulement du bas vers le haut ou inversement
- Système de double commande : chaînette et poignée
- Performances énergétiques : toiles spécifiques

ATES - Groupe MHZ - 1, rue des Rossignols - BP 71 - F-67832 Tanneries Cedex - Tél : 03.88.10.16.20 / Fax : 03.88.10.16.46 - www.ates-mhz.com



Screen Soltis © 86 Serge Ferrari.



Screen Soltis© 99 Serge Ferrari.

Toiles : des palettes toujours plus colorées.

Glissons vers les toiles maintenant. **Serge Ferrari** a récemment renouvelé sa gamme 100 % recyclable dédiée à la protection solaire, dans une palette de couleurs plus large. Le screen composite Soltis® 86 bénéficie par exemple de 17 nouveaux tons coordonnés avec le Soltis® 92 (laize : 177 ou 267 cm). Pour la version micro aérée Soltis® 92, on dénombre 35 nouveaux coloris en laize 177 cm et 12 coloris existent désormais en laize 267 cm.



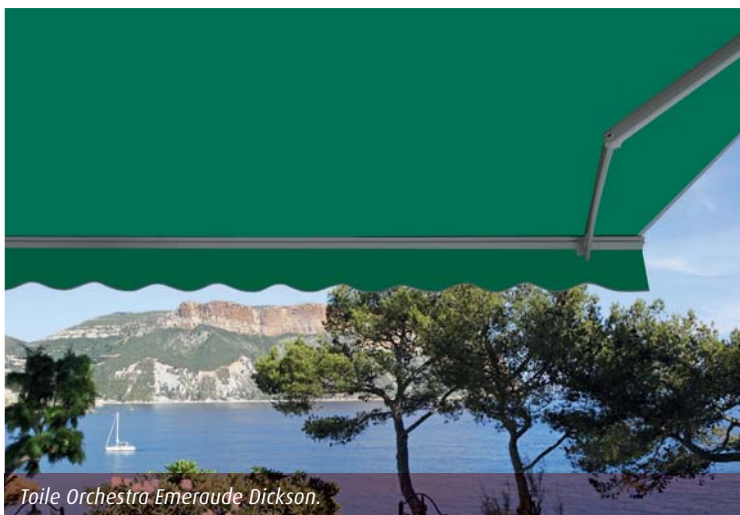
Screen composite Soltis® B990 gamme Black Out Serge Ferrari.

Pour l'intérieur, le Soltis® 99 intègre à présent 35 coloris, contre 18 auparavant, dont 22 avec un envers alu (pour améliorer le confort visuel devant écran), 4 couleurs avec envers blanc (hautement réfléchissantes) et 9 couleurs unies (Laize : 177 ou 267).

Même tendance pour la famille des Soltis® Black Out (pour extérieur et intérieur) qui comprend de nouvelles références pour l'hôtellerie (blanc recto/verso) : Soltis® B920 pour une opacité totale et Soltis® B990 pour l'obscurcissement.



Tissu Satiné 5500 Low E Mermet © Renzo Piano.



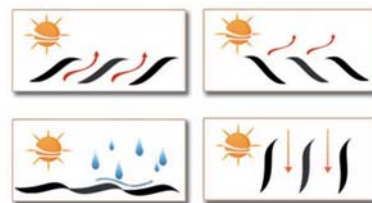
Toile Orchestra Emeraude Dickson.

Mermet lance pour sa part, une nouvelle solution de protection solaire intérieure transparente très efficace : le Satiné 5500 Low E. Grâce à une double métallisation, ce tissu à base de fils de verre enduits se révèle très faiblement émissif (17 %) donc peu conducteur d'énergie. Disponible en grande largeur (240 cm), il est aussi classé non feu M1 et B1, Oeko-Tex standard 100 classe IV et Greengard®.

Chez **Dickson** la tendance 2013 est aux oranges, aux rouges aux nuances de gris, au vert émeraude, aux jacquards, aux touchers proches du coton. Dickson et Elle Décoration ont édité également une collection capsule de toiles de stores Orchestra avec 4 références design : Wake up, Garden party et Clubbing. Elles se basent sur un graphisme chic, mais épuré (graine, feuille, rayures tennis) proches des motifs de papiers peints.



Bioclimatique



Lames amovibles de 0° à 135°

Le spécialiste des
pergolas et des
brise soleil en
aluminium

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



Changement de cap chez **Markilux**, avec une nouvelle collection de toiles de stores haut de gamme qui compte plus de 250 motifs. Design et matériaux de la gamme ont été à 80 % remaniés. Le textile acrylique est ainsi abandonné, au profit du polyester haute performance (aux possibilités de couleurs bien plus larges) et notamment du nouveau Sunvas SNC, une version évolutive du fameux Sunsilc SNC. Ce tissu se révèle particulièrement élastique, indéformable, résistant au frottement et facile à entretenir grâce au traitement SNC.

Ces deux qualités de toile polyester font également partie de la nouvelle collection exclusive 2013 « Visutex », au tissage structuré et aux couleurs très actuelles. Enfin Markilux propose deux nouveaux tissus spéciaux **Vuscreen ALU** et **Perforex**, imprégnés de pigments en aluminium, pour protéger de l'éblouissement et de la chaleur.

1 - Toile *Orchestra Brooklyn Dickson*.
2 - *Marquise en toile Dickson*.



1 - 2 - Collection *Visutex Markilux*.

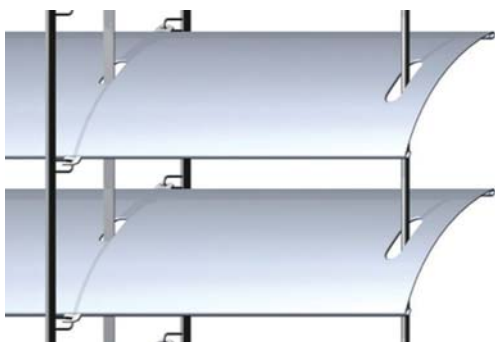


Store *Markilux*.

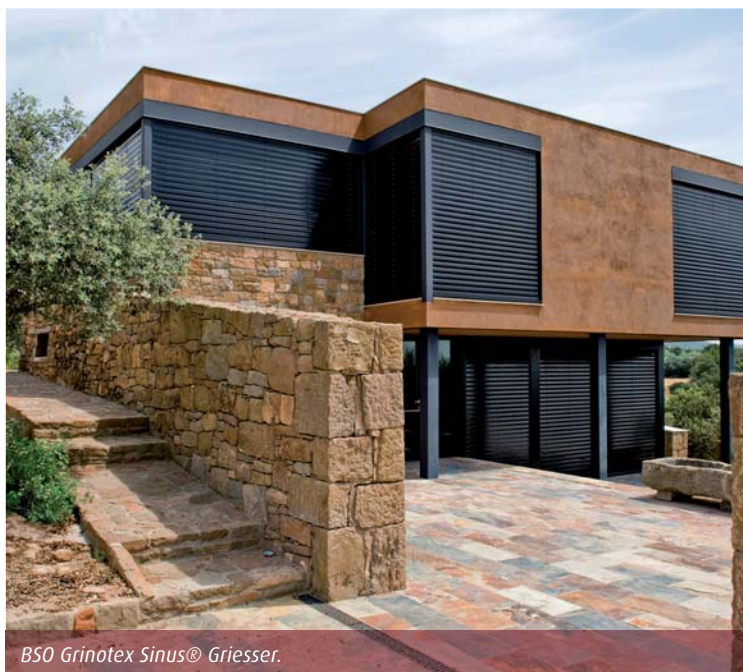
Des BSO perfectionnés

Du côté des BSO les offres se perfectionnent. **Griesser** vient de commercialiser un Solomatic® capable de couvrir de grandes dimensions (jusqu'à 15 m² par store motorisé) avec deux variantes de montage (en niche ou sous linteau en lambrequin ou caisson). La version Solomatic® Reflect permet d'obtenir deux ou trois différentes zones d'ouverture des lames (100 couleurs disponibles et bicoloration possible).

Autre nouveauté phare pour Griesser : le BSO Grinotex Sinus®. Cette occultation aux lames sinusoidales design bénéficie d'une traction des lames vers le haut, avec une chaîne en acier intégrée dans les coulisses (système autoporteur). La tenue des lames par un câble acier gainé assure une bonne stabilité du store sur de grandes largeurs. La sécurité est assurée par un verrouillage automatique en position fermée et un débrayage automatique en cas d'obstacles en descente.



Lames du BSO Solomatic® Griesser.



BSO Grinotex Sinus® Griesser.



La maison Berghalde marie architecture épurée et technique énergétique innovante. L'objectif du projet était de concevoir une maison à bilan énergétique positif net, capable de produire plus d'électricité qu'elle n'en consomme à partir de l'installation photovoltaïque située sur le toit. L'excellente protection thermique de l'enveloppe du bâtiment et la remarquable protection solaire sont essentielles. Ce bâtiment d'avenir préserve l'environnement et assure le bien-être de ses habitants. Une construction intelligente pour un réseau électrique intelligent.

Univ. Prof. Dr.-Ing. M. N. Fisch, directeur de la société EGS-Plan GmbH, Stuttgart et directeur de IGS TU Braunschweig



WAREMA France SARL
www.warema.fr
info@warema.fr



Soleil. Lumière. WAREMA.



Solozip® de Griesser.

Enfin, Griesser fabriquera à partir de fin juin 2013 le store extérieur Solozip® : une protection solaire textile destinée à réfléchir les rayons solaires, tout en laissant entrer suffisamment de lumière. Fermé sur les côtés, il bénéficie d'un guidage latéral sur toute sa hauteur et résiste donc même aux vents puissants (un store de 2 m x 2 m testé en soufflerie à 140 km/h, avec certification). Le tissu est tendu en permanence permettant ainsi de protéger de plus grandes surfaces (jusqu'à 18 m² pour un Solozip® Box). Bon point écolo : la barre de charge est lestée de sable.

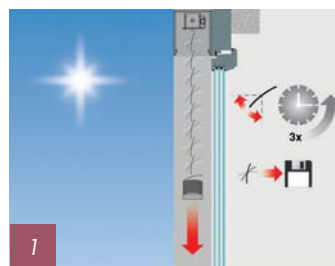
Son concurrent **Warema** lance cette année un nouveau BSO Premium E 90/93 A8 à relèvement latéral, intéressant d'un point de vue esthétique, fonctionnel, sécurité et résistance. Le relèvement s'effectue à l'aide de petites chaînes métalliques insérées dans des coulisses qui entraînent les barres de charge. Les lamelles ne sont pas

perforées. Les bandes en tissu qui relient les lamelles, ont été ici remplacées par un câble en acier gainé de plastique.

Warema propose aussi un nouveau store de véranda W10² polyvalent, doté de 2 toiles de qualité différente (obscurcissement ou anti-éblouissement) pour atrium ou puits de lumière. Les 2 toiles peuvent s'utiliser sur les rails de guidage en fonction du besoin. Le guidage breveté Secudrive® par ruban d'acier à ressort, assure une bonne tension de la toile jusqu'à l'extrémité du rail.

N'oublions pas non les deux innovations majeures Warema 2012, dont nous avons déjà longuement parlé : la technologie Vivamatic® pour BSO présentée sur Equip'baie 2012 et la centrale de commande Climatronic®, permettant aux lamelles de suivre en continu la course du soleil. Elle avait obtenu le Prix de l'innovation 2012 au salon R+T de Stuttgart parfaitement mérité.

BSO Premium Warema.



Store d'atrium W10 Warema.



1 - 2 - Nouvelle technologie Vivamatic® pour BSO Warema.

Nous achevons notre tour d'horizon chez **Renson®** qui met en avant sa protection solaire dynamique Cilium®. Ce brise soleil composé de lames en aluminium peut se transformer en protection verticale juste, au-dessus. Le produit se décline avec un habillage en lame Sunclips Evo SE.096 ou SE.130. Signalons enfin deux autres produits intéressants chez Renson® : le fameux store vertical Fixscreen® 150 Evo résistant au vent (jusqu'à 22 m² de surface) et la toiture de terrasse à lames orientables Algarve®, dont nous avons déjà parlé. Il ne reste donc plus qu'à attendre le soleil ! ■■



Toiture de terrasse Algarve® de Renson®.



Brise soleil Cilium® Renson®.



Store Fixscreen® 150 Evo Renson®.

Le Brise-Soleil Orientable par **baumann hüppe**

Régulation de la lumière - Isolation chaud & froid - Qualité & Esthétique

Maîtriser les apports énergétiques et lumineux pour garantir votre confort et vous permettre des économies de climatisation ou de chauffage. Quelles que soient vos applications et styles d'architecture nos BSO répondent à vos besoins.

Le + Baumann Hüppe : le PROTAL, le seul BSO "tout métal" du marché à proposer une triple sécurité (anti-relevage, anti-écrasement, anti-tapis)

baumann hüppe - *Nous créons l'ombre et la lumière*

Tél. +33 (4) 89 70 81 40 - info@baumannhueppe.fr - www.baumannhueppe.fr

QUOI DE NEUF ?

Stores extérieurs

Deux normes ont été révisées en 2012 et sont en attente de publication.

L'EN 13561 sur les produits stores extérieurs. La révision prévoit l'introduction d'une nouvelle caractéristique indispensables à l'obtention du marquage CE : la classe de facteur solaire.

L'EN 13332 qui définit les méthodes d'essais de résistance au vent de ces produits. La révision concerne ici tout particulièrement les stores vénitiens extérieurs et les stores bannes.

Mise en œuvre fermetures et stores

La Commission de Normalisation P25A a lancé en 2011 la rédaction du NF DTU 34.4 dédié à la mise en œuvre des fermetures et stores. Ce nouveau document aborde l'ensemble des exigences de mise en œuvre. Il devrait être publié courant 2013.

Coffrets

A partir de cette année, la collection **Markilux** sera présentée dans 4 combinés coffrets classeurs minces et très maniables, plus modernes.

Classeur

Franciaflex fournit un classeur très pratique pour présenter ses 3 collections de tissus de store intérieur. Un outil attractif.

Fixation

Nouvelle fixation adhésive pour les stores **Ates**. Fini le perçage ou les vis ! Ce set permet une pose des stores entre pareclose (vénitien, plissé ou bateau) peu invasive, grâce à une baguette adhésive collée sur la vitre. Le store est ensuite clipsé et peut se démonter pour le nettoyage.

Collage

Ates dispose d'une technique innovante d'assemblage des lés de toile par thermocollage, utilisant une colle spéciale résistant aux UV et aux intempéries. L'industriel propose plus de 140 variétés de toiles et de coloris, des matières, de motifs et de finitions différentes.

Lambrequin

► **TIR Technologie** propose un lambrequin grand format micro perforé enroulable (motorisation ou treuil) capable d'atteindre 1.6 m de haut et 7 m de large.

► **Harol** a lancé cet automne un nouveau variovolant complètement intégré au coffrage, pour sa bannette à projection LX530, capable de descendre de 2 m et s'étendre jusqu'à 4 m de large.

BSO

► **Lakal** commercialise une nouvelle gamme de BSO à pose rapide, dotée d'un système breveté et d'une nouvelle lame en Z.

► Le BSO Klimastor de **Soliso Europe** protège par l'extérieur les toitures vitrées. L'orientation des lames se gère automatiquement selon la température intérieure désirée grâce à un système de capteur vent et température. (automatisme Somfy). En hiver, la luminosité est cependant conservée.

Véranda

Reflex'Sol® propose des protections solaires intérieures pour vérandas très efficaces. Il s'agit de toiles composées de rubans de mylar métallisés, insérés dans un maillage de fils polyester tissés. La face métallisée renvoie le rayonnement solaire à l'extérieur. Pour les verrières à toiture plate, les stores **Evada®** ou **Solaria®**, coulissent horizontalement sur des rails thermolaqués aux couleurs des menuiseries. Large choix de matières et de coloris gamme en uni ou imprimé.

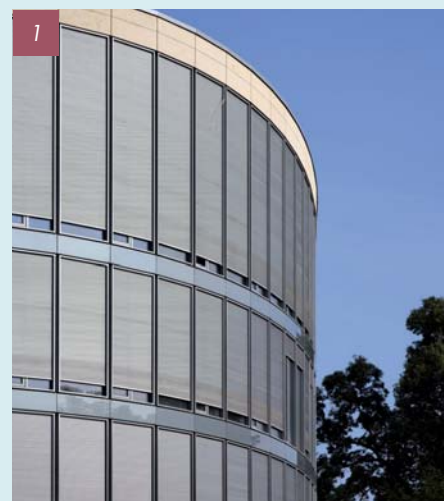
Brise soleil

► **Schüco** dispose de 2 offres de brise soleil : le CTB à fines lames aluminium extrudées relevables et l'ALB à lames fixes ou orientables d'une grande souplesse architecturale.

► **Kawneer** a conçu ses brise soleil Kanopée sous une version lame et cadre. Le modèle lame est constitué de lames en aluminium emboîtées et fixées sur console pré-usinée. Le modèle cadre présente des lames en aluminium fixées sur une console inclinable et un cadre de finition sur toute la périphérie. Intéressants : l'intégration de leds dans le bandeau de finition et la possibilité d'usage d'un simulateur sur www.kawneer-france.com

Panneaux

Technal commercialise des panneaux contemporains Notéal dotés de 3 types de remplissage selon le niveau d'occultation souhaité : lame en Y inversé, lame rectangulaire droite et lame rectangulaire inclinée à 42°. Pose : en applique ou sous linteau.



1 - 2 - Brise soleil CTB de Schüco.



ALB de Schüco.



Panneaux d'occultation Notéal de Technal



Nouvelle fixation adhésive pour stores entre pareclose Ates.



Nouvelle moutiquaire Storipro plissée ultra compacte.



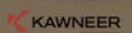
Store de véranda Reflex'Sol



Brise soleil ALB Schüco.



Brise soleil Kanopée Kawneer





Éléments architecturaux de façade



Le brise-soleil sur mesure prêt à poser

Bardage à ventelles et grilles de ventilation





Volets coulissants

Anjou Actiparc des 3 routes
 Rue Alcide de Gaspéri - 49120 CHEMILLÉ
 Tél. 02 41 30 45 45 - Fax 02 41 64 02 02
 brisesoleil@tellier-g.com - www.tellier-g.com

L'ÉCHO DES MOUSTIQUAIRES

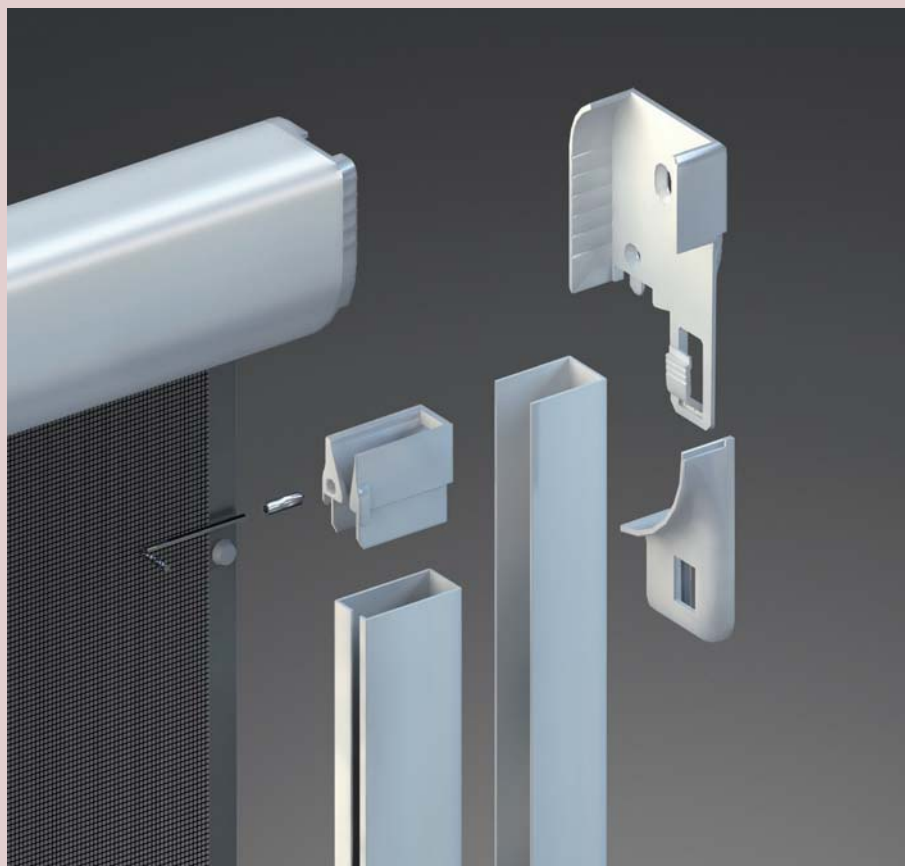


Détail de la poignée de la moustiquaire MOHO 54 de Storipro.

Storipro, spécialisée dans la fabrication de stores et moustiquaires, lance cette année deux nouveautés :

► une moustiquaire plissée à chenille ultra-compacte exclusive. Avec ses 27 mm d'épaisseur, elle se loge dans les tableaux de la maçonnerie, entre le dormant de la menuiserie et la coulisse du volet roulant ou en applique. La toile en polyester enduite de PVC tient au vent. Cette moustiquaire au seuil en PVC extra plat, se décline en deux versions : un vantail pour les portes fenêtres ou deux vantaux pour les baies de grandes dimensions.

► une moustiquaire enroulable MOHO 54, équipée de doubles coulisses destinées à rattraper les faux aplombs des habitations anciennes. Elle se distingue aussi par une excellente résistance au vent, grâce à sa toile en fibre de verre enduite de PVC et aux renforts latéraux sur lesquels sont disposés des opercules la maintenant fermement à l'intérieur des coulisses. Enfin, la fermeture de la MOHO 54 s'effectue à l'aide de verrous automatiques. Une simple pression sur les boutons à ressort de la poignée centrale suffit ensuite pour ouvrir. Un frein assure la remontée en douceur de la toile dans le coffre. ■■



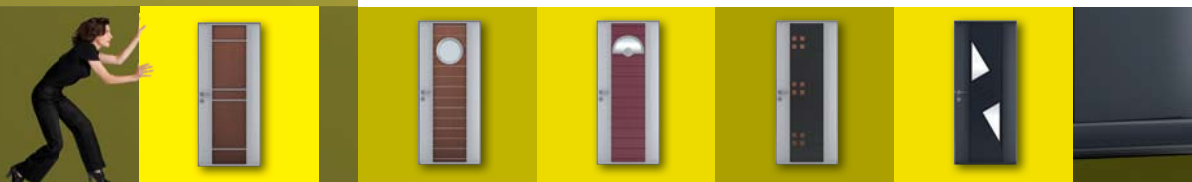
Moustiquaire MOHO 54 de Storipro.



SOLOBLOC

SOLOBLOC 3D

donne du relief à la performance



DU CARACTÈRE : SOLOBLOC, l'ouvrant monobloc aluminium pour porte d'entrée au design unique en 3D.

DE LA PERSONNALITÉ : Nombreuses options avec profils concepts, inserts, couleurs, barres décoratives, jonc de couleur, vitrages...

DE L'INNOVATION : Brevet pour la réduction de l'effet bilame*. Chaud ou froid, SOLOBLOC s'adapte à tous les climats sans se déformer.

DES PERFORMANCES : Au-delà des exigences réglementaires, SOLOBLOC isole l'entrée de la maison en beauté.

* brevet réduction effet bilame en cours

RT 2012
coef. Up
= 0,44 W/m².k


Groupe
ISOSTA

ESPRIT D'ENTREPRISE DE A À Z

Créer de nouvelles offres, investir dans la production industrielle, proposer de nouveaux services, former les professionnels, réduire l'impact CO2... Loin de sombrer dans la sinistrose, certaines entreprises continuent d'avancer dans le bon sens.

Aidap, une structure récente du groupe Tellier s'est spécialisée dans les pergolas brise soleil. Elle vient d'intégrer un nouveau bâtiment avec ses propres équipes et moyens de production. Présentée à Bâtimat 2011, la gamme de pergola bioclimatique AIDAP sera déclinée sous deux autres versions complémentaires pour l'édition Batimat 2013.

Flip fabricant de fermetures, s'est lancé en 2012 sur le marché de la protection solaire au côté d'Hella. L'entreprise propose désormais BSO, store de façade screen, store banne et le fameux Boom, sorte de store parasol au look innovant (montage mural ou sur pied).

Le réseau Glastint (traitement de vitrage) annonce un bilan 2012 en demi-teinte. Le marché de l'automobile est en berne, entraînant une perte de 5.70 % du chiffre d'affaires. En revanche, le bureau d'études de l'enseigne constate une montée en puissance de l'univers du bâtiment, avec une hausse de 50 % des études techniques et d'homologation. Glastint concentre donc ses efforts sur ce secteur, pour la deuxième année consécutive. Il propose notamment un calculateur d'économie d'énergie www.e-vitrage.com et entretient un partenariat avec 3M France depuis octobre 2012.

Griesser a ouvert en 2013 une école de formation à Nice pour permettre aux professionnels poseurs de travailler avec ses produits en conditions réelles et d'être accompagnés dans leurs activités.

Markilux propose un nouveau configurateur de toile de store. Cet outil en ligne rapide et intuitif permet de choisir couleurs et motifs de la toile, de sélectionner différentes terrasses ou encore de télécharger sa photo pour trouver le meilleur accord. A retrouver sur la page « service » du site Markilux pour ordinateur, tablette ou smartphone.

Profils Systèmes a présenté le 14 février dernier à ses clients la nouvelle toiture BSO et Pergola aluminium Wallis&Outdoor®. Près de 200 personnes ont ainsi pu découvrir cette nouveauté au golf de Massane (Baillargues) autour de 4 ateliers.

Schenker Stores après avoir acheté en 2011 la société Ehret, a investi dans un agrandissement de 33 300 m² et une modernisation de ses outils en 2012, afin de pouvoir se développer en maîtrisant, chaque étape de fabrication. Elle dispose désormais de nouveaux équipements: 2 lignes de profilage de BSO, une chaîne de laquage permettant des économies d'énergie substantielles, un outil pour produire ses propres tubes d'enroulement, un équipement complet pour fabriquer les tabliers de volets roulants, un espace de stockage / expédition de 20 000 m² et un showroom de 1 200 m².

Solisystème fête ses 15 ans d'existence. En 2012, le fabricant a ouvert un « Rendez Vous » Solisystème sur Paris, un espace de rencontre privilégié et participé aux salons Equip'Baie, Equip'Hotel et R+T de Stuttgart. Il a

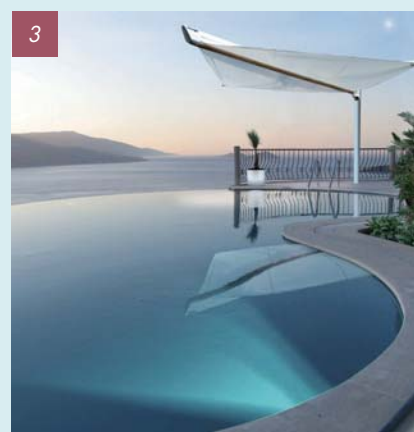


également développé de nouvelles activités dans 8 pays d'Europe et du bassin méditerranéen (qui ont permis à l'entreprise de remporter un trophée de l'export). Cette année, Solisystème met en place une antenne au Benelux et entend renforcer les liens de son réseau en France. Un espace dédié à la formation devrait ainsi voir le jour afin d'accompagner plus efficacement les distributeurs du réseau. Ce projet s'inscrit en fait, dans le cadre du déménagement dans la nouvelle usine effectué début 2013 (près de 4000 m² sont désormais exclusivement dédiés aux lignes de production des pergolas bioclimatique). L'entreprise a aussi renforcé le suivi qualité, à toutes les étapes du processus de production : de la conception à la fabrication. Solisystème entend ainsi poursuivre son développement dans l'Union Européenne (notamment en Allemagne, Espagne et en Italie) et s'ouvrir sur le grand export. Enfin, Solisystème travaille sur de nouvelles innovations qui devraient être présentés lors du salon Batimat 2013.

Storistes de France a vu s'ouvrir dix nouveaux points de vente en 2012 et quatre autres en début d'année. 2013 sera donc sous le signe de l'intensification des moyens mis en place pour soutenir le réseau sur le marché de la Baie, avec des nouveautés produits et un plan média national.

Tellier Brise-soleil a réalisé cette année une plate-forme de stockage, dédiée aux profilés aluminium sur 400 m². La place ainsi libérée dans l'usine permettra l'installation d'une seconde scie 2 têtes, qui renforcera la capacité productive. La surface des bureaux sera aussi doublée, afin d'accueillir de nouvelles compétences. Parallèlement, le bureau d'études s'est doté de plusieurs logiciels spécialisés édités par Dassault Systèmes : un outil de création/conception en 3D, ainsi qu'un second simulant toutes les contraintes climatiques (neige et vent). Grâce à ces équipements, Tellier Brise-Soleil optimise et garantit la bonne tenue des ouvrages notamment auprès des bureaux de contrôle.

Warema est capable aujourd'hui d'exposer précisément l'empreinte Co2 de ses produits et ainsi démontrer l'efficacité de ses protections solaires. Selon une étude menée par l'Université de Sciences Appliquées de Würzburg-Schweinfurt, un store vénitien externe de type E802 A2 pourrait permettre d'économiser autour de 8,5 t CO2 sur son cycle de vie. Seulement 150 kg CO2 sont en fait issus de la production, l'utilisation et la pose. 86 % des émissions de CO2 résultent de l'extraction de matières premières et des productions des composants. Seulement 0,5 % des émissions viennent du processus de production chez Warema. ■■



1 - Banne Flip.
2 - BSO de Flip
3 - Store Boom de Flip.



1

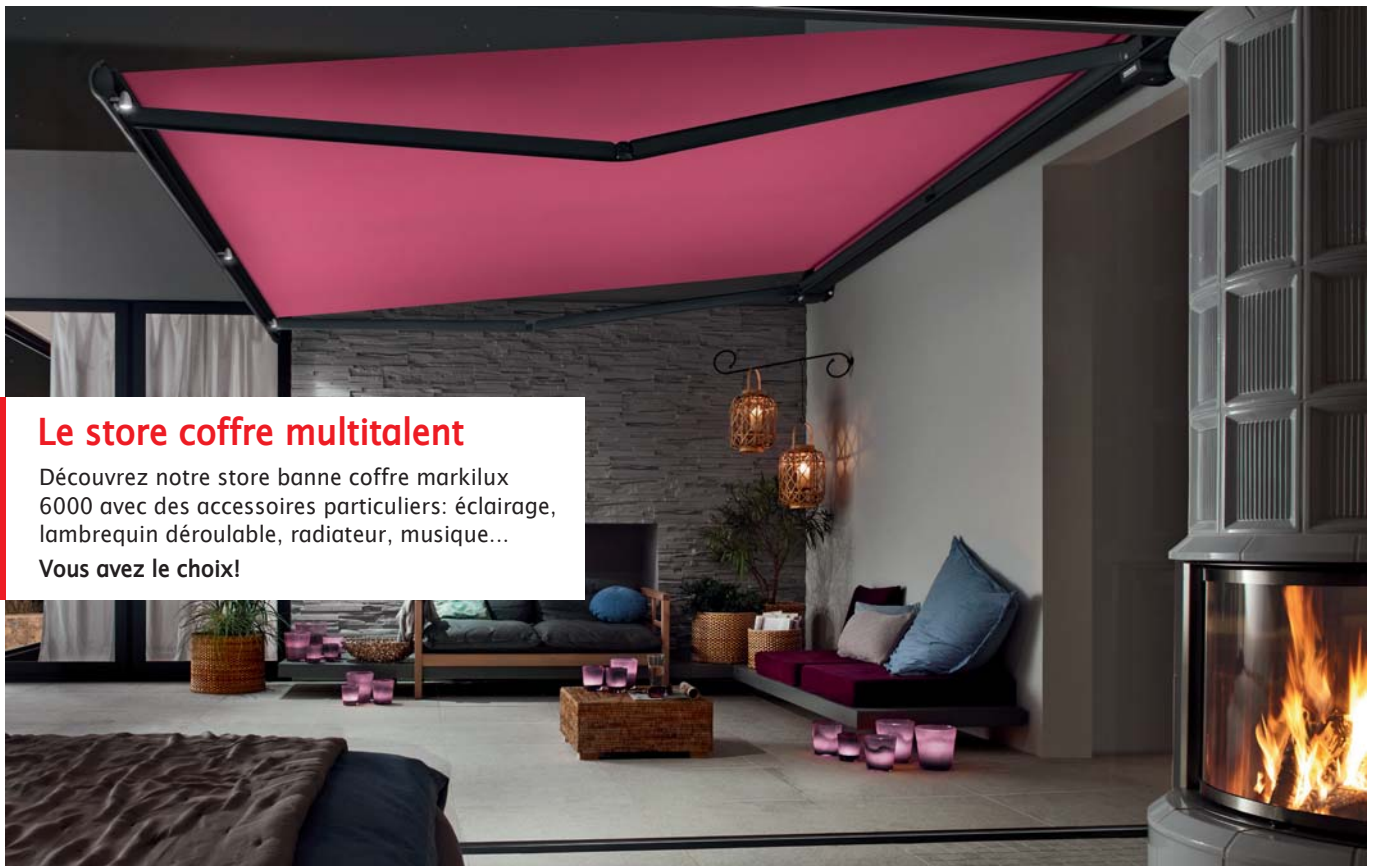


2

1 - Showroom Schenker Stores.
2 - Volet roulant à lames orientables destiné à concurrencer le B50. Schenker Stores.

www.markilux.com

fiable · intemporel · élégant



Le store coffre multitalent

Découvrez notre store banne coffre markilux 6000 avec des accessoires particuliers: éclairage, lambrequin déroulable, radiateur, musique...
Vous avez le choix!

markilux

UN CHANTIER SELVE RÉUSSI

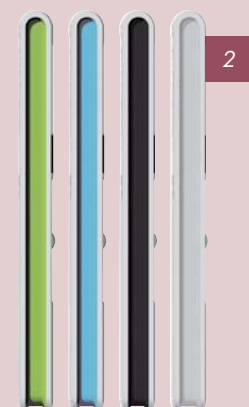
Les propriétaires de cette maison individuelle ont choisi de se faciliter la vie en optant pour une solution radiocommandée Selve (868 Mhz). Objectif : commander volet roulant, store-banne, rideaux et éclairage des allées du jardin. Cette solution très complète comporte de nombreux atouts :

- ▶ Des moteurs SES silencieux, avec arrêt sur obstacle et protection gel,
- ▶ Un émetteur i-R Send-5 (multifonction) pour commander, store bannes (et son éclairage), volets, lumière, rideaux,
- ▶ Des volets programmables séparément avec consignes manuelles ou automatiques et simulateur de présence,

▶ Une fonction Astro pour le réglage automatique des ouvertures et fermetures en fonction de l'ensoleillement théorique.

- ▶ Un détecteur d'ensoleillement i-R Light Sensor, pour diriger le volet sur une position intermédiaire déterminée, lorsque la consigne d'ensoleillement est atteinte,
- ▶ Un récepteur déporté i-R Receive Connect, pour commander n'importe quel store ou rideau doté d'un moteur d'une autre marque.

Enfin, Selve-Box est branchée sur l'ordinateur des propriétaires pour commander à distance l'installation, à partir d'un Smart-Phone ou d'une tablette. ■■



1 - 2 - Store banne et volets roulants motorisés. Selve.

1 - 2 - Emetteurs Selve



Récepteur déporté Selve i-R Receive Connect

C'EST AUTOMATIQUE

Somfy se lance cette année à l'assaut des pergolas et des vérandas avec une offre sur-mesure. Ainsi, pour les pergolas à toiles repliables, Somfy propose des moteurs spécifiques : Pergola io ou Io Screen (par les parties verticales) avec détection d'obstacle et butée électronique. Pour les pergolas à toiles enroulables, il s'agit du Sinius Io qui intègre la fonction « Back impulse » pour retendre la toile une fois déployée.

Becker annonce deux principales nouveautés en 2013 :

- ▶ Les moteurs radio PSF et PSF+ disposent désormais d'un mode de réglage spécifique identique au moteur radio pour volets roulants. Lorsque les fins de course ne sont pas réglées, l'installateur doit garder l'appui sur les touches montée ou descente pour affiner le réglage du store.

- ▶ La télécommande SWC745-II 5 canaux avec commande générale intégrée, assure la gestion de 5 stores de façon individuelle. Il est en effet possible de gérer les seuils vent et soleil sur chaque capteur. Une solution optimale pour automatiser des stores en fonction de leur exposition. ■■



1 - 2 - Nouvelles télécommandes Becker.



1 - 2 - Pergolas à toile repliable avec motorisation Io Somfy

VITRAGE DYNAMIQUE

Aux Pays-Bas, la Province d'Utrecht a installé des vitrages dynamiques Sage Glass® dans sa nouvelle Maison provinciale (Provinciehuis Utrecht) conçue par l'architecte Peter Vermeulen, afin de supprimer l'éblouissement et les apports solaires gênants.

Les membres du Conseil provincial se rassemblent en effet dans un hall circulaire baptisé « salle des Commissions », dont le plafond, dispose d'une verrière circulaire permettant de voir le ciel.

Mais jusqu'à présent, les élus ne pouvaient pas se servir de la salle des Commissions pour faire des présentations audiovisuelles, à cause de problèmes d'éblouissement. On a donc installé des vitrages SageGlass® sous la verrière actuelle : un verre dynamique à teinte variable, contrôlé électroniquement. Il peut s'obscurcir ou s'éclaircir pour optimiser la lumière naturelle et la vue sur l'extérieur, tout en contrôlant le rayonnement solaire. ■■

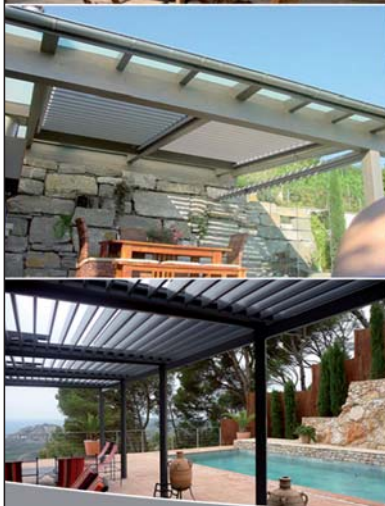
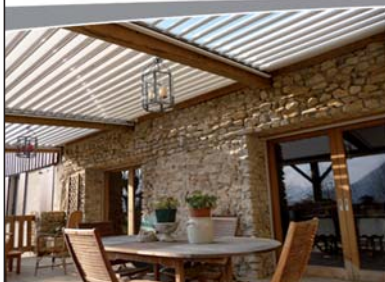


Verrière de la salle des commissions de la province d'Utrecht (Pays bas) équipée de vitrages dynamiques Sageglass®

SOLISYSTEME®
Votre abri en lumière



Brise Soleil Orientable - Pergola Bioclimatique



Plus d'informations, réseau d'installateurs sur www.solisysteme.com



LOGICIELS DE MENUISERIE, FACTEURS DE RENTABILITÉ ACCESSIBLES ET PERSONNALISÉS

Stylo pdf de Progib, outil de mobilité.

Optimiser la gestion, les marges, améliorer la relation client et le suivi d'activité, avec un logiciel personnalisé et si possible paramétré, autant d'attentes aiguës par la crise, auxquelles entendent répondre les éditeurs de logiciels de menuiserie. Selon une récente étude de Deloitte, la mobilité devient un enjeu stratégique majeur pour les entreprises ; elle s'impose pour l'accès aux logiciels. Quant au Cloud, s'il suscite encore des réticences, il commence à séduire les plus grandes entreprises.

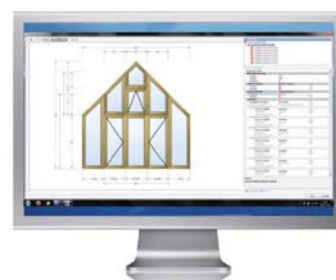
Réalisé par Sophie Dumoulin

DEVIS, PRODUCTION, GESTION COMMERCIALE ET COMPTABLE

360 Innovations, en phase avec le terrain

360 Innovations édite L'ERP BusinessCore360, le logiciel de chiffrage CustomBuilt 360 -en mode local ou Saas (Software as a Service)- et le simulateur de projet SalesUp360 qui réunit 4 avantages stratégiques : configurateur métier, catalogue commun,

offre fonctionnelle complète et plateforme technologique novatrice orientée Web, adaptée à tous les choix technologiques du client. D'après Steve Arlaud, Responsable Commercial, tous les industriels sont touchés par un ralentissement, plus sensible bien sûr dans le neuf. « Certains sont donc attentifs et prudents dans leur choix, les cycles de vente



Des solutions métier toujours améliorées par 360 Innovations.

s'allongent, certains projets sont reportés ». D'autres jugent le moment opportun de lancer des projets de rénovation et d'anticiper la reprise en optimisant leur organisation, notamment en mettant en place un progiciel ERP destiné à changer leur parc informatique. Composé de « logiciels hétérogènes et parfois vieillissants », il les condamne à « maintenir des passerelles coûteuses et peu pérennes tout en restant dépendants des orientations prises (ou non) par leurs fournisseurs de logiciels ». Prudents, certains procèdent par étapes, et choisissent de se concentrer sur le point faible ou l'élément moteur de l'entreprise, bien souvent le configurateur de produits. 360 Innovations leur apporte une solution adaptée. Notamment grâce au configurateur déconnecté et indépendant de toutes applications, le catalogue de produits utilisé dans l'ERP BusinessCore360 est réutilisable dans l'ensemble des solutions de l'éditeur : simulateur de projet Web et logiciel de chiffrage pour les revendeurs. « 360 Innovations est le seul éditeur dans le domaine de la Menuiserie & Fermeture à proposer cette solution grâce à ses choix technologiques et son architecture ». Réutiliser le travail de configuration permet économie significative, gain de temps et liaison sans ressaisie entre vente et production. Basée sur la modélisation Objet, la création d'un catalogue dans les solutions de 360 Innovations s'appuie sur une bibliothèque de produits (menuiserie, fermeture et store) appelée gabarit. Cette particularité distingue l'ERP BusinessCore360 d'une solution généraliste ; l'association de la technologie et de cette connaissance métier facilite et simplifie la création de leurs produits. Répondant à la recherche de fonctionnalités et technique, mais aussi d'une méthodologie si possible collaborative d'implantation de leur solution, 360 Innovations leur propose la nouvelle génération (V7) dynamique de son ERP : des outils de partage et suivi d'information s'ajoutent aux solutions logicielles. Chaque service de l'entreprise peut ainsi interagir avec le service informatique (ou l'éditeur) en charge de la mise en place du progiciel et accéder, selon

son niveau d'autorisation, aux données nécessaires au projet via un portail à l'interface intuitive, simple d'accès mais sécurisé. Résultat, l'outil logiciel est plus rapidement en phase avec les besoins terrain des utilisateurs et leur permet d'être plus réactifs : par exemple, le service commercial peut modifier via l'outil en ligne un fichier qui sera repris et interprété par le service informatique. L'ERP propose « une approche 360° du système d'information de gestion complétée par « une approche décisionnelle » offrant fonctionnalités d'analyses multidimensionnelles, de reporting élaboré et de pilotage de la performance. Pour la gestion commerciale, le nouveau module Tableau de bord des commandes permet d'en afficher l'état d'avancement ; pour l'ordonnancement, le prévisionnel des ventes est visualisable dans le module Capacité pour mesurer la charge théorique en cas de conversion des devis en commandes ; en gestion de production, un nouvel écran de Suivi de production donne un aperçu rapide de la situation d'une commande ou d'un produit ; l'édition des Ordres de Fabrication autorise leur modification en cours de lancement ; en comptabilité analytique et générale, le Plan Comptable Général est intégré. Le gabarit continue de s'enrichir de nouveaux produits : stores intérieurs/extérieurs, garde-corps et balcons. L'équipe de développement de 360 Innovations réfléchit à l'intégration d'outils destinés à simplifier le paramétrage, après la 1ère étape franchie en 2012 avec l'intégration de fichiers Excel™ rattachés à la configuration. De nouveaux modules de l'ERP BusinessCore360 sont également à l'étude, notamment la CRM (gestion de la relation clients) et la gestion de chantiers, annonce Steve Arlaud, signalant l'accentuation du partenariat avec des éditeurs et/ou intégrateurs sur le marché français. De nouveaux atouts en perspective ! Après une large consultation lancée en 2012, le groupe MAC (Franciflex, France Fermetures, Faber Et Sipa Menuiseries), vient de choisir les solutions de 360 Innovations pour homogénéiser son parc informatique. Raisons invoquées : un configurateur menuiseries, fermetures et stores



L'ERP BusinessCore 360 de 360 Innovations. Version 7.

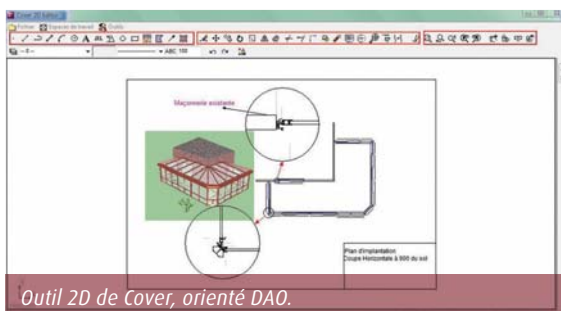
très performant, rapide à mettre en œuvre et facile à maintenir ; déconnecté, il peut être intégré dans une application tierce ; une solution intégrée et personnalisable, couvrant l'ensemble des besoins fonctionnels (dont l'utilisation sur le web) ; un progiciel multi-sociétés, multi-sites, performant à tout moment de la journée ; une méthodologie d'implantation collaborative ; une montée en puissance progressive (fonctionnalités et configuration).

Cover 3D, souple et toujours plus complet

Développé par le belge Cover Group, Cover 3D, entièrement dédié au monde de la menuiserie extérieure, se distingue par sa souplesse d'utilisation. Autorisant un usage imaginaire, il offre avec ses outils intégrés une solution tout en un toujours en évolution, souligne Loretta Castello, Directeur Sales & Marketing. Selon elle attentifs à chaque euro, les clients demandent à ce logiciel de 'tout faire' pour ne plus avoir à s'équiper d'un autre outil et s'y former, économies et gain de temps à la clé. De plus en plus soucieux des exigences de la norme thermique dans le bâtiment, les clients apprécient le module déjà disponible pour le châssis. La thermique de la véranda sera présentée au salon Batimat. Plus fluide, plus simple, plus rapide, avec de nouveaux outils comme le 2D, orienté DAO, le logiciel Cover facilite la conception de plans 2D d'implantation, de fabrication et permis de construire... au départ de la modélisation 3D. L'outil Cover Design permet, lui, d'agrémenter très simplement un projet de façon très réaliste, et propose d'intégrer dans le projet



Cover est dédié à la menuiserie extérieure.



Outil 2D de Cover, orienté DAO.

des objets issus de logiciels d'application de modélisation 3D comme Sketch Up. Les axes de développement annoncés portent sur la qualité produit, par exemple la rapidité de calcul du logiciel, ou la diversification : un module Abri de piscine cintré est en cours de finalisation. Côté outils scientifiques en cours de développement, outre sa thermique, le séisme de la véranda, en collaboration avec le SNFA.

DSI, le service d'abord

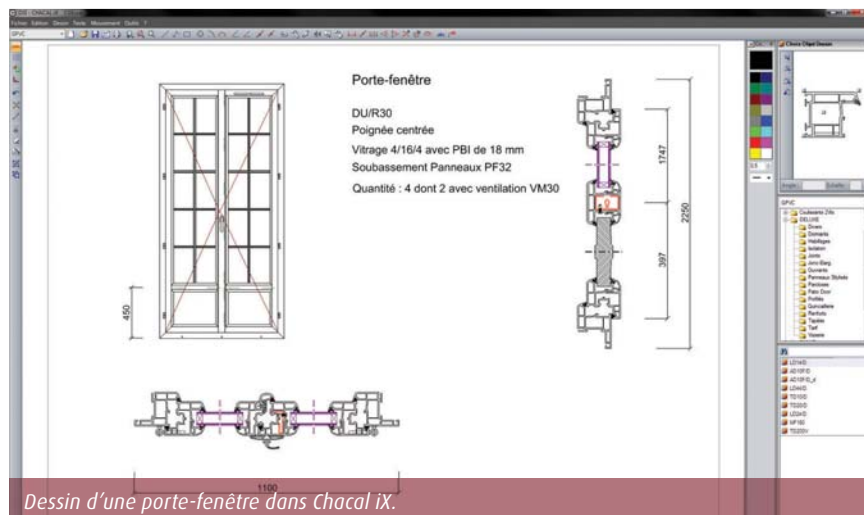
Peu touché côté clients actifs par la crise, DSI en bénéficie plutôt : « Nos clients profitent de l'accalmie pour s'occuper à nouveau des sujets qu'ils avaient un peu délaissés », constate Nicolas De Mol. Côté prospects, il remarque en revanche un allongement non négligeable des délais de réflexion : « Même si bien souvent leur décision de principe est prise, ils observent le marché avant de valider leur commande ». Les exigences actuelles s'orientent sur la sous-traitance de services : paramétrage des logiciels et développements spécifiques. DSI a logiquement étoffé son équipe de développement et de formateurs/paramétreurs pour répondre à la demande de ses clients fabricants et gammistes, tout en faisant largement évoluer ses 2 produits Chacal et Velox pour « coller parfaitement aux nouvelles demandes du marché : RT2012, simplification de la saisie de menuiseries, accès WEB, interfaces avec logiciels ERP... Et DSI entend encore accentuer son offre de services aux fabricants et gammistes « afin de les accompagner au mieux de leurs besoins actuels ».



Velox est le logiciel de DSI destiné aux revendeurs de fenêtres.



Chacal est le logiciel de DSI pour fabricant de fenêtres.

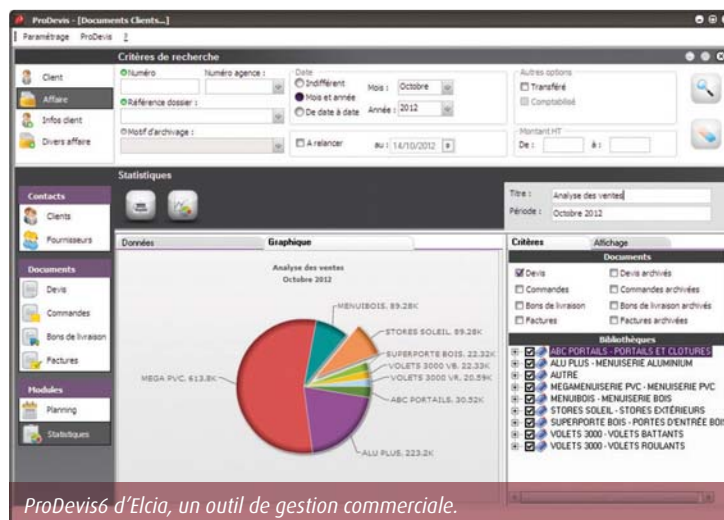


Dessin d'une porte-fenêtre dans Chacal iX.

ProDevis d'Elcia, outil de performance commerciale

Les difficultés conjoncturelles font que nos clients ont plus que jamais besoin d'améliorer leur performance commerciale, suggère Aurélie Gaspar, Responsable Marketing & Communication, citant en particulier gestion des relances, taux de transformation et maîtrise des marges. Ils ont donc toujours davantage besoin d'un logiciel tel que ProDevis ! « Reconnu pour la fiabilité de son outil de chiffrage, c'est un outil de gestion commerciale complet et performant : gestion des ventes, planning, commande fournisseurs, facturation, simulation de projets en image, dossier client informatisé, statistiques et tableaux de bord, mailing clients... » Pour s'adapter aux difficultés qui freinent leur engagement (financement difficile, problème de trésorerie, faible visibilité sur l'avenir...), Elcia propose depuis septembre une formule en abonnement. La société a d'ailleurs décidé d'autofinancer à 100 % ce changement de mode de commercialisation, en s'affranchissant de partenaire financier. En février, 80 % des équipements Elcia se sont faits en abonnement. La recherche d'un partenaire solide avec lequel travailler durablement est l'un des 1^{ers} soucis des professionnels lorsqu'ils font le choix d'une solution de gestion spécifique à leur métier pour leur activité commerciale. Un partenaire qui « doit aussi leur fournir des solutions adaptées aux évolutions de leurs attentes, comme le fait Elcia avec les solutions accessibles via Internet qui sortiront prochainement par exemple... Nos clients ne choisissent plus simplement un logiciel de chiffrage mais une véritable solution de gestion commerciale accompagnée de services personnalisés et fiables. Plus question de réaliser des devis imprécis ou de ne pas suivre ses relances, chaque affaire compte ! » Plus de 1000 bibliothèques de prix de la menuiserie, du store et de la fermeture « créées et validées par les industriels eux-mêmes » sont pour ses 14 000 utilisateurs un atout de poids qui « fait aujourd'hui de ProDevis, le logiciel incontournable du marché ». Il utilise de plus en plus le Web pour « implémenter et maintenir à jour en temps réel » les services proposés : via connection régulière à ses serveurs, le logiciel et les bibliothèques sont régulièrement actualisés sans intervention de l'utilisateur. « Les industriels ont aussi la possibilité de communiquer avec les utilisateurs de ProDevis pour présenter leurs nouveaux produits ou offres spéciales en cours ». L'axe de travail pour l'avenir est « évidemment le Web pour rendre le chiffrage accessible à tous, y compris aux clients de nos clients », chez Elcia. Sur ce sujet, il

annonce travailler avec plusieurs industriels nationaux à la création de nouveaux outils permettant de simplifier les échanges fabricants/revendeurs en facilitant chiffrage et réception des commandes : « Nos futurs outils permettront de centraliser sur un seul serveur toutes les données actuellement stockées à l'intérieur de chaque ProDevis installé. Cela améliore encore la réactivité, la sécurité et le traitement des données ».



Commandes fournisseurs dans ProDevis d'Elcia.

Fournisseurs	Document	PU Achat	Quantité	Tot cde	Tot reçu	Dem. cde	ARC
ABC PORTAILS	Portail 2 vantaux modèle LYON ajouré Haut 1800 mm x Larg 4500 mm	1 266,60	1	1	1	1	✓
MEGAMENUISERIES PVC	Salle d'eau / Fenêtre 1 vantail Haut 1250 mm x Larg 800 mm	235,00	1	1	1	1	✓
MEGAMENUISERIES PVC	Étage / Fenêtre 2 vantaux Haut 1250 mm x Larg 1400 mm	880,00	4	4	2	4	✓
MEGAMENUISERIES PVC	Porte d'entrée 1 vantail Haut 2150 mm x Larg 900 mm	735,92	1	1	1	1	✓
MENUISERIE MB	Porte de garage sectionnelle modèle MARLEY Haut 2200 mm x Larg 2400 mm	287,37	1	1	1	1	✓
VOILETS 3000	Volet 2 vantaux Haut 1250 mm x Larg 1400 mm	313,38	4	4	4	4	✓
VOILETS 3000	VR Tirage Direct / Tablier ALU DP 42 Haut 1500 mm x Larg 1400 mm	284,40	1	1	1	1	✓

Installation des bibliothèques fournisseurs...

Bibliothèque	Version	Version installée
FENÊTRES ACABIT PVC	2013-02 v4	2013-02 v3
BAIE DOREE	2013-03 v5	2013-03 v4
PORTES DE GARAGE	2013-03 v4	2013-03 v3
IVED ALU	2013	2012 v3
MONDE EN BOIS	2013-01 v4	2013-03 v4
FENÊTRES ALLURE	2013 v4	2012 v3
PRO FENÊTRES	2013 v4	2012 v3

Installation ou mise à jour rapide des bibliothèques. ProDevis. Elcia.

« La conjoncture a un impact très important sur notre activité : les entreprises ont besoin de mieux rationaliser leurs travaux, réduire les coûts, gagner du temps... »

Philippe Billard, créateur et gérant d'Herculepro.



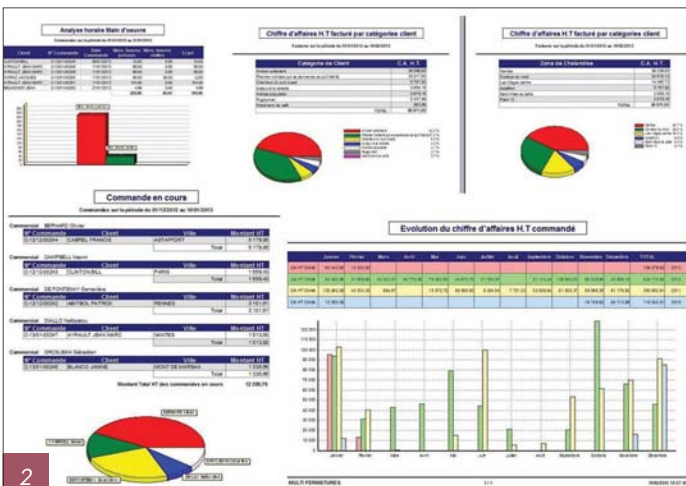
Hercule Pro, communication avec les clients et centre de formation

« La conjoncture a un impact très important sur notre activité : les entreprises ont besoin de mieux rationaliser leurs travaux, réduire les coûts, gagner du temps... Herculepro apporte forcément la réponse. Nous sommes donc submergés de demandes et de ventes, en particulier depuis les salons Artibat et EquipBaie », constate Philippe Billard. Il met en avant 2 types de demandes : rédiger très vite des devis précis complets avec visuels ; gérer de plus en plus précisément la marge des chantiers, y compris la mise en œuvre et les SAV, planning, plans de charge etc. La liste de bibliothèques fournisseurs a été complétée et tous les aspects gestion d'activité ont été améliorés : très nombreuses statistiques, tableaux de gestion. De nouveaux outils de communication avec les utilisateurs ont été développés

pour mieux répondre à leurs attentes. Un pôle formation a même été créé au siège, à Orvault, près de Nantes. Objectif, accueillir des dirigeants, commerciaux, métreaux, responsables ADV et/ou administratifs désireux de se perfectionner à l'utilisation du logiciel en stages de perfectionnement de 1 à 5 jours sur des thèmes comme : expert devis, expert CRM, transferts comptables, commandes EDI, création de bibliothèques... Pour l'avenir, Philippe Billard annonce « Toujours plus de communication avec nos clients, plus de formation au siège, et la version Full Web en ce moment en période de test et de rodage ». Pour rappel, voici les 12 fonctions d'Herculepro : gestion de la relation clients, imagerie en situation, gestion des plannings, rédaction des devis avec visuels, bibliothèques & commandes fournisseurs, bibliothèques Batiprix, bibliothèques contrats, gestion des SAV, courriers types & mailings, suivi de chantiers, gestion des stocks, utilisation nomade.



1 - Le devis selon Herculepro.
2 - Main d'œuvre, commandes, CA... Herculepro améliore la gestion d'activité.



Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage

Menuiseries cintrées aluminium

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



Selling Pro d'Isia, la mobilité contribue à l'efficacité commerciale.

ISIA propose la 1^{ère} Supply Chain de la menuiserie

La crise pousse les clients à investir sur des projets optimisant efficacité et productivité. Diapason, ERP dédié à l'industrie de la menuiserie et de la fermeture, et SellingPro, gamme complète de solutions de chiffrages de produits de cet univers, sont en ce sens très largement plébiscités, estime Christelle Da Cunha, responsable communication. Après une croissance de 8 % en 2012, Isia anticipe la même tendance pour cette année au vu des deux 1^{ers} mois de 2013. Il mise sur l'innovation pour mieux accompagner ses clients, fabricants de menuiseries. Les relations de proximité cultivées permettent à l'éditeur d'être à l'écoute de leurs projets et d'anticiper l'évolution de leurs besoins. Pour leur apporter des solutions sources de différenciation, Isia investit 30 % de son CA en R&D à destination des menuisiers. Son concept de Supply Chain de la menuiserie en fait un précurseur sur ce marché : ses solutions « pragmatiques, efficaces et différenciatrices » permettent à ses utilisateurs de « remonter dans la chaîne de valeur de leurs clients, développer leur activité et maintenir leurs marges ». Pour optimiser leur efficacité commerciale, ils souhaitent des outils améliorant qualité relationnelle, proximité avec les clients et visibilité sur leur activité, investissant sur le déploiement d'outils d'aide à la CRM. En 2013, après 400 évolutions menées en 2012, Isia propose de nouvelles fonctionnalités sur 2 modules intégrés de l'ERP Diapason, au cœur des problématiques actuelles : gestion de la relation client (Diapason CRM) liée à la gestion commerciale et outils d'aide à la décision (Diapason BI). Ce module évolue vers des fonctionnalités de Business Intelligence grâce à un ensemble d'indicateurs clés de performance. L'accroissement du nombre de réseaux intégrés ou

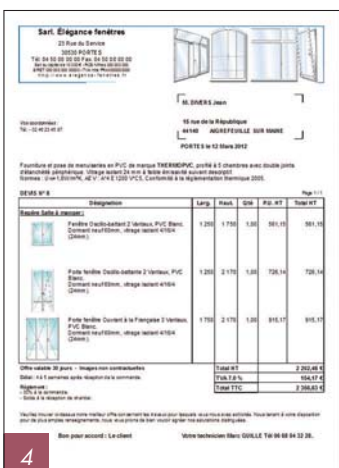
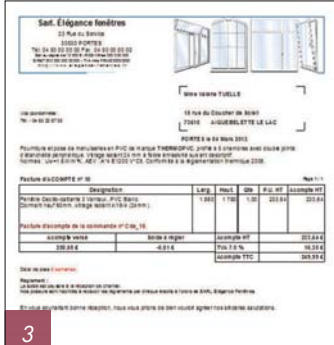
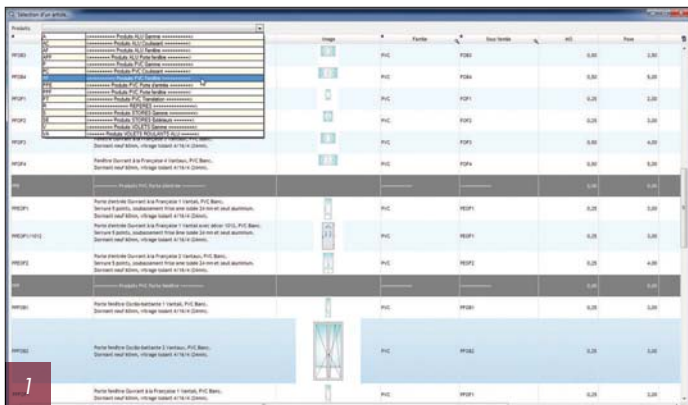
de points de vente nécessite des outils d'optimisation et de pilotage des échanges (gestion commerciale, diffusion des offres commerciales). Isia élargit donc son intervention à ces réseaux de vente avec SellingPro et vise l'élargissement du périmètre fonctionnel de son offre. L'ERP Diapason apporte des solutions pour améliorer la productivité au sein de l'usine et y a ajouté en 2012 des outils axés sur l'activité commerciale terrain avec SellingPro. Les investissements sont multipliés sur ce logiciel, seule offre du marché 100 % Web et disponible en mode SaaS pour des nouveautés porteuses de valeur ajoutée. Elles sont destinées à accompagner les clients sur les chiffrage et pilotage de leurs circuits de distribution et promotion de leurs produits, au sein de leurs réseaux intégrés ou non, auprès de leurs clients privilégiés, GSB, négoce et sur le Web. Créer de la valeur, offrir une meilleure maîtrise de la diffusion des données commerciales au sein des points de vente, renforcer la proximité entre fabricants, têtes de réseaux et points de vente, mais aussi l'intégration de ses 2 produits pour réduire les tâches de maintenance (paramétrage des catalogues) et apporter toujours plus de productivité commerciale (chiffrages et relation circuits de vente/production en atelier), tels sont les axes de travail d'Isia. Il déploie auprès des industriels ses 2 solutions pour en faire la 1^{ère} Supply Chain de la menuiserie.

MG Devis peaufine le suivi d'activité commerciale

Développé spécifiquement pour les entreprises de fermetures, MG Devis (devis et facturation) est compatible XP, Vista, Seven et Windows 8. Ses ventes sont en progression constante de quelque 30 % par an depuis 4 ans, se félicite Marc Guille. Son logiciel étant majoritairement utilisé par de petites

entreprises, il concentre ses efforts sur l'automatisation en facturation du contrôle de toutes les règles et obligations comptables. Des besoins ont émergé dans le domaine du suivi de l'activité commerciale : possibilité de suivre les évolutions du CA, des prospects ou du carnet de commandes. MG a déjà intégré des états d'activité. Ils seront complétés en fonction des besoins des clients. Il offre aussi l'automatisation de la création des factures d'acompte avec report dans la facture définitive conformément aux règles comptables, et a remanié les fenêtres de sélection des articles pour simplifier la recherche d'un produit. Plusieurs enrichissements sont prévus : développement du suivi commercial avec un tableau offrant le choix de présentations personnalisables et l'impression des résultats dans le format choisi ; simplification de la création de gamme d'articles et de l'importation des tarifs fournisseurs sur la base de fichiers textes, tableurs, etc ; amélioration des transferts de données Clients, Devis et Commandes entre licences monopostes pour transférer ces données sur un poste administratif ; ajout d'une fonction permettant d'éditer ses propres états utilisant les données de l'application pour créer ses requêtes spécifiques d'organisation des données ; ajout d'une fonction de gestion de planning intégré pour gérer équipes de pose ou actions commerciales.

- 1 - Simplification de la recherche d'un produit. MG Devis.
- 2 - Enrichissement du menu édition. MG Devis.
- 3 - Édition automatisée des factures d'acomptes. MG Devis.
- 4 - Édition de devis avec photos ou image de l'article. MG Devis.



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

Fabrication, négoce, pose



Le logiciel pour les fabricants de fermetures et de menuiseries

➔ Gestion commerciale

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

➔ Gestion de production

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

➔ Gestion des achats

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

➔ Statistiques

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

➔ Gestion des ressources humaines

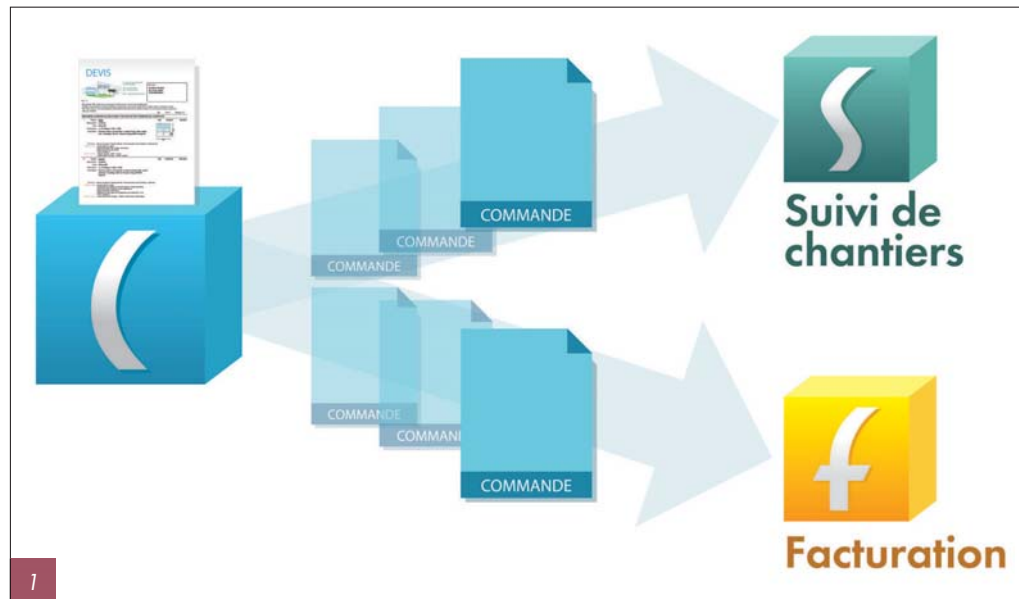
Outil d'évaluation et de management des ressources humaines.

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

- 15 ans de références de 1er ordre au plan national
- Documentation complète sur simple demande

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

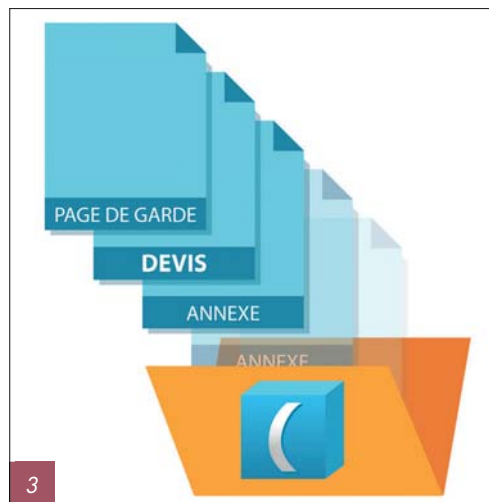
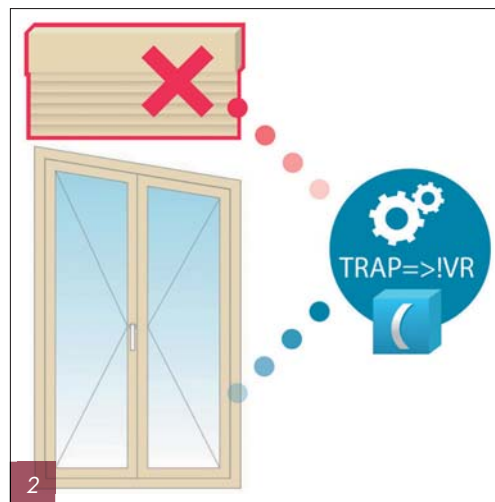




1 - L'ERP Onaya offre désormais une solution plus globale.

2 - Langage simplifié pour le configurateur Onaya, plus accessible.

3 - Onaya a enrichi les fonctions « édition de devis ».



Onaya, ERP et Chiffrage en ligne optimisent la rentabilité

L'effet nouveauté de la solution Onaya Chiffrage en ligne est bénéfique à l'éditeur Aquitaine Informatique qui l'a intégrée à son ERP Onaya. Il note la recherche par ses clients de solutions pour « produire plus de devis, mieux analyser la rentabilité des chantiers. Nous les accompagnons et leur proposons régulièrement de nouvelles solutions ou prestations comme l'accès 24h/24 7j/7 à une assistance online », indique Juliette Vial, assistante marketing. Les entreprises ont des exigences sur les fonctionnalités des logiciels et leur déploiement. Soucieuses d'optimiser leurs investissements, elles manifestent une demande forte d'accompagnement : « Les clients veulent être opérationnels très rapidement et à moindre coût ». Cette intégration d'Onaya Chiffrage en ligne dans l'ERP Onaya (solution 100 % web multi-activités et multi-produits de gestion des devis et commandes), est une amélioration

qui permet de proposer une solution plus globale, incluant notamment facturation et gestion des chantiers. L'évolution du langage du configurateur l'a rendu accessible au plus grand nombre. Enfin, les clients peuvent enrichir leurs éditions de devis : page de garde, annexe technique... L'éditeur s'est fixé 2 axes de travail : les spécificités techniques lors de la validation des commandes pour mieux préparer les échanges avec les outils de fabrication, l'enrichissement et la mutualisation des bibliothèques de modèles.

Optilog aide ses clients à maîtriser leur gestion

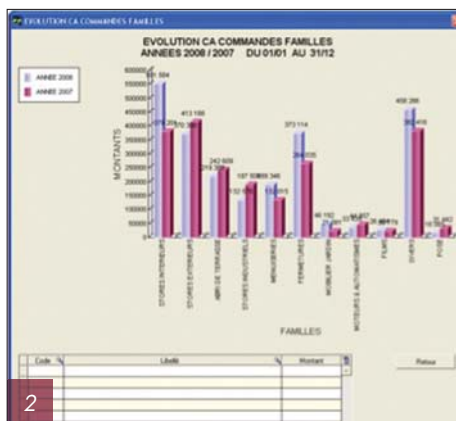
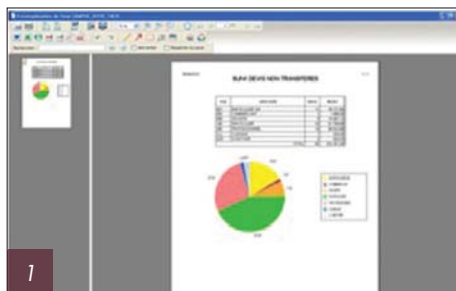
La solution Optilog Fermetures se compose de 3 modules : fichiers de base de paramétrage du logiciel, gestion commerciale & gestion de production pour suivre activité commerciale et cheminement des commandes jusqu'à l'intégration comptable, avec traçabilité de tous les documents, gestion des commandes achats et des stocks. Elle peut intégrer

gestion de maintenance, du personnel, des commandes par Internet et CRM. La conjoncture pousse les entreprises à retarder la décision d'investissement informatique lorsqu'elles doivent changer de système. Mais dans le cadre d'installations en cours, constate Jean-Luc Mouton, Gérant d'Optilog, elles demandent traçabilité, suivi, contrôle des commandes jusqu'au paiement et meilleure connaissance des coûts de revient. Sur ce registre, « les clients veulent connaître le coût de revient de chaque commande, éviter de refaire une commande par manque d'information technique, maîtriser les SAV, éviter des impayés ». Objectif clair, « renforcer la gestion du poste client et connaître leurs coûts de revient matière, main d'œuvre, coûts indirects ». Optilog œuvre à satisfaire leurs exigences : gestion des attentes techniques et financières avant création des commandes, système de validation des confirmations de commande par les clients avant fabrication, contrôle avec photo des colis avant expédition, gestion des transporteurs et livraisons et gestion de la facturation et des règlements. « Cela passe de plus en plus par une

interactivité du système d'information avec le site Internet, afin d'apporter à leurs clients la possibilité de saisir et suivre leurs commandes ».

Orgadata France a lancé la version 8.0 de LogiKal

Orgadata répond à l'exigence de ses clients selon la conjoncture : optimiser leurs coûts et prix ou augmenter production et productivité (pilotage de machines à commande numérique). « Pour rester compétitifs, ils doivent produire plus rapidement en gardant un niveau de qualité élevé tout en continuant à satisfaire aux règles et normes en vigueur ». Pour y parvenir, ils privilégient les outils leur permettant de simplifier certaines tâches, donc de gagner du temps, note Emmanuel Rohmer. La version 8.0 de LogiKal, présentée à Equipbaie 2012, apporte de nouvelles possibilités. Elle permet par exemple de segmenter la production de grandes façades ou d'avoir une traçabilité complète des modifications faites sur un ouvrage. L'éditeur reste attaché à une offre de service complète, au-delà de



- 1 - Optilog permet d'évaluer les devis non transférés.
- 2 - Évolution CA/commandes par familles de produits. Optilog.
- 3 - Contrôle des colis avant expédition. Optilog.

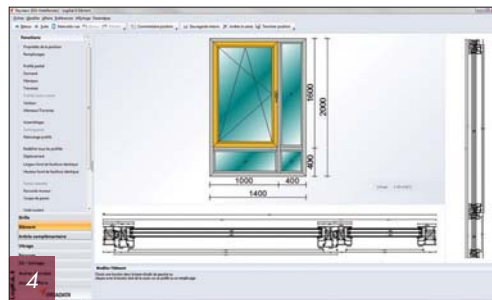
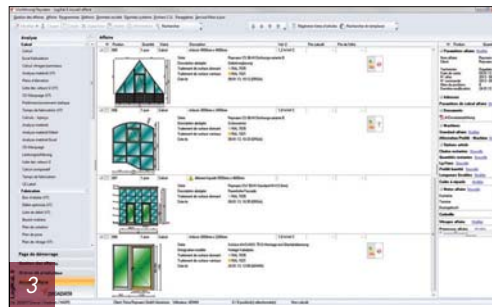
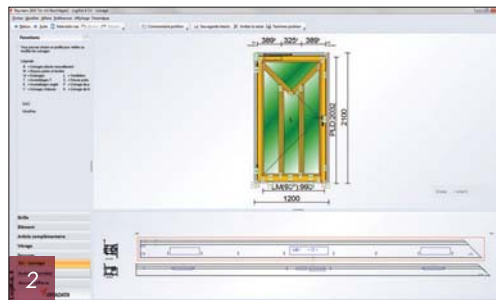
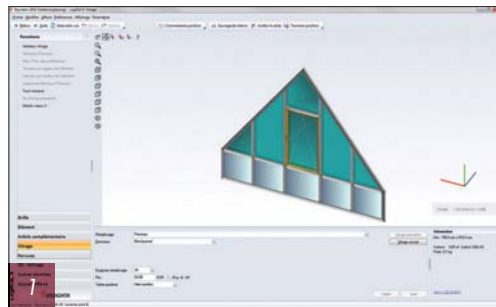
LE SPÉCIALISTE

des configureurs menuiserie 2D/3D

- Gestion Commerciale
- Outils de CRM
- Outils de Chiffrage
- Full Web

contact@allotools.com
www.batitrade.com

Sur Mac, PC, iPhone et iPad/Android. Versions tactiles disponibles sur les Stores d'Applications (incluses dans l'abonnement BatiTrade Pro).



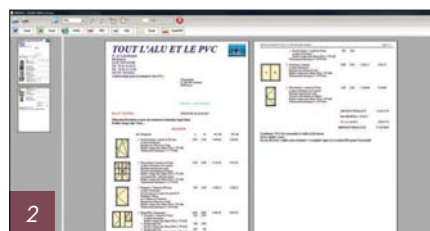
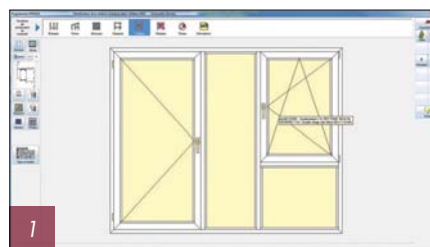
- 1 - Traitement des vitrages dans LogiKal. Orgadata.
- 2 - Les usinages selon LogiKal. Orgadata.
- 3 - Présentation des affaires dans LogiKal. Orgadata.
- 4 - Modifier un élément dans LogiKal. Orgadata.

la mise à disposition d'un logiciel. Outre ses prestations de formation et support, il propose les catalogues des principaux concepteurs-gammistes alu et acier du marché dans un seul logiciel, LogiKal : « Un gage d'indépendance pour nos clients et une vraie source d'économies : un seul logiciel quelque soit le produit mis en œuvre ». À l'écoute des clients et cultivant l'esprit d'innovation, Orgadata tire profit des technologies émergentes dans les entreprises : tablettes, Cloud... Il introduira sur le marché une 1^{ère} application pour tablette dans les prochaines semaines, et continue à enrichir les données présentes dans LogiKal. Objectif, simplifier le travail des utilisateurs en développant des partenariats avec d'autres fournisseurs que les concepteurs-gammistes, par exemple dans le domaine du verre.

Proges, version 20, toujours plus riche

Multi-gamme, multi-fournisseur, multi-concepteur, Proges est un logiciel complet intégrant toutes les phases du devis à la fabrication, commande aux fournisseurs, livraison et facturation. Jacques Andres, Gérant, développe une activité formation accrue à la demande d'utilisateurs plus disponibles et continue de convaincre de nouveaux clients, stabilité des prix aidant. À la recherche de performance et compétitivité, les professionnels s'équipent de plus en plus de machines à commande numérique performantes, en particulier de robots d'usinage. Proges les pilote parfaitement ! La nouvelle version V20 commercialisée depuis le 1^{er} février répond aux demandes d'amélioration des clients : une règle de base, dans le respect des normalisations nouvelles et futures,

un défi quotidien, et « notre fil conducteur pour améliorer nos solutions ». La version 20 apporte plus de fonctions et de facilité : menus arrangés, icônes et présentations améliorées, tris, recherches et paramétrages augmentés, fenêtres redimensionnables, correcteur orthographique Word accessible, courriers et textes modifiables comme dans Word (polices, couleurs). Tous les modules (fabrication et devis) reçoivent plus de fonctions de calculs, tests, vérifications et de possibilités. En termes industriels, la nouvelle version de Proges intègre : import et export de fournitures (tarif, grilles) ; gestion des commandes matières et produits non fabriqués (volets, portes de garage...) ; gestion des chutes, optimisation par casiers ; gestion des tronçonneuses numériques et centres d'usinages ; gestion des soudeuses numériques.



- 1 - Saisie d'un châssis composé dans Proges.
- 2 - Édition des devis dans le logiciel Proges.
- 3 - Menu fabrication de Proges.
- 4 - Saisie d'un menu standard dans Proges.

Progib privilégie mobilité et mode hébergé

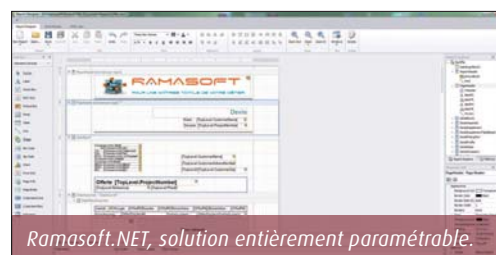
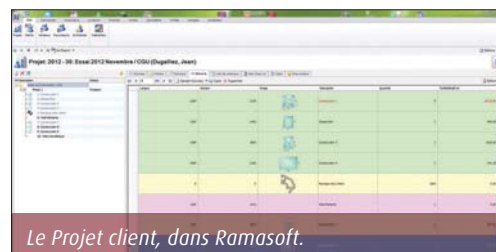
Dans un contexte de cycles de décisions longs et de prospects plus attentistes, Progib, solution de gestion des entreprises du Bâtiment, enrichit encore son offre. Il propose l'implémentation de son ERP en mode SaaS, l'abonnement à un logiciel plutôt que l'achat d'une licence pour lisser le coût d'investissement initial, explique Dominique Zouaoui, Responsable Commercial. Cela concerne essentiellement les structures à faible effectif. Autre proposition, un mode hébergé en environnement virtuel dédié à l'entreprise, ainsi totalement affranchie des problématiques d'infrastructure informatique (serveurs distants). Les coûts sont connus d'avance et les évolutions faciles à maîtriser (puissance mémoire, espace disque...). « Précurseur du Cloud dans le domaine de l'ERP, Progib était prêt depuis 2006. La percée annoncée du Cloud Computing en 2012 laisse présager de bonnes perspectives pour sa solution » : il compte plus de 30 clients hébergés dans un data-center, particulièrement des entreprises ayant plusieurs établissements géographiquement dispersés. Pour répondre à l'exigence des clients d'une analyse plus fine de leurs résultats, Progib a concocté des solutions de reporting et répond à la demande d'ouverture en offrant des passerelles vers d'autres logiciels ou supports, pour favoriser la gestion de la mobilité (Web), ou la connexion à des produits « métier » (analyse thermique). L'éditeur propose aussi des contrats de suivis à la carte pour répondre à la demande accrue de contrôle de gestion. À son programme figurent informatique collaborative, qui permet d'ouvrir le système d'information au-delà de l'entreprise, et accès aux données de l'entreprise via des solutions mobiles (saisie des temps, planning...), dématérialisation des pièces (factures) et déploiement de la solution stylo PDF bien adaptée à la remontée de rapports, fiches d'heures, bons de chantier et d'intervention...

Accès aux fonctionnalités de Progib en mode hébergé.



Ramasoft, vers le paramétrage intégral

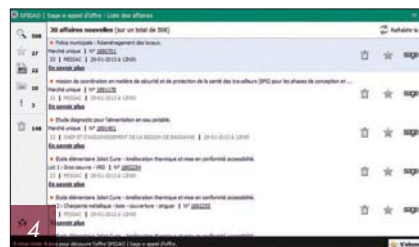
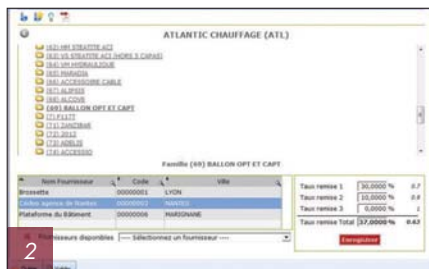
L'éditeur s'adapte à la conjoncture défavorable aux investissements en machines outils, donc aux logiciels de pilotage, en renforçant sa présence commerciale et en offrant plus de démonstration et explication de ses solutions, résume Christophe Guéry, Gérant de Ramasoft France. Grâce au développement de modules complémentaires, il répond à la demande croissante d'optimisation de la production et de la gestion des flux de production. Autre attente confirmée, celle d'un logiciel clé en main, paramétré par l'éditeur. Sa cellule paramétrage de gamme initiée fin 2012, sera pleinement exploitée avec l'arrivée de la nouvelle version Ramasoft.NET cette année. Elle offrira un choix large de gammes de profilés et quincaillerie et permettra même le paramétrage des usinages sur profilés. Cette solution remplacera l'outil principal de saisie devis/commande/fabrication courant 2013 donc. Ce projet en



gestation depuis 5 ans illustre une nouvelle philosophie du logiciel de fabrication. Objectif, simplicité, efficacité et souplesse accrues d'un outil adapté à une petite structure comme à une industrie multi-sites et multi-stocks.

Sage veut apporter plus de métier dans ses produits

Chez Sage, l'heure est à la flexibilité pour adapter ses offres aux besoins du marché en temps de crise, aux artisans et petites entreprises comme aux plus grandes structures. En termes financiers, cela se traduit par des offres d'abonnements mensuels de location de logiciel, que l'on peut enrichir au fil des besoins (nombre de postes ou fonctionnalités). Des passerelles sont prévues avec les logiciels métiers : le client peut par exemple intégrer ses devis dans les outils de gestion commerciale et suivis de chantier. L'intérêt des solutions Sage est maximisé pour un pilotage au plus serré de l'entreprise. « On ouvre nos produits à ces logiciels très techniques », souligne Daniel Marache, Directeur de Marché BTP du Groupe Sage. Des interfaces permettent donc d'envoyer ces données aux logiciels de gestion Ciel, Multi Devis ou Batigest qui ont été actualisés en termes de technologie (compatibles Windows 8) et rendus plus ergonomiques : « Nos équipes de développement travaillent à 33 % sur l'ergonomie, 33 % sur la technologie et 33 % sur l'adaptation métier ». Objectif, « apporter plus de métier dans nos produits » et, tout en assurant une pratique conforme à toutes les obligations légales, améliorer l'ergonomie et la productivité des solutions ; les échanges entre utilisateurs et formateurs et les données recueillies par la hotline contribuent à améliorer cette fonctionnalité métier. Des innovations concrètes vont dans ce sens, comme Sage e-appel d'offre : cette solution de dématérialisation des appels d'offres proposée en partenariat avec Edisys permet de trouver, chiffrer et répondre (sans ressaisie) à tous les appels d'offres publics et privés. Un service connecté accessible depuis Sage Batigest, après mise en veille selon son profil (sélection par mots clés) et sa zone d'intervention. Cette plateforme rassemble 120 000 appels d'offres et 75 000 dossiers de consultation des entreprises au format XML. Les appels disparaissent une fois la date de soumissionnement passée. Une aide appréciée en ces temps de carnets de commande peu remplis ! Toujours pour mieux répondre aux besoins et amener « du sens et du métier », la mise en ligne via Batigest,



de Sage e-tarif (sur abonnement), qui met en relation Batigest Standard et Évolution avec les tarifs de 440 fabricants, industriels et enseignes de distribution du bâtiment. L'accès en temps réel à l'ensemble des tarifs, références et catalogues se fait depuis les documents de ventes, bibliothèques d'articles et composants ouvrages. L'intégration des articles dans le logiciel Batigest est facile et immédiate. Objectif, réaliser rapidement des devis aux prix justes, grâce à une actualisation semi-automatique des prix publics conseillés, en utilisant les références exactes, pour un coût mensuel limité. Sur le registre purement comptable, Sage a lancé fin 2012 dans son bouquet Latitude un service de télédéclaration et de télépaiement de la TVA, opérations qui seront obligatoires pour toutes les entreprises d'ici octobre 2014. Si Sage s'appuie sur le Cloud (hébergement Microsoft d'ici la fin 2013) pour apporter des services supplémentaires, Daniel Marache constate que 80 % des clients préfèrent avoir leur logiciel sur leur PC : les problématiques de couverture Internet, mais aussi de confidentialité et de sauvegarde garantie à prix raisonnable ne sont pas encore réglées !

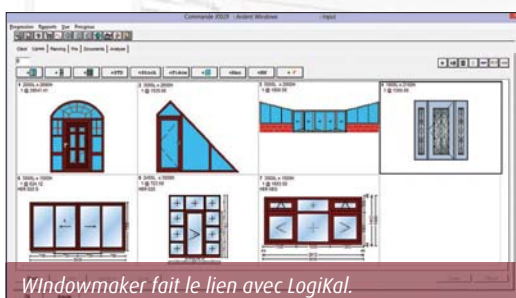
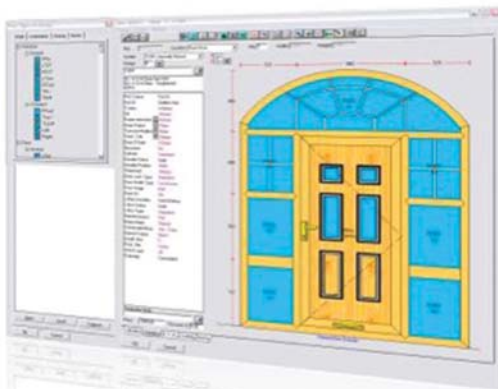
Windowmaker Software, flexibilité et fonctionnalité renforcées

« Le progiciel Windowmaker fournit aux utilisateurs la possibilité d'avoir encore plus de flexibilité et de profiter de 500 années-hommes de développement » explique Adam Jackowski, Responsable du Marché francophone ! Windowmaker fut le 1^{er} partenaire certifié Microsoft Gold Partner dans l'industrie des portes et fenêtres. Il intègre un configurateur puissant, avec mise à jour automatique des prix. Les règles paramétrées dans Windowmaker exercent

- 1 - Daniel Marache, Directeur de Marché BTP du Groupe Sage.
- 2 - Gestion des remises multi fournisseurs - Sage.
- 3 - Liste des fabricants et fournisseurs favoris. Sage.
- 4 - E-appel d'offres, appels d'offres recensés et actualisés par Sage.

« un contrôle dynamique sur les options disponibles », interdisant de configurer et enregistrer des produits qui ne pourront être fabriqués. Les dessins précis sont utilisables dans de nombreux documents, devis ou documents de vente par exemple, ce qui en favorise l'enrichissement et réduit les risques d'erreur. Utilisable à distance, ce logiciel offre une solution unique à toute l'entreprise : planning, achats, inventaire, livraison... Il favorise l'efficacité de la production : une fois les commandes créées et regroupées en lots, Windowmaker traite leur fabrication avec toute une gamme d'options (production de cadres, vitrages...) d'optimisation et d'automatisation et un suivi des process de production. Windowmaker ERP offre une intégration complète avec les applications Microsoft Dynamics, ce qui permet de bénéficier d'une solution de gestion intégrée commune à toute l'entreprise. Windowseller permet aux revendeurs de produire des devis précis et professionnels, de les convertir en commandes et de les transférer aux fabricants sous forme électronique. Window Maker 0.95.4 a été lancé en janvier. L'éditeur a conclu un accord avec Orgadata au dernier Fensterbau pour faire le lien avec LogiKal, permettant à ses utilisateurs de planifier automatiquement leurs commandes, gérer leur stock, suivre leurs commandes dans l'usine, sortir des rapports pertinents, synchroniser devis/commandes, y compris des produits LogiKal, avec les licences de vente de Windowmaker. L'option Windowmaker permet maintenant aux utilisateurs de LogiKal de consolider tous les matériaux (bois, PVC, alu, mixte, acier) dans un seul outil.

Windowmaker intègre un configurateur puissant.




RAMASOFT
POUR UNE MAÎTRISE TOTALE DE VOTRE MÉTIER

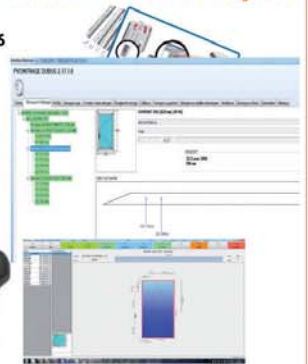
EasyFlux LITE. Gestion avancée



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

Pilotage machine numérique.

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



Visibilité web pour vos clients



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



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

Ramasoft France

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

02 35 68 18 39

info@ramasoft.fr

WWW.RAMASOFT.FR



CONFIGURATEURS

SmartCloud Configurator de Techform, vive le tout numérique !

L'activité de Techform a enregistré une croissance de 30 % en 2012, après + 67 % en 2011 ! Elle bénéficie de la nécessité pour les fabricants industriels français -de sur-mesure dans le bâtiment ou les systèmes d'efficacité énergétique- de se développer hors de leur région et hors de France pour conquérir de nouveaux marchés, dans des pays voisins ou lointains, analyse Francis Rivière, Directeur Marketing et Commercial. Il prend l'exemple de Distral, basé en région toulousaine, qui a investi dans une application SmartConfigurator de chiffrage pour ses revendeurs en 2012 : « Il dispose maintenant d'une solution ludique 2D professionnelle » pour l'ensemble de son catalogue Portails, Volets et Garde corps, et d'un outil accessible depuis un simple navigateur pour l'ensemble de son réseau en France, et bientôt en Espagne. Distral a offert à ses revendeurs et commerciaux un logiciel optimal pour gérer, tel un CRM,



- 1 - Configuration d'un portail sur le site Distral Pro. SmartCloud Configurator. Techform.
- 2 - Le configurateur eStore (Griesser) est une application SmartCloud Configurator.
- 3 - Configurator Distral Pro, application SmartCloud Configurator de Techform.

en temps réel, toutes les saisies de devis et l'évolution des dossiers clients. Le SmartConfigurator aide le revendeur à concrétiser une vente et aide Distral à fidéliser son réseau. Selon Francis Rivière, « les clients apprennent très vite et sont prêts à basculer dans la chaîne du tout numérique » : dépassées, les craintes sur la délocalisation des données (Cloud) et le changement de mode de gestion ! Les opportunités nées de la crise et la compétition permanente via Internet ont rendu « les entrepreneurs beaucoup plus audacieux ». Un système tout numérique et tout Internet est « une porte de salut » pour des structures souvent à direction familiale qui développent leur culture du service de proximité : Internet les rapproche de leurs clients professionnels installateurs pour mieux contrer la Grande Distribution. SmartCloud Configurator est devenu un portail complet d'applications de devis avec formulaires d'aide au choix « encore plus ludiques » en 2D ou 3D. Le revendeur/installateur peut mettre une photo de la maison du client en arrière-plan et ainsi intégrer le portail choisi pour une mise en situation. Il peut envoyer un devis immédiat en pdf par mail et le corriger rapidement, le valider et l'envoyer en 2 clics au fabricant, puis suivre l'évolution de sa commande enregistrée à ses conditions d'achat. Techform se concentre sur les évolutions « révolutionnaires » à attendre du développement des applications de configurateurs d'aide au choix et de chiffrage sur Internet. L'avenir est à l'affranchissement de l'interface informatique : place aux experts métiers de l'entreprise, car « c'est la règle Métier qui compte ! » et la rapidité de mise en ligne dans le configurateur. Les tablettes offriront de nouveaux supports aux applications professionnelles des « nouveaux commerciaux internes ou revendeurs ». La 2D, toujours une priorité chez Techform, « apporte un capital de valeur professionnelle énorme auprès des artisans poseurs installateurs qui ont toujours un appareil de mesure à portée de main ».

E-Molab enrichit les fonctionnalités de ses pdf 3D

Il est désormais possible au particulier d'ouvrir le pdf 3D du produit qu'il a choisi à partir d'un site Internet (d'un fabricant ou de ses distributeurs) pour configurer le modèle selon ses désirs. Il peut ensuite remplir et envoyer un formulaire de demande de devis correspondant à sa configuration au fabricant ou au distributeur le plus proche qui disposent ainsi

- 1 - Intégration facilitée par les fonctions tactiles Windows 8 Pro. Pdf 3D e-molab.
- 2 - Le pdf 3D d'e-molab s'enrichit d'une fonction demande de devis.
- 3 - Fonction Webcam pour intégrer un produit à la façade du client. Pdf 3D e-molab.
- 4 - Ouverture du pdf 3D e-molab à partir d'un site Internet (ici DC Production).



AVEC SOFERMI L'HARMONIE RAYONNE

LE VOLET ROULANT À LAMES ORIENTABLES G R A D H E R M E T I C

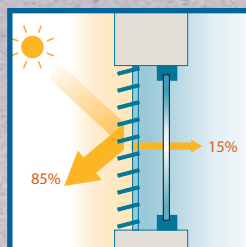
L'innovation technologique répondant aux nouvelles exigences du bâtiment

- Confort visuel et thermique par une occultation totale
- Graduation de l'orientation des lames de 0 à 110° afin d'optimiser le contrôle de l'intensité de la lumière naturelle
- Motorisation io de Somfy permettant avec TaHoma® de piloter et superviser son habitat à distance
- Tout type d'intégration (Neuf, Rénovation)
- Tout coloris

by
SOFERMI®

PARTENAIRE INDUSTRIEL D'ACTEURS
MAJEURS DE LA MENUISERIE

Une expertise
au service du professionnel
depuis 1994



- d'énergie
+ d'économies

La solution pour une baie
à performance variable

- VOLET ROULANT RENOVATION
- VOLET ROULANT TRADITIONNEL
- PORTE DE GARAGE ENROULABLE
- COFFRES DE BLOC-BAIE
- VOLET ROULANT AUTONOME



Suivant configurations

SOFERMI®

ZAC des champs pinsons - Boulevard du libre échange
31650 Saint-Orens-de-Gameville - Fax : 05 61 00 94 01

Tél. : 05 61 00 94 00
www.sofermi.com
Mail : ech@sofermi.com



de ses coordonnées. Les nouvelles fonctions tactiles de Windows Pro facilitent l'interaction. Grâce à la fonction Webcam, il est possible d'intégrer un produit sur la maison du particulier pour lui permettre d'en vérifier l'adéquation à son projet. Les pdf 3D confirment donc leur statut d'outils d'aide à la vente, tant pour les commerciaux des industriels que leurs distributeurs, mais aussi pour architectes, maîtres d'œuvre et BET, prospects, internautes et éditeurs de logiciels -de devis par exemple- qui peuvent les intégrer. e-molab distribue et produit ces outils en 3D : numérisation de produits physiques en 3D et création de bibliothèques produits, intégration de

ces objets 3D virtuels dans des pdf 3D, applications tactiles, sites Internet, conception et fabrication de showrooms 3D pour valoriser la présentation des produits 3D. e-molab intervient aussi dans la distribution : conception et mise en place de bornes interactives sur le lieu de vente, fourniture et installation de matériels informatiques compatibles avec ses solutions chez ses clients (industriels, distributeurs et réseaux). Le pdf 3D est dorénavant compatible et configurable sur tous les ordinateurs fonctionnant sous Windows et Mac, sur les tablettes tactiles Windows 8 Pro et smartphones, iPad et Android (actuellement en cours de développement).

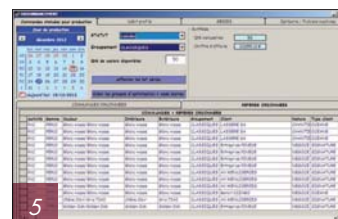
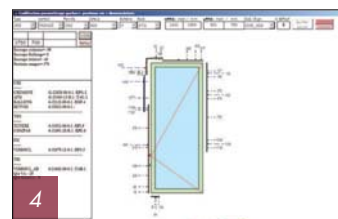
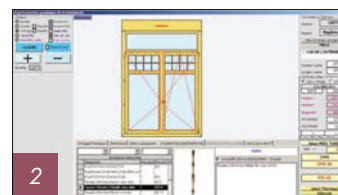
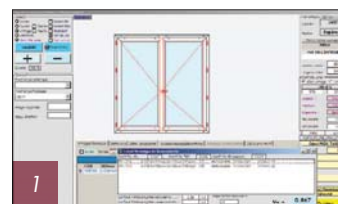
NOUVEAU !

Ensign Soft, configurateur de menuiseries orienté production, cherche partenaire

Ensign Soft est un configurateur de menuiseries « nouvelle génération », un deviseur orienté production, conçu par Éric Brocard, qui affiche 20 ans d'expérience dans la menuiserie extérieure. Responsable Méthode et Informatique d'une société à Poitiers, il a conçu cette application pour répondre aux problématiques de toutes les entreprises de menuiseries industrielles. Il n'a pas encore de distributeur. Son objectif, proposer une solution complète mais simple. Ensign Soft offre un système de paramétrage très rapide et permet de traiter PVC et alu dans une même confirmation de commande. Le module Ordonnancement « n'a pas d'équivalence, puisque tout est automatique, de la commande chez les fournisseurs (profils, quincailleries, vitrages...) jusqu'à l'alimentation de toutes les machines ». Aujourd'hui, est en cours de finalisation la « conception modulaire » : une menuiserie pourra être composée de plusieurs éléments pour créer des assemblages spécifiques. Un problème non abordé par les autres Soft, suggère Éric Brocard. Le deviseur alimentera directement l'unité de production » : le fichier envoyé lors de la commande client sera directement intégré dans l'ordonnancement de l'unité de production ; les fichiers machines sont créés sans aucun traitement... Suivant l'avancement de la production, une traçabilité de la commande sera envoyée par mail au client. Ensign Soft a particulièrement travaillé sur la couleur (Les RAL sont identifiés par des couleurs RGB pour obtenir à l'écran un visuel réel) et propose « un outil complet et entièrement paramétré suivant

les gammes et les exigences du fabricant ». Suivant les investissements, les évolutions sont assurées par Ensign Soft (nouveaux protocoles machines, nouvelle gamme). Le fabricant est assisté à 100 %, de la saisie jusqu'à la facturation en passant par la production ». « Aujourd'hui, aucune équivalence n'existe. C'est un produit Français, adapté aux grandes et aux petites structures. Nous recherchons un ou des partenaires afin de mettre en application ce produit », résume Éric Brocard à propos de ce configurateur qui a nécessité 3 ans de développement. Ensign n'utilise pas de bibliothèques. « Basé sur un module d'intelligence artificielle, il travaille sur la cinématique des ouvertures, conjuguée à un système vectoriel qui lui permet de scanner les opérations d'usages ; son graphisme est à l'échelle. Il est capable de récupérer des fichiers XML issus de ProDevis par exemple. « Traitant le calcul tarifaire avec remises variables en fonction de multiples critères... ce Soft est livré clé en main, pré-paramétré à votre gamme, et traite dans une même commande des gammes, des couleurs différentes... Le module ordonnancement s'occupe de tout, les ruptures sont gérées ». Il intègre un module Optimisation des profils et permet de synchroniser la production avec les vitrages (commandés par EDI). Tous les fichiers machines sont créés et les machines alimentées en 2 clics. Un lien est assuré, sans ressaisie, avec la comptabilité. Les commandes spécifiques couleurs sont directement envoyées chez le fournisseur. Les schémas de montages de la quincaillerie sont précis, et peuvent s'afficher à l'écran dans l'atelier si vous avez un système de Code-barres. Présentation complète à découvrir sur www.ensign-soft.com.

- 1 - Ensign Soft calcule systématiquement le coefficient thermique Uw.
- 2 - Dessin Ensign Soft : les points colorés représentent les opérations d'usages.
- 3 - Le menu couleur d'Ensign Soft cultive le réalisme.
- 4 - Paramétrage quincaillerie Ensign Soft. Il correspond aux fichiers « Excel » générés par le fournisseur.
- 5 - Module ordonnancement : synthèse des menuiseries lancées.
- 6 - Confirmation de commande Ensign Soft.



EN BREF



Application pour automatismes sur smartphone par Bluetooth. Crouzet.

Le nouveau contrôleur logique de **Crouzet**, Millenium 3 Virtual Display, permet de visualiser et d'agir sur une machine, une application, un automatisme, dans un rayon de 10 m grâce à un smartphone ou une tablette Androïd, un PC ou une tablette PC. Cette ouverture à la communication concerne l'ensemble des marchés adressés par Millenium 3, dont le bâtiment. Crouzet élargit par ailleurs sa gamme d'écrans tactiles programmables. Les nouveaux écrans MTP se caractérisent par des qualités de luminosité, résolution, compacité, robustesse, connectivité, programmation : ergonomie et gestion efficace des données au programme.

Glass dBstation est un simulateur d'expériences sonores imaginé par Glassolutions pour aider les professionnels à guider leurs clients dans le choix de vitrages acoustiques en fonction du bruit extérieur de l'habitat qu'ils équipent. Une Appli « simple et didactique ». Les simulations proposées s'appuient

sur les essais acoustiques pratiqués au Laboratoire Acoustique de Saint-Gobain, accrédité par le Cofraq.



Glass dBstation permet de comparer les solutions de vitrage acoustique. Glassolutions.

Knowledge Corp présente désormais FinalCAD sur Windows 8 : le suivi de chantier numérique devient accessible sur tablettes Windows 8 et RT. ■



Suivi de chantier dématérialisé. FinalCad. Knowledge Corp.

Une grande baie et des performances thermiques exceptionnelles!

Les baies pliantes en aluminium de SUNFLEX répondent aux exigences BBC et RT2012
Modèle présenté : SF75 - isolation thermique U_w jusqu'à 1,0 W/m²K -

www.sunflex.fr

VOLETS, DES FERMETURES ACTIVES

L'imagination au pouvoir ! Volets coulissants Ehret.

Si le marché de la fenêtre fait grise mine, qu'en est-il de celui des volets ? Grâce à la RT 2012 en particulier, ils sont valorisés, au-delà de leur fonction de sécurité, pour leur apport conséquent aux économies d'énergie et au confort été/hiver. Les volets roulants jouent la protection solaire, les battants se motorisent, les coulissants s'imposent, la persienne revient ! Les automatismes se multiplient, privilégiant la simplicité de mise en œuvre et d'utilisation. Panorama.

Réalisé par Sophie Dumoulin

VOLETS ROULANTS, BATTANTS, COULISSANTS ET PERSIENNES...

Bubendorff, innovations fortes et garantie rassurante

Bubendorff consolide sa gamme adaptée à la RT 2012. Son offre de caissons tunnel et blocs baie a été améliorée pour répondre aux nouvelles exigences de performance thermique et d'étanchéité à l'air, souligne Thierry Sester, Responsable marketing produits. Elle s'est aussi enrichie d'innovations marquantes : Activ'Home et ID 2 Autonome. Le 1^{er}, mis sur le marché en 2012, est en pleine croissance. Il se caractérise par des lames orientables et le faible encombrement de l'enroulement : 2 m 50 de haut dans un caisson de 17 cm ! Il enrichit le volet roulant des fonctionnalités de protection solaire, ventilation et dosage de la lumière. 11 brevets déposés et 3 années de recherche et développement ont abouti à ce concept. Les lames en équerre double paroi contribuent à protéger l'intimité et optimiser le confort de vision. Grâce à la commande radio

individuelle ou groupée, elles peuvent adopter 3 positions : confort matin, après-midi et soir. Grâce à la fabrication sur mesure, il est possible de juxtaposer ces volets de largeur maximale 2,4 m pour s'adapter aux plus grandes baies. Le caisson compact favorise une meilleure intégration en façade. Le tablier se décline en blanc, gris alu, ivoire clair, gris foncé et l'encadrement en 15 teintes standard + teintes RAL en option selon configuration. La sécurité est assurée par le verrouillage automatique de la lame finale dans les glissières en fin de course. Le moteur à vitesse variable assure un fonctionnement silencieux. Cette solution peut s'implanter en Mono, Tradi et Bloc Baie. Plutôt pour la réno, ID2 Autonome est un volet roulant 100% solaire, alimenté par un panneau photovoltaïque. Développé en partenariat avec l'INES (Institut National de l'Énergie Solaire) et le CEA (Commissariat à l'Énergie Atomique et aux



Activ'Home de Bubendorff : protection solaire, ventilation et dosage de la lumière.



Activ'Home de Bubendorff, idéal pour verrières et vérandas.



Intimité et confort de vision optimisé par Activ'Home. ©Bubendorff.

énergies Alternatives), il est bien accueilli : pas de consommation d'électricité ni dégâts pour l'installer, simplement sans intervention d'un électricien. Bubendorff s'appuie sur cet apport de nouvelles fonctionnalités, un bon rapport qualité/prix/fiabilité/respect des réglementations et son service pour contrecarrer la morosité des affaires. La simplicité de pose et mise en œuvre de ses volets, un tarif simplifié et des arguments de vente convaincants pour le consommateur sont stimulants pour les installateurs. La garantie 7 ans pièces, main d'œuvre et déplacement rassure le client final qui recherche également le confort (la motorisation à commande radio bénéficie de la demande donc de l'optimisation des coûts) de produits fiables. La demande de couleur (« toutes les nuances de gris » en particulier) est favorisée par la progression de la menuiserie alu, mais le blanc reste majoritaire, constate Thierry Sester.



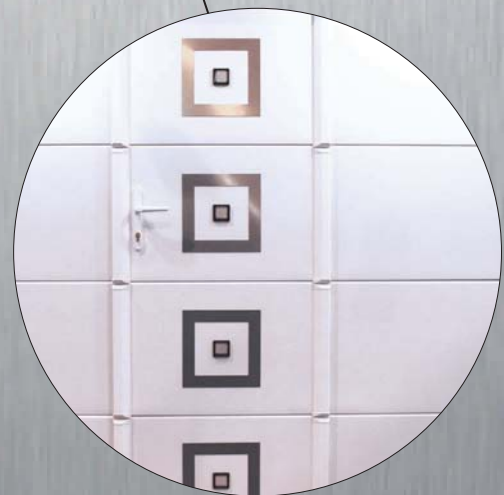
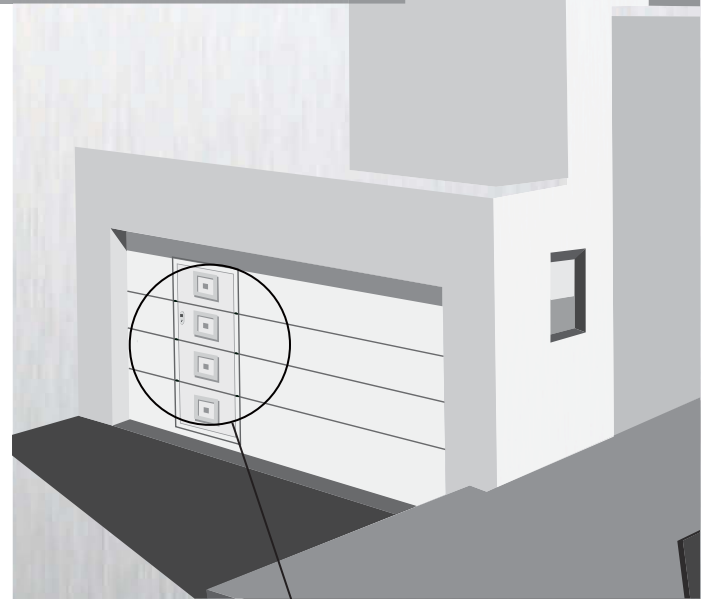
Matin, après-midi et soir, 3 positions de lames. Activ'Home. Bubendorff.



ID2 Autonome, volet roulant 100 % solaire de Bubendorff



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



Volets coulissants motorisés pliants en tableau MoveOn fermés.



Volets coulissants motorisés pliants MoveOn à demi ouverts.

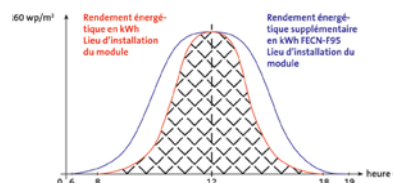
Ehret, la force du choix

Stefan Himmelsbach, Directeur Commercial, distingue bien 2 registres : les volets battants et les volets coulissants. Les premiers répondent à une demande traditionnelle, essentiellement dédiée à la rénovation et liée aux particularismes régionaux : « Dans certaines régions, c'est le style barres/écharpes à 90 %. Dans d'autres, la jalousie à lames fixes, dans d'autres encore le mixte 2/3 panneaux 1/3 jalousie. Notre force est de pouvoir répondre à toutes les demandes ». Même argument en coulissants, à lames fixes ou orientables. Déjà déclinés en plusieurs sections de lames, ces coulissants à lames mobiles sont une gamme en développement chez Ehret et très adaptée à une demande actuelle, plutôt liée à une tendance de l'architecture moderne : lattes horizontales, tôles lisses ou perforées, métal déployé... Les volets battants sont distribués via storistes, fenêtriers et menuisiers. Pour les coulissants, Ehret travaille plutôt avec des menuisiers métalliers et façadiers spécialisés chantiers. L'innovation est toujours à l'ordre du jour chez Ehret qui a présenté plusieurs nouveautés à Bau pour sortie ce printemps. Les volets coulissants motorisés pliants en tableau à 2, 4 ou 6 battants MoveOn offrent une fermeture

complète, parfaitement plane, grâce à un mécanisme de pointe, avec un encombrement réduit au minimum en position ouverte ou fermée. Leur intégration dans un système de domotique est possible. Tous les éléments en aluminium peuvent être thermolaqués ; les accessoires sont en acier inoxydable. Crystal, volet photovoltaïque coulissant, produit de l'énergie avec un rendement maximal supérieur de 22 % à celui des modules solaires monocristallins traditionnels : les modules solaires de Crystal à haute efficacité et munis d'un câblage spécial sont directement encastrés aux cadres des volets coulissants. Ils peuvent être recouverts de différentes structures, tôles perforées, grilles ou métal étiré. L'offre Ehret intègre aussi des volets Iso pour l'efficacité énergétique et Silencio pour l'isolation acoustique, avec diminution des bruits extérieurs de >10 dB A grâce à la structure du coulissant : tôle alu de 3 mm d'épaisseur à l'extérieur et tôle perforée alu de 2 mm d'épaisseur à l'intérieur, fixées sur un cadre en alu et enserrant un matelas spécial insonorisant en mousse de polyéthylène. Un précadre sur mesure livré avec gonds prémontés a aussi été mis au point. Côté motorisation, solution électrique avec Voletronic (230V) pour volets battants et coulissants et solaire avec Voletronic solaire (12V). Le fabricant allemand offre de multiples possibilités de personnalisation de décors, formes et couleurs (choix entre plus de 4 000 coloris) pour satisfaire les exigences des architectes : « Une façade peut ainsi devenir une œuvre d'art unique » : décor individuel avec image personnalisée, tôles design fantaisistes, matériaux aux teintes vives et même végétalisation. Effets pierre, rouille (fer rouillé ou cuivre oxydé) ou bois... dont les décor bois à effet patiné, cerné. En standard est proposée la surface Structurée mat fin (SMF), légèrement structurée et d'aspect mat. Ocean Line est une forme de prétraitement pour le thermolaquage spécialement développée par Ehret pour rendre la surface plus résistante.



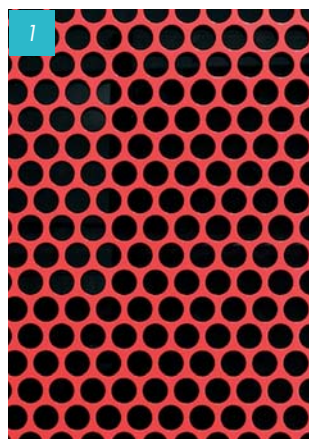
Modules solaires directement encastrés aux cadres des coulissants Crystal d'Ehret.



Rendement optimal pour les volets coulissants photovoltaïques Crystal. Ehret.



1 - 2 - Volet insonorisant Silencio. Ehret.



1 - 2 - Nouveaux volets photovoltaïques coulissants Crystal.



Structure du volet insonorisant Silencio. Ehret.



Éveno Fermetures surfe sur les exigences de la RT 2012

Impossible d'énumérer toutes les facettes de l'offre d'Éveno, pour le neuf comme la rénovation ! Blocs baie, coffres tunnel, volets Tradi, volets à lames orientables (Helios) et Perfecto BSO qui associe coffre tunnel Perfecto Gen 2 à hautes performances thermiques et brise-soleil orientable. Le Perfecto Gen 2 se décline en version béton (Uc 0,39), béton cellulaire, terre cuite et Calimur, pour une intégration optimale à la maçonnerie. Performance d'isolation et reprise de traverse haute avec profil breveté d'étanchéité à l'air au menu. 2013 a vu l'apparition du Perfecto Pierre ponce, billes d'argile expansé... pour s'adapter à tous type de construction, et du « PUre », qui intègre 15 % de polyuréthane recyclé à partir de planches de surf en fin de vie de la marque Bic Sport, implantée non loin de son usine. En complément de ses volets motorisés, de ses automatismes Zuni et des coffres Perfecto, Éveno donne le choix de 3 packs adaptés à différents niveaux de confort et performances thermiques, avec plusieurs supports pour gérer les équipements de la maison : Luminosa, Optima et Maxima, s'inscrivent dans la philosophie de l'entreprise, faire de la domotique un jeu d'enfant !



ROLLIA

Le moteur radio

3 en 1



Moteur compatible écosystème radio Delta Dore

Automatismes



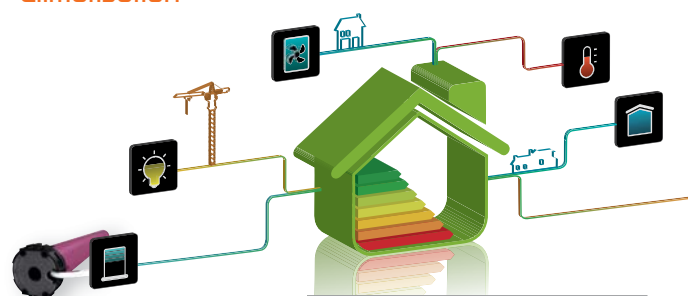
Premier moteur proposant une détection d'intrusion intégrée

Sécurité



Moteur devenant un élément de la régulation thermique (confort été/hiver)

Chauffage,
Climatisation



informations

www.deltadore.com

info. techniques

02 72 96 03 57

fax

02 72 96 03 58



France Fermetures, offre large et fiable

Volets roulants, battants, persiennes et jalousies, France Fermetures déploie une gamme très large. Son volet roulant traditionnel, l'Optimo, adopte une version 2013, commercialisée en Avril, complètement repensée pour lui offrir toujours plus de simplicité de pose et de fiabilité, explique Rodolphe Perrot, Chef Produits. Disponible avec tous les types de tabliers, y compris bois & alu extrudé, il pourra couvrir des baies jusqu'à 4 m 50 de large. Le nuancier des lames alu sera élargi grâce à l'ajout de coloris tendance tels que le noir 2100 sablé ou le gris terre d'ombre. Le Novalis Styl Luce, pionnier des volets roulants rénovation électriques à projection, continue sa progression, doublée par rapport à 2011. Un plébiscite des consommateurs (trophées de la maison 2011-2012) pour le confort visuel et thermique qu'il apporte. Côté volets battants, le PVCéa28 a été conçu pour répondre aux demandes spécifiques du marché de la rénovation individuelle. Les consommateurs souhaitent très souvent remplacer leurs vieux volets battants bois par des volets de qualité, sans entretien, avec un aspect visuel proche du bois. PVCéa28 allie la robustesse d'un tablier PVC (sans plomb) de 28 mm d'épaisseur à un large choix de teintes plaxées et co-extrudées. Zéfiral Thermic incarne la tendance lourde du marché : « Un volet en aluminium isolé qui bénéficie d'une excellente cote d'amour auprès des installateurs et des consommateurs. Grâce à son très bon niveau de finition, il répond à une demande de produits qui allient 3 critères majeurs : isolation, esthétique et choix de couleurs ». Les persiennes et jalousies, produits traditionnels un temps délaissés dans la construction neuve, font l'objet depuis 2 ans d'un retour en grâce auprès des architectes. Ils offrent 4 bénéfices importants pour valoriser les programmes immobiliers, détaille Rodolphe Perrot :

design sobre et épuré en position ouverte ou fermée, large choix de couleurs qui permet de fondre les persiennes dans les façades ou de créer des effets de volumes et de matières, sécurité en particulier en rez-de-chaussée et R+1, assurée par les persiennes fer comme Forfrance, et faible coût de maintenance tout au long de la vie du produit. Les nouveautés viendront des finitions, peintures et accessoires. Au-delà des produits, France Fermetures mise sur les services, en particulier, les services on line : Devis Flash disponible sur PC, iPhone et iPad, permet en moins de 10 clics de faire un devis de volets roulants, volets battants et portes sectionnelles. La version nomade téléchargeable gratuitement sur l'Apple store est principalement dédiée aux vendeurs pour les particuliers et garantit un chiffrage rapide et précis directement chez les consommateurs, précise le Chef de Produit qui souligne l'investissement en R&D de France Fermetures pour préparer les produits de demain. Axes de développement dévoilés : des fermetures simples à poser pour les clients installateurs et personnalisables pour satisfaire les goûts des consommateurs les plus exigeants. Sans oublier tout ce qui touche à la gestion thermique de la maison pour contribuer à réduire la facture énergétique : isolation, domotique...

Franciافlex, projection dans l'avenir

Pour la 1^{ère} fois en 2012, le marché du volet roulant a régressé légèrement, en lien avec la chute de la construction neuve. La rénovation elle-même connaît un début d'inversion de courbe et a commencé à fléchir. On n'attend pas des merveilles en 2013, anticipe Juliette Larrodé, Chef de produit fermetures et automatismes ! Ces dernières années, Franciافlex a été prolifique en innovations avec la gamme Renosoft, qui propose des solutions globales de gestion thermique de la baie été comme hiver. Une gamme sur laquelle l'industriel va continuer à capitaliser car elle reste innovante. En particulier Renoproj, lancé il y a 2 ans, 1^{er} volet roulant motorisé compatible avec la projection à l'italienne et le programme domotique Well'com, qui a rencontré un vrai succès auprès de l'utilisateur. Une satisfaction qui n'étonne pas Juliette Larrodé : la projection est historiquement ancrée dans les esprits et intéressante pour le confort d'été. L'avoir alliée à la motorisation et l'automatisation a simplifié l'acte de projection et suscité des réactions très positives sur le confort d'usage. Les clients professionnels se sont fait



- 1 - Coloration par coextrusion pour ce volet battant PVCéa28 France Fermetures.
- 2 - Volet battant en aluminium isolé, Zéfiral Thermic de France Fermetures.





safety family

l'automatisation de la maison
un métier de professionnels

RADIO SAFE

SYSTÈME DE SÉCURITÉ VIA RADIO

CONFORME À LA NORME DE SÉCURITÉ EN12978

SYSTÈME TRANSCEIVER POUR BORD DE SÉCURITÉ

RADIO SAFE 433 MHz "FM"

RADIO SAFE 868 MHz "FM"

ENTRÉE SIGNAL BORD DE SÉCURITÉ NC/8.2k Ω

SÉCURITÉS GÉRABLES 8

SORTIES DE SÉCURITÉ 3 NF/8.2k Ω

PORTÉE MAXI. 30 m

INDICE DE PROTECTION IP65

TEMPÉRATURE DE FONCTIONNEMENT -20...+55°C

RÉCEPTEUR



ÉMETTEUR





Renoproj, solution en réhabilitation de logement social. Franciaflex.

l'écho de cet engouement. Et Franciaflex n'est plus le seul à proposer ce système ! Cela reste un produit à surcoût, complémentaire donc, qui ne répond pas à l'ensemble d'un chantier mais est optimal pour des baies exposées au soleil. Son intégration en coffre tunnel fait partie des axes de travail. Ce volet motorisé à projection, apprécié même en logement collectif, n'est pas encore disponible en neuf mais peut pleinement s'inscrire dans une solution de rénovation lourde avec ITE. La notion de confort été/hiver boostée par la RT 2012 fait son chemin dans les esprits. Objet d'un vrai questionnement et d'une attente réelle, elle trouve une réponse dans l'offre de brise-soleil intégrée chez Franciaflex, objet d'une demande croissante. Le volet à lames orientables relève du même souci. C'est un autre axe de travail chez l'industriel qui a privilégié le volet à projection pour sa compatibilité entre sécurité et protection solaire. En 2013, il va donner un coup de jeune au Trad'Easy, 100 % autoportant et 100 % clipsable, en élargir les applications en termes de dimensions et d'encombrement pour faciliter sa mise en œuvre dans davantage de chantiers. Ce Trad'Easy optimisé, prévu en seconde partie de l'année, est conçu pour simplifier la pose : dans la conjoncture actuelle, les clients professionnels doivent pouvoir se battre sur les prix et être plus productifs ! En réno, ce sont les nouvelles techniques constructives qui font évoluer les attentes, comme la maison à ossature bois ou l'ITE, qui permet d'intégrer parfaitement le coffre et d'en assurer l'étanchéité. Les produits évoluent techniquement pour s'adapter à ces systèmes dans le respect de la RT 2012. C'est stimulant pour les industriels qui doivent proposer des solutions techniques de qualité et en même temps concevoir des produits faciles à poser, toujours dans le droit fil des exigences de la RT ! Le grand axe d'innovation de Franciaflex tourne autour de la motorisation, avec sa propre solution Franciasoft et l'axe radio

avec Well'com. Le travail porte encore sur l'accès à la domotique. Une étape importante a été franchie avec le lancement fin 2012 du serveur <https://www.well-box.fr> qui offre 2 atouts supplémentaires au système Well'box : un accès à distance à l'installation par connexion automatique, sans paramétrage ni abonnement, et l'accès à des mises à jour du logiciel, des notices et informations pour l'utilisateur. Si la domotique n'avance pas au rythme souhaité, la courbe progresse et Juliette Larrodé constate que les attentes en matière de domotique sont croissantes, à en juger par le nombre de sites internet et de GSB vendant ce type de solutions de « box domotique ». Cela démontre à ses yeux une véritable attente de la part de certaines populations de pouvoir piloter leurs installations à partir d'un smartphone, d'une tablette ou d'un ordinateur. Ce qui nécessite une plate-forme servant d'interface de pilotage. Franciaflex est convaincu qu'une offre de motorisation radio n'est crédible qui si elle intègre ces solutions domotiques, même si la majorité des consommateurs n'y est pas encore prête. Et l'intérêt de la domotique est conforté par la RT 2012 qui valorise l'automatisation des volets et stores pour les mettre en interaction avec leur environnement et l'exposition de la maison, la météo du jour... par une intervention à distance permettant de modifier une programmation : « On sent que ce n'est pas du gadget » ! Le serveur well-box.fr constitue donc une étape importante de simplification. En 2013, seront intégrées les plates-formes alarme et régulation de chauffage pour élargir la domotique Well'com à de nouveaux domaines, en interaction avec l'offre de son partenaire Delta Dore (protocole X2D). Une autre tendance se confirme sur le marché du volet, la demande de personnalisation par la couleur, les types de laquage, les teintes de tablier, coulisses et lames finales, assorties aux fenêtres, dans la mouvance de la menuiserie alu : nuances de gris, toucher sablé. Certaines demandes d'architectes portent même sur des exigences très pointues. Franciaflex a intégré le laquage poudre en 2010. Quant au volet coulissant, la demande est une tendance de fond observée depuis quelque temps mais cela reste un petit marché, et davantage en petit collectif qu'en résidentiel, évalue Juliette Larrodé. Le dossier est à l'étude. Les coulissants font partie à ses yeux des produits qui ont redynamisé le marché des volets battants ; ils partagent la même technologie du panneau mais sont plus faciles à motoriser. Dans le même esprit d'habillage de la façade, ils offrent un usage plus moderne et techniquement confortable.



1



2

1 - 2 - Renoproj, volet roulant à projection motorisée. Franciaflex.



Renosoft de Franciaflex.



La domotique pratique grâce à Well'com et à la Well'box. Franciaflex.

PROLIANS
présent aux
24h du bâtiment
le 14 juin 2013



Prolians, le partenaire des métalliers et des menuisiers

Prolians, l'enseigne dédiée aux métiers du bâtiment de Descours & Cabaud, propose l'offre la plus large issue des gammes de produits de qualité des meilleurs fabricants.

Prolians garantit à ses clients des conseils d'experts, un service personnalisé et une logistique performante.

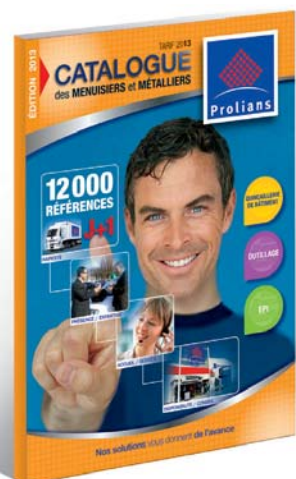
Prolians privilégie le contact humain et fait de la proximité un engagement professionnel.

- 385 agences en Europe dont 330 en France
- Une force de vente de 5 400 collaborateurs
- Une largeur de gammes inégalée
- En moyenne 25 000 références en stock dans chaque agence
- Une logistique plurielle adaptée à vos attentes

NOUVEAU !

Le catalogue Prolians 2013

Découvrez-le
dans votre agence Prolians
la plus proche !



12 000 références à



8 000 articles
de quincaillerie de bâtiment
et d'agencement

3 000 articles d'outillage
adaptés à vos métiers

1 000 articles de la sélection
du leader de la distribution
des EPI

Nos solutions vous donnent de l'avance



Futurol'Industries axe ses innovations sur le BBC

Pour ce leader de la fermeture, le volet roulant ne doit pas être seulement un produit recherché pour la sécurité qu'il assure. Dans l'optique du BBC, Futurol a donc travaillé sur toute sa gamme de volets pour les adapter aux exigences de la RT 2012. Les coffres linteaux Combirol'Performance, déclinés en 4 finitions (2 faces briques, 1 face béton, 1 standard), affichent un Uc de 0.40. Dotés d'un isolant intérieur de 57 mm, d'un enroulement Ø 205, ces coffres ont 2 spécificités : ils sont équipés d'un rail PVC avec une languette étudiée pour le recouvrement de la menuiserie de manière à optimiser l'étanchéité à l'air, et d'une joue innovante. Développée par Futurol dans une de ses sociétés (dédiée à la plasturgie, sur laquelle il s'appuie pour créer ses propres composants innovants), elle est munie d'un joint périphérique de

liaison avec le caisson et de passe-fils étanches pour optimiser la pose et la réception de l'isolant. Elle a été spécialement conçue pour le BBC. Autre gamme travaillée dans cette optique, en particulier sur le registre de l'étanchéité à l'air, les blocs baie.

Le résultat est un gain de performance Uc de 24 %, avec 100 mm d'isolant intérieur en polystyrène. La version

motorisée passe ainsi de la Classe 2 à la Classe 4 et la version à treuil à la Classe 3. Le volet roulant Réno de Futurol accroît ses performances grâce à la lame alu 43 EE « éco-énergie », à basse émissivité, avec une résistance thermique du tablier ΔR de 0,25. Idéale pour optimiser l'isolation en hiver et la régulation des apports solaires d'été, elle est couleur alu à l'intérieur et déclinée en 6 coloris en face extérieure. Les lames PVC contribuent aussi à l'isolation, affichant ΔR 0,21 en 55. La démarche menée par Futurol pour enrichir les fonctionnalités du volet roulant, au-delà de la seule sécurité, trouve un aboutissement avec Veni'Rol, primé à Equipbaie : il combine la fonction de volet roulant et de store. Il permet d'orienter les

lames à 45° et de les ouvrir 2 par 2 quand le volet est fermé. Yves Tichit souligne cette originalité d'un volet roulant à lames alu extrudées ajoutant à sa fonction traditionnelle une vraie valeur de store vénitien. Son exclusivité a été donnée à un client dans un 1^{er} temps. Il sera disponible pour tout le marché en fin d'année. Veni'Rol s'inscrit dans la philosophie orientée BBC de Futurol : favoriser la gestion des apports solaires, optimisée par les automatismes io en standard sur tous ses produits depuis 2012, et le système TaHoma. L'industriel prône le couplage de ses volets avec les automatismes externes permettant de préprogrammer fermeture et ouverture du volet, comme un store, en fonction de l'ensoleillement. Même recommandation pour Sun'Rol, son volet roulant solaire autonome, dont la batterie est désormais placée dans le coffre au lieu d'être positionnée derrière les coulisses. La « Gestion dynamique » des apports solaires est réellement le cheval de bataille de Futurol. La couleur en est un autre, largement déclinée pour lames, coffres, coulisses... mais pas assez suggérée au client final par les installateurs ni même les architectes, estime Yves Tichit. Pour promouvoir, dans le seul circuit professionnel qu'il cible, cette offre couleur au-delà du blanc, du 7016 et du Golden Oak, les simulateurs en ligne sur le site seront améliorés avec la possibilité pour l'internaute d'intégrer les volets à sa façade de manière à évaluer l'impact de ses choix de coloris.

RIDEAU !

Une société du groupe Futurol va bientôt lancer sur le marché un support de tringle à rideau spécifique pour le bloc baie : il permet de la positionner devant le coffre. ■■

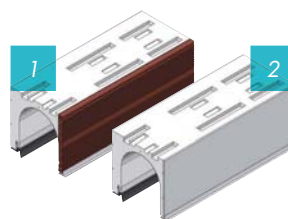
Sun'Rol, volet roulant solaire autonome de Futurol.



- 1 - La domotique magique, Well'com de Franciflex : sur smartphone, tablette ou PC.
- 2 - Volet roulant Trad'Easy de Franciflex, en tertiaire.
- 3 - Les couleurs du Trad'Easy (et Ver'Easy). Franciflex.
- 4 - Planeo 28, volets battants PVC de Franciflex.



Veni'Rol combine la fonction de volet roulant et de store.



- 1 - Coffre B25 version brique, avec cornière et bavette.
- 2 - Coffre linteau Combirol'Performance version béton. Futurol.



Caisson demi-rond. Gerling SAS.



Le volet battant alu selon Gerling et Aludéal.



Le volet battant Gerling, dans tous ses états.

Gerling SAS, 4 modèles de caissons et nombreuses options

La nouvelle ligne de caissons volets roulants extérieurs de Gerling se veut une solution simple et adaptable à tous types de bâtiments : de style contemporain ou classique, avec ou sans moustiquaires, à enroulement extérieur ou intérieur... Disponible en 4 formats –pan coupé, quart de rond, demi-rond ou rectangulaire, le caisson protège de la chaleur en été et du froid en hiver. Un large choix d'options permet de choisir la même teinte de caisson, coulisse, tablier et lame finale (selon les modèles). Tous les caissons disposent d'une trappe de visite amovible pour faciliter l'accès au tablier et à l'axe octogonal, et peuvent être complétés d'une moustiquaire intégrée. Ils se posent à l'extérieur et peuvent contenir un tablier de lames alu 37 x 8.3 mm, ou de lames PVC 38 x 8 mm. L'ouverture des volets peut se faire de façon manuelle ou automatisée, avec une motorisation filaire ou radio. 9 coloris sont disponibles selon les modèles et 3 types de coulisses : réno 53 mm, réno à ailette 53 mm ou réno à clip 53 mm

rehaussées de 20 mm. Gerling et Aludéal ont développé une gamme complète de volets battants, avec 2 exclusivités : la lame « élégance » aux lignes et inclinaisons atypiques et la finition imitation bois : 3 teintes proposées, chêne or, Winchester et noyer. De style traditionnel ou moderne, ces volets battants au design innovant offrent une grande liberté de choix de modèles en différents coloris, pour s'adapter à tous les styles architecturaux. Ils sont disponibles dans une déclinaison exclusive avec la lame élégance ajourée qui favorise la régulation de lumière et d'aération. Une finition imitant le bois répond à l'esthétique de maisons plus traditionnelles. Résistants, ces nouveaux volets s'adaptent aux bâtiments situés en bord de mer, en ville ou à la campagne grâce à différents types de ferrures. Gerling propose de motoriser ses volets 1, 2 ou 3 battants en installant une fermeture centralisée, reliée à une horloge de programmation (simulation de présence). La solution domotique peut être posée sous linteau, sur rambarde ou sur appui de fenêtres pour les volets cintrés.

Bft, ajoutez de la couleur à vos installations



Lie de vin



Clear Ice



Aurore



Abyss



La nouvelle gamme de télécommandes MITTO B RCB Rainbow allie design élégant, couleurs à sensation, protocole de transmission haute sécurité et dimension compacte.

Objet de toutes les convoitises, pour satisfaire votre excellence.

Mieux vaut l'admirer de près sur :
www.bft-france.com

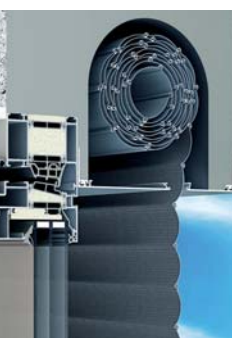


tuned to you

Heroal a conçu un volet roulant hybride performant



Volet roulant Heroal RS Hybride : occultation et protection solaire.



Face intérieure des lames en textile technique pour le RS Hybride.

Pour Konrad Kaiser, Directeur Général d'Heroal-Johann Henkenjohann GmbH & Co.KG, la tendance pour les volets roulants est aux solutions multifonctionnelles : performance optimale d'isolation thermique et protection contre l'éblouissement, en harmonie optimale avec une façade. 2 impératifs remplis par RS Hybride qui intègre les bénéfices d'un système de volets roulants et la protection solaire. Ce volet permet un complet obscurcissement, y ajoutant l'atout confort intérieur de la protection textile contre le soleil tout en alliant sécurité et résistance au vent. Il y associe une manipulation silencieuse (réduction acoustique + 10dB). La lame alu nouvelle génération simple paroi permet un faible diamètre d'enroulement (12,50 cm pour une hauteur de 2 m 10). Doublée d'une fibre textile, elle offre d'excellentes propriétés d'isolation thermique, répondant même aux exigences des maisons passives. Le volet RS Hybride peut améliorer la valeur du coefficient U de près de 44 % quand il est associé à des fenêtres à isolation thermique Heroal) et assure une résistance au vent de classe 4 (maximum 2 m 50 de large). Le doublage intérieur des lames alu en textile technique confère aux espaces de vie une atmosphère plaisante et protège de l'éblouissement, même en obscurcissement partiel : des conditions idéales pour assombrir des lieux de travail sur ordinateur. En rénovation, l'intégration du RS Hybride est aisée, sans aucune modification de façade. Ce volet avait été présenté par Flip à Nodbat 2012.

Initial déploie son offre de volets coulissants, battant et roulants

Le réseau d'industriels fabricants sur mesure du gammiste Kawneer propose une offre complète. Les volets coulissants suspendus et volets battants en aluminium favorisent occultation et protection solaire. Les coulissants suspendus sont déclinés en 3 remplissages cordonnés à ceux des volets



Initial propose le volet coulissant d'angle en galandage.

battants : volet plein avec doucine en V ou doucine moulurée pour une occultation optimale, volet persienné avec lames ajourées ou opaques pour briser les rayons du soleil en laissant passer l'air, volet mixte composé de lames pleines et persiennes avec traverse intermédiaire. Adaptables aux fenêtres et portes fenêtres, ces produits sont fabriqués sur mesure, jusqu'à 2 rails et 4 vantaux et disponibles avec système de fermeture 1 point/verrou rond, pour renforcer la sécurité. Le système de guidage haut et bas, entièrement réglable selon la configuration, soutient les vantaux qui peuvent être maintenus en position ouverte grâce à des pièces de clipage montées en partie haute. Mêmes fonctions d'occultation et protection solaire ciblées par les volets battants aux mêmes remplissages donc. Un ouvrant à la niçoise peut être intégré aux panneaux. Un large choix d'accessoires thermolaqués dans le même coloris que les panneaux est proposé : espagnolette et butées, pentures et contre-pentures en alu, joint de battement pour renforcer l'étanchéité. Le dormant de pose rapide à 3 ou 4 côtés facilite la mise en œuvre de ces volets battants Initial en applique, feuillure ou tableau, sur gonds existants ou à sceller. Côté couleur, ces volets se déclinent en 300 coloris Intégral, 10 nuances aspect grainé Textural et 9 teintes imitation bois Arboral. Initial propose également 2 versions de volets roulants conformes aux tests Vemcros, option tringle oscillante et motorisation (moteur à arrêt sur effort, montée et descente) : coffre de volet roulant isolé (CVI) avec enroulement intérieur pour neuf et réno (hauteur 210 x profondeur 240 mm) et trappe d'accès intérieure ; volet bloc baie invisible (BBI) avec enroulement extérieur pour le neuf : volet monobloc neuf pour demi-linteau, trappe d'accès extérieure, isolation intégrée et étanchéité optimale. Phonique jusqu'à 34 dB. La lame alu finale est équipée d'un joint pour renforcer l'étanchéité ; un verrou automatique accroît la sécurité.

Lakal, toujours des améliorations

Les volets roulants de Lakal permettent de s'adapter à toutes les particularités de façades -œil de bœuf, formes asymétriques, caisson rond, quart de rond, angulaire ou à pans coupés- grâce au large choix de couleurs déclinées du caisson aux coulisses, de formes (Lakal Vario) et dimensions. Les lames AHS 37 sont disponibles en noir trafic 9017 sans supplément.



Le volet battant alu se déploie en couleur chez Initial.



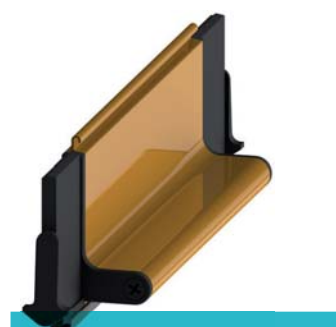
Kanisse, le volet battant de Kawneer/Initial, version cintrée.



Le volet coulissant suspendu de Kawneer/Initial.



Volet battant Kanisse, version lames persiennées. Kawneer/Initial.



La nouvelle lame finale protège l'intérieur du caisson. Lakal.

Le volet coulissant de
Maine Fermetures s'adapte
à toutes tailles de fenêtre.



TradiFast, adapté aux
coffres traditionnels
et chenaux de véranda. Lakal.



Le volet solaire de Lakal.



Volet à projection développé par
Lakal avec Zurflüh Feller.

Le volet coulissant est au cœur de
la stratégie de Maine Fermetures.



Résistants au vent, à la pluie et au temps qui passe, ces volets s'associent à des capteurs solaires pour une protection automatique efficace de l'ensoleillement. La nouvelle lame finale Design protège l'intérieur du caisson en le rendant inaccessible lorsque le tablier est en position haute. Comme toutes les lames finales de la gamme, elle intègre un joint PVC qui assure une liaison étanche avec la tablette de fenêtre. La tulipe pour éléments rénovation a été optimisée de façon à être utilisée par les butées escamotables rigides de la lame finale, permettant montage et démontage du tablier dans n'importe quelle situation. Elle sert de lien entre coulisses et caisson réno par l'intermédiaire du flasque. Disponible en manœuvre treuil, motorisé filaire et radio, le TradiFast est un volet roulant qui s'intègre aussi bien dans les chenaux de véranda que dans les coffres traditionnels. L'utilisation des coulisses HK53M permet à ce système de n'avoir aucun déport (le mécanisme ne dépasse pas du dos de coulisse) et l'adapte donc à tout type de pose. Lakal a récemment sorti un document d'aide à la prise de cotes pour éléments en Rénovation et Traditionnel. Ce nouvel outil est pratique et facile à utiliser. Version papier et électronique (téléchargement depuis l'espace revendeurs du site Internet www.lakal.fr). Avec Zurflüh Feller, Lakal a développé un volet roulant à projection électrique qui permet de laisser passer la lumière et de ventiler une pièce tout en étant retardataire à l'effraction. Il assure la régulation thermique de la pièce et son occultation une fois fermé et adopte la même esthétique qu'un volet réno classique : coulisses de même largeur, butées invisibles, lame finale totalement rentrée dans le coffre en position haute, même palette de couleurs disponible. Ses montage et installation ont été facilités : le volet est clipsé dans un cadre fixe pour sa stabilité. Toute la coulisse pivote pour favoriser l'entrée de lumière. Le tablier peut être actionné même quand la projection est déployée. Commercialisation Septembre 2013. À Batimed, Lakal a aussi dévoilé son volet solaire.

Maine Fermetures, solutions de persiennes et volets coulissants RT 2012

Dans le droit fil de son savoir-faire sur mesure, persiennes et volets coulissants sont cette année au cœur de la stratégie de Maine Fermetures, qui constate 2 tendances principales : en logement collectif, résistance thermique, faible coût de maintenance, facilité d'installation (la persienne

coulissante Percolux y répond parfaitement). Côté grand public, déco/couleur et performance thermique. Les volets coulissants adaptent les remplissages aux cahiers des charges à respecter et se déclinent dans plus de 300 coloris. Les persiennes coulissantes s'installent en logements sociaux. Les volets à panneaux et persiennes reviennent en force sur le marché grâce à leur capacité à isoler, gérer les apports solaires et assurer la ventilation. Ils apportent une solution technique simple et pérenne aux exigences de la RT 2012. Percolux, seule persienne certifiée NF, revendique Maine Fermetures, est une solution PVC 2-en-1 combinant occultation parfaite et performances d'isolation (ΔR 0,27 et perméabilité à l'air classe 4). Une persienne « clé en main » qui répond aux exigences des installateurs de simplicité et rapidité d'installation : elle s'adapte à toutes les largeurs de baies grâce à ses lames verticales de différentes dimensions et s'intègre sur dormant de menuiserie en atelier et en chantier. Les charnières de rive en PVC déclinables permettent aux vantaux de se replier au centre de la persienne, autorisant le poseur à réaliser l'étanchéité de l'intérieur de l'appartement. Percolux se décline en blanc, gris, beige et marron. Ses tabliers PVC constitués de lames alvéolaires de 156 mm de large et 15 mm d'épaisseur coulissent dans les rails haut et bas munis d'un joint brosse. Elle existe en version à projection et avec rail PMR. Securalux est une persienne en aluminium extrudé double paroi de 12/10° d'épaisseur qui réduit les risques d'effractions ; elle affiche le classement au feu MO (coloris blanc) obligatoire pour les bâtiments TGH. Disponible dans plus de 300 coloris dont 18 aspects bois, elle est proposée en option en version à projection. Sebring et Monthéry, coulissants sur mesure, respectivement en alu et PVC, sont destinés au neuf et à la réno et motorisables avec option centralisation des commandes. Faciles à poser et spécialement recommandés pour l'ITE, ils s'adaptent à toutes tailles de fenêtre et offrent un choix de remplissages personnalisés. Pour Sebring (alu), le remplissage disponible avec ou sans traverse intermédiaire est plein (horizontal ou vertical), horizontal persienné ajouré (Louisiane), horizontal persienné non ajouré (Chevron) ou mixte, avec le choix de 300 couleurs. Pour Monthéry





Volet coulissant Sebring en aluminium. Maine Fermetures.

(en PVC blanc, ivoire ou gris), 2 remplissages : plein (horizontal ou vertical) ou horizontal persienné non ajouré (Chevron). Ils offrent en standard fermeture par verrou incorporé dans le cadre et blocage des volets en position ouverte par butée dans le rail. S'y ajoutent en

option fermeture par verrou alu anodisé ou par verrou targette alu à ressort laqué blanc ou noir, serrure 1 point à larder ou d'autres systèmes de fermetures sur études. Le nouveau volet battant aluminium à projection de Maine Fermetures contribue à la gestion des apports solaires et à la ventilation naturelle. Sa partie basse (ou haute) permet une ouverture par projection tout en maintenant l'ensemble fermé. Disponible en 1 ou 2 vantaux (exemple en 2450 x 1600 en 2 vantaux), en plus de 300 coloris et divers remplissages (plein, à chevrons...), il peut être fourni sur précadre.

SIB signe une nouvelle génération de volets coulissants aluminium

Cette nouvelle gamme de volets fabriqués en France, est le fruit de plusieurs années de recherche et emblématique du savoir-faire de SIB. En s'affranchissant du rail apparent, la société vendéenne a créé « un produit au concept unique sur le marché du volet coulissant, protégé par plusieurs brevets », certifié CF EN 13281 et CSTB. L'esthétique est soignée : lignes fluides et épurées, incrustation de joncs en alu anodisé optionnels, thermolaquage aspect satiné, sablé ou givré suivant nuancier RAL et aspect ton bois chêne miel (labels Qualicoat et Qualidéco suivant décor), et 6 motifs décoratifs actuels -lames verticales, horizontales, persiennes... Ce coulissant offre de belles perspectives d'intégration aux façades, dans tous les styles d'architectures : fabriqué sur-mesure, il s'adapte



Volet coulissant breveté SIB, sans rail apparent.

facilement à la réno. La solution de pré-cadre intégré, en alu extrudé thermolaqué usiné et prêt à poser, facilite le travail de l'installateur. Version manuelle ou motorisée pour ce volet : le coffre en partie haute peut recevoir ultérieurement une motorisation sans modification, l'adaptation est prévue d'origine. Ce nouveau volet coulissant et isolant (panneaux isolés de 30 mm) est conçu pour limiter au mieux la prise au vent en position d'ouverture totale ou partielle. En termes de sécurité, le dispositif intégré de chicanes empêche désolidarisation du volet de son précadre et arrachement. Les enjeux commerciaux sur ce nouveau volet coulissant sont importants pour le responsable de SIB, Philippe Boedec : « Cette nouveauté devrait permettre de répondre à la demande croissante à la fois pour les logements neufs et pour ceux plus anciens, cela dans le but final de satisfaire une clientèle soucieuse de soigner l'esthétique de sa maison par des produits haut de gamme et de qualité, conférant ainsi à son habitation une véritable plus-value ».



Rail non débordant en partie haute, fixation en tableau.



Conception brevetée et esthétique raffinée. Volet coulissant SIB.



Nouvelle motorisation radio M-Soft 2 de Soprofen.

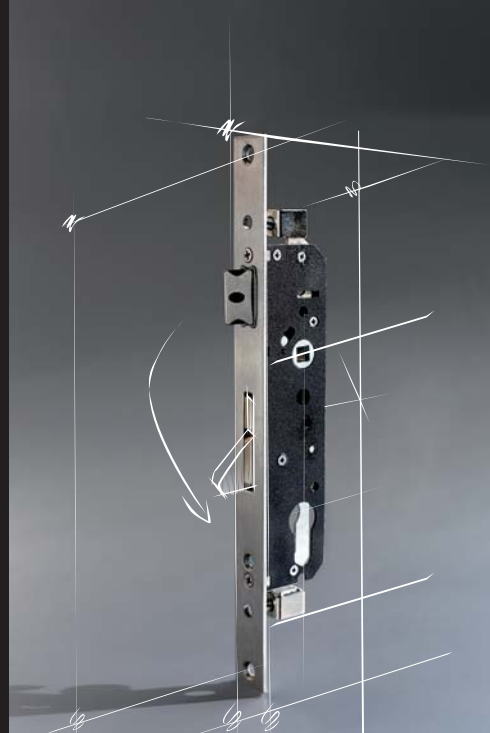
Soprofen se développe et innove pour gagner en performance

Après le rachat des sociétés TBS (France) qui créa le coffre tunnel Rekord + à UC 0,32 et le Rekord sismique, et Guttomat (Autriche) en 2012, Soprofen a repris début 2013 le fabricant flamand Van Laere qui produit 20 000 volets/an, outre des portes de garage, moustiquaires et screens. Dans un marché tendu en neuf comme en réno, la société du groupe Atrya continue à optimiser les performances thermiques hiver/été, phoniques et d'étanchéité de ses produits, en lien avec la RT 2012. Elle entend proposer des systèmes adaptés aux nouveaux modes de construction et trouver de nouvelles solutions performantes et compétitives pour permettre à ses clients de maintenir leurs marges, indique Renaud Pfalzgraf, Responsable marketing. Une réponse aux attentes du marché, demandeur aussi d'efficacité accrue : « On demande de plus en plus de modularité et d'adaptabilité à ces systèmes : savoir être à la fois une protection solaire efficace et une véritable isolation thermique, s'adapter automatiquement aux variations de températures... Autre tendance de fond : la demande de personnalisation des clients finaux. Le laquage ne cesse de se développer, les coloris sont de plus en plus variés, les clients apprécient de pouvoir parer le produit de divers accessoires permettant de le singulariser ». En témoigne le succès des produits issus d'une collaboration avec des étudiants

en design lors du salon Equip'Baie sur le stand Soprofen. Sa dernière nouveauté lancée est la nouvelle motorisation radio M-Soft 2, disponible en 5 puissances (de 6 à 30 Nm), qui propose une technologie performante en toute simplicité, conjuguant fiabilité, performance, sécurité, esthétique et économie d'énergie. Il s'agit d'un moteur radio bidirectionnel avec télécommandes à retour d'information et



Motorisation M-Soft 2 : moteur, émetteur Tempo et capteur Lumo. Soprofen.



L'INNOVATION ET LA TECHNIQUE POUR UNE FACON DE PROJETER FAITE PAR DES IDEES ET DES SOLUTIONS PAS ENCORE CONNUES. LA SERRURE EGO CREE UN NOUVEL UNIVERS CONCEPTUEL : S'OUVRIRE A CE MONDE POUR FACILITER SON PROPRE TRAVAIL.

fapim[®]



made in ITALY

www.fapim.it



Chrono VX2. La haute performance selon Soprofen.

programmation intuitive de moteurs à 23 trs/minute (sauf 20 Nm, 14 trs/minute). L'approche de la zone d'accostage est ralentie pour optimiser protection et longévité du volet. La fonction de routage assure la recherche automatique par le signal radio d'une voie alternative si la connexion directe est perturbée. La gamme d'émetteurs au design contemporain répond à tous les besoins de motorisation : commandes individuelles ou groupées, programmation de scénarios, Solo, Mono, Vario, Multi, Tempo. Chaque commande générale multicanal est dotée d'un canal supplémentaire général qui pilote automatiquement, sans programmation, tous les volets associés. Le capteur d'ensoleillement, crépusculaire et de bris de glace Lumo gère montée et descente du volet en fonction de l'ensoleillement et en cas d'impacts sur la vitre ferme instantanément le volet roulant. L'association de ce capteur et d'une commande Tempo permet d'optimiser les apports thermiques du volet, en été comme en hiver : jusqu'à 5°C de température intérieure gagnés en été, et 10 % d'économie de chauffage en hiver grâce à l'apport solaire. Reflet de l'expertise technologique de Soprofen, le Chrono VX² répond efficacement aux exigences de la RT 2012 et aux problématiques des bâtiments BBC, « sans équivalent sur le marché ». Côté performances thermiques et acoustiques, jusqu'à $U_c 0.69 + 0.01/L_c$ et jusqu'à 50 dB Dne Atr et pour la perméabilité à l'air, Classe 4 en moteur, 3 en treuil et sangle. Sa plateforme Axis 50 optimise l'enroulement du tablier : encombrement minimal, efficacité maximale. Équipé de verrous automatiques retardateurs d'effraction, avec feutrine pour éviter les rayures sur les lames du tablier, il se décline en tous coloris RAL, laquage finition lisse ou structuré, aspect brillant, satiné ou mat, et 11 décors imitation bois. Le nouveau Chrono VRX², bloc-baie réno avec solution de recouvrement latéral est une déclinaison du Chrono VX² pour la rénovation. Il permet d'installer le coffre de volet roulant et de recouvrir le dormant existant sans habillage complémentaire ni rajout de cornières



Le Tradi Veo contribue à la performance BBC.

apparentes : esthétique préservée quelles que soient les dimensions du dormant existant, grâce à une rallonge qui permet d'augmenter le recouvrement latéral pour s'adapter à des ailes comprises entre 40 et 80 mm. Les volets Tradi Veo contribuent à supprimer les ponts thermiques. Démonstration faite dans une maison à ossature bois à Hulthehouse (57), label BBC Effinergie : ces volets en équipent les nombreuses fenêtres et baies coulissantes en bois dotées de triple vitrage. Sans déport latéral, ce système de volet autoportant doté de consoles spécifiques très compactes et offrant un faible encombrement s'adapte parfaitement aux constructions à ossature bois.

SPPF mise sur le Thermobloc

« Dans le cadre de sa stratégie de développement et d'innovation constante, SPPF a conçu et commercialise depuis janvier 2013 un nouveau coffre de volet roulant bloc-baie intérieur, le Thermobloc ». Un produit très novateur, bien accueilli sur Artibat et Équipaie, souligne Michel Bellanger, Directeur Général. En standard, ce coffre présente des performances techniques bien au-delà des besoins actuels du BBC et anticipe le niveau d'exigences des donneurs d'ordres. Sur le plan thermique, le coffre de base bénéficie dans son avis technique d'un U_c voisin de $1,00 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$. Il a également été précisément étudié pour présenter des performances remarquables en étanchéité à l'air avec une classe C4 quelle que soit la manœuvre (sangle, TO, moteur). L'acoustique fut également une priorité dans cette recherche avec une atténuation de 45 dB, en base, en neuf. Enfin, conclut Michel Bellanger, au-delà des performances techniques, SPPF a poursuivi ses recherches en termes esthétiques et technologiques pour améliorer encore bien d'autres points auxquels sont sensibles ses clients : temps d'assemblage et facilité de pose sur la menuiserie entre autres. SPPF a également repensé son coffre de volet roulant demi-linteau, le Primobloc, commercialisé courant avril 2013.



Nouveau coffre de volet roulant bloc-baie intérieur, le Thermobloc. SPPF.



Coffre demi-linteau Primobloc repensé. SPPF.

Technal, profondeur de gamme et démocratisation de la motorisation

Avec Notéal, Technal déploie en profondeur son offre de volets battants et coulissants en aluminium, bien sûr ! Une offre qui se différencie par le large choix de solutions déclinées, souligne Laurent Dumas, Chef de produits occultation, de façon à répondre aux besoins de l'ensemble des clients, s'adapter à toutes les architectures et spécificités régionales et toutes les applications. Dans un marché difficile pour tous les produits, Notéal s'affiche en progression chez Technal : « Volet coulissant et panneau d'occultation boostent la demande », l'alu étant un atout pour les fermetures : légèreté permettant de grandes dimensions, couleur, souplesse des formes. Les 2 grands types de fermetures Notéal sont donc les volets battants et les fermetures coulissantes. La 1^{ère} catégorie cible clairement le résidentiel (en centre ville surtout) et la rénovation dans ses applications, en tant qu'équivalent en alu du volet bois traditionnel en termes esthétiques : barres et écharpes, plein, mixte, persienné fixe ou orientable... Le volet battant offre des déclinaisons régionales spécifiques comme le volet à la niçoise, typique du sud-est : une fermeture battante qui intègre une partie persiennée s'ouvrant en projection. Le coulissant (base module 30 mm) a une autre vocation : il cible les maisons d'architectes, plus haut de gamme, pour une raison de prix plus élevé et pour son mode d'utilisation spécifique par le particulier : par rapport à un volet roulant, il offre une signature à la façade et des fonctionnalités de protection solaire de loggia et balcon en plus de celles d'occultation des fenêtres. Il trouve ainsi sa place dans certaines opérations en résidentiel collectif, voire, ponctuellement, en rénovation lourde de HLM. Il permet alors d'occulter ou de tamiser la lumière dans des espaces qui accroissent la surface habitable. Le volet coulissant Notéal est surtout utilisé en France en tant que solution d'occultation totale ou partielle grâce à des lames amovibles ou persiennées. Le panneau occultant Notéal, lui, est une réponse proposée par les architectes pour fermer un balcon. Composé de parties fixes et d'une partie mobile, il permet, à la différence d'un volet classique, d'orienter les lames pour se protéger du soleil. Dédié donc à la fermeture de loggias, le panneau Notéal ne peut être complètement occultant mais fait office de brise-vue et brise-soleil et signe lui aussi l'esthétique contemporaine d'une façade. Quelques formes qu'il adopte, Notéal se caractérise aussi par un mode de

L'ALUMINIUM A DE L'AVANCE

CHOISIR LA QUALITÉ SIGNÉ CETAL



CLÔTURES & PORTAILS

Le portail à la française pour des clients créatifs



BRISE-VUE COSMOS

L'intimité, un peu, beaucoup, passionnément avec 4 niveaux d'occultation et des jardinières assorties

INNOVATION
2013

CLÔTURES & PORTAILS - BRISE-VUE

Signé
CETAL

CETAL

7, allée des Aulnes - Parc de Haye
54840 Velaine-en-Haye

Tél. : 03 83 23 23 64 - www.signécetal.eu

pose facile : c'est une solution traditionnelle, souligne Laurent Dumas, qui signale l'absence de rail en partie basse pour le panneau occultant. L'amélioration sur laquelle travaille Technal, pour présentation au prochain Batimat, est la motorisation de ses volets coulissants et panneaux occultants. Comme pour la baie, c'est l'un de ses principaux axes de développement : arriver à proposer une solution de motorisation la plus économique possible pour faciliter la démocratisation. Le volet roulant est très majoritairement motorisé, car la plus-value induite est faible. Les solutions actuelles de motorisation du volet battant sont jugées peu satisfaisantes et

ne constituent pas un axe de recherche car le battant alu n'est pas en croissance sur le marché. Pour les coulissants, déjà chers, le coût actuel de la motorisation est un frein supplémentaire à l'achat. Il faut donc proposer un système de motorisation simple à mettre en œuvre tant pour les gros clients que les petits, avec la plus-value la plus limitée pour en développer la pénétration. Cette solution d'intégration

parfaite de la motorisation, déjà dévoilée à Batimat 2011, est en cours d'optimisation avec un partenaire français de motorisation. Le propos est de répondre à la réglementation française en termes d'accessibilité et de maximiser le confort d'utilisation. Cette offre est partie prenante de la notion de service selon Technal, qui différencie aussi son offre de volets par ses finitions exclusives et sa palette. La couleur est une des tendances de la demande, confirme le chef de produits : finition aspect bois ou « couleurs régionales » pour le volet battant, moins de coloris « typiques » pour le volet coulissant ! Les finitions de type argent satiné sont souvent souhaitées par les architectes. Il faut savoir que pour une fermeture de ce type de grande dimension, les couleurs sombres sont peu recommandées, en particulier en exposition sud car les panneaux vont fortement absorber la chaleur. D'où l'intérêt aussi de promouvoir auprès des utilisateurs des solutions avec persiennes et lames amovibles qui favorisent la circulation de l'air (ventilation) et de moduler l'occultation à la carte. Objectif de ce choix appliqué du remplissage, améliorer le confort. Un autre axe de travail actuel de Technal sur les fermetures est la persienne repliable.

Courante dans les HLM français dans les années 60 (en PVC ou acier) mais remplacée par le volet roulant, elle constitue une alternative intéressante au volet coulissant pour 2 raisons : elle autorise de grandes dimensions sans nécessiter une surface large autour de la baie comme les panneaux de coulissants. Cette meilleure souplesse d'usage s'ajoute à une bonne protection et au choix des mêmes types de remplissage que le volet coulissant. Le volet repliable, très largement commercialisé en Espagne ou au Portugal, sera intégré à la famille Notéal et proposé à l'offre en France début 2014. L'ambition pour Technal est de décliner son offre de volets de manière à pouvoir protéger en toute cohérence esthétique toutes les baies de la maison en garantissant le confort été (ventilation) comme hiver, au-delà de toute notion de performance énergétique, dans le respect de la conception bioclimatique du bâtiment prônée par la RT 2012.

Tellier, volet roulant prêt à poser pour œil de bœuf

C'est un concept « révolutionnaire » que propose Tellier avec Voleron, résolvant le problème de l'occultation des châssis circulaires. Il devient possible d'intégrer un œil de bœuf dans une chambre ! Au-delà de cet argument, le spécialiste de la menuiserie aluminium cintrée et notamment de l'œil de bœuf Saturne, a élaboré son concept en pensant au professionnel : pose rapide et facile, intégration en construction traditionnelle et ossature bois pour ce concept unique, prêt à poser, à l'étanchéité optimisée et dont la motorisation est réglée en usine. Pour l'utilisateur, occultation totale ou partielle, sécurité et intimité, avec cette solution alliant performances thermiques et protection solaire. La performance thermique de Voleron, œil de bœuf + volet roulant, répond aux exigences de la RT 2012.

Voleron, volet roulant prêt à poser pour œil de bœuf. Tellier.



Volet battant Notéal de Technal. Photographie JC BALLOT.



Le volet battant Notéal de Technal reprend l'esthétique du volet bois. © Xavier BOYMOND



Le volet coulissant Notéal de Technal. Nouvelle motorisation à découvrir à Batimat.



1 - Le volet coulissant Medley Bois : cadre alu, lames en Red Cedar. Thiébaud.
2 - Penture Droite Réglable 2.0 brevetée pour les volets battants Thiébaud.

Volets Thiébaud, du nouveau pour volets battants et coulissants

Pour répondre aux nouveaux enjeux d'un marché mature, sans réelle croissance espérée en 2013, l'entreprise s'applique à « augmenter son attractivité auprès de la clientèle par un suivi plus personnalisé et développer des produits innovants qui facilitent la pose, apportent une réelle plus-value aux modèles existants, sont respectueux de l'environnement et ont un impact sur la valorisation énergétique ». Le service marketing de Thiébaud perçoit une demande professionnelle et finale axée sur « des volets contemporains composés de matériaux mixtes tels que le bois combiné à l'aluminium », note une sensibilité à la protection solaire et un intérêt plus particulier porté aux systèmes coulissants. La domotique est en forte augmentation : « la maison est ainsi pilotée d'un simple geste du doigt ». Ses axes de recherche portent donc logiquement sur les volets coulissants bi matériaux, des développements de quincailleries et la domotique avec une

offre moteur enrichie et standardisée. Parmi ses dernières nouveautés, Thiébaud met en lumière le coulissant Medley (alu/bois), la motorisation des volets battants et la penture droite réglable 2.0. Le Medley Bois est un volet coulissant composé d'un cadre en profilés alu testés pour assurer une solidité maximale et de lames de remplissage en Red Cedar. Ce bois imputrescible certifié PEFC se patine en vieillissant, adoptant une jolie couleur argentée. Le cadre alu décliné dans de nombreux coloris RAL est réalisé par assemblages mécaniques vissés ; les lames sont ajoutées par vissage direct sur le cadre. L'ensemble des attaches est caché par un capotage discret intégré au design général. Modulable en petites ou grandes dimensions, muni d'une poignée cuvette pour une bonne maniabilité et de verrous de box pour une sécurité renforcée, le Medley Bois peut aussi faire office de brise soleil. La Penture Droite Réglable 2.0 est fixée sur le volet lors de sa fabrication, d'où un précieux gain de temps lors de la pose, en réno : seules quelques opérations suffisent à leur mise en place. Ajustable verticalement et latéralement, cette penture réglable dans 2 dimensions



www.dc-production.fr



Du nouveau pour votre habitat

CG Pro et Provobat, vous apporte des **solutions innovantes** pour répondre aux **besoins du marché** et pour **tous les styles**.

NOUVEAUTÉ



Cofri-D-al
Découvrez le premier **coffre linteau réglable.**



Innovation
Design
Intégration

▶ **Porte de garage sectionnelle**
▶ **Volets coulissants**

DC PRODUCTION • ZA des Tunières • 44119 GRANDCHAMP DES FONTAINES • Tél : 02 28 07 10 00 • Fax : 02 40 94 58 92 • www.dc-production.fr

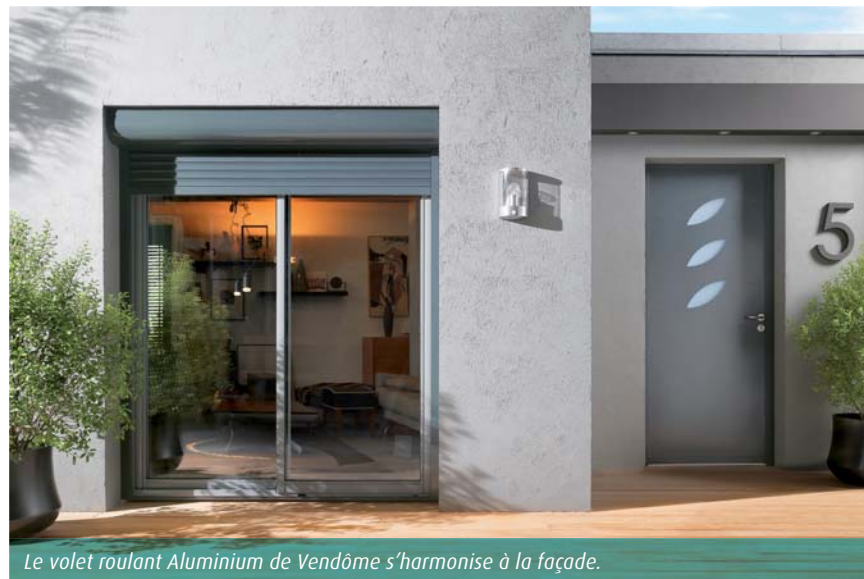
pallie les prises de cotes délicates, s'adapte à tous types de gonds et offre la possibilité d'une mise au point précise sur la maçonnerie, pour l'ajustement parfait du volet dans la baie. Compatible avec les gammes PVC, Alu Isolé et Extrudé, elle est exclusivement utilisée pour les modèles barres écharpes, barres seules et pentures contre pentures. Un système breveté qui « allie élégance, flexibilité et robustesse ». Thiébaud a adopté la motorisation Yslo Flex RTS pour volets battants 1 ou 2 vantaux, gage de fiabilité, d'efficacité (avec des devis rapides à établir) et de simplicité d'installation. Uniquement disponible en configuration sous linteau, ce système de motorisation de petites dimensions (hauteur 60 mm, largeur 95 mm), radiocommandé Somfy RTS de série, optimise les délais de livraison.



Motorisation Yslo Flex RTS Somfy pour les volets battants Thiébaud.

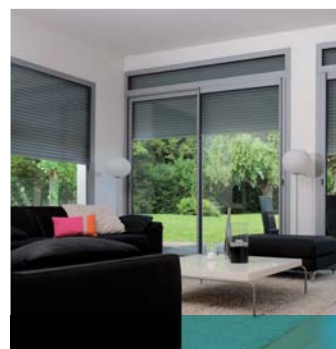
Vendôme, offre très étendue de volets roulants, battants et coulissants

Éric Brun, Directeur Commercial et Marketing de Vendôme, résume les tendances confirmées et en cours d'accélération. La recherche d'efficacité énergétique d'abord : isolation renforcée par optimisation des lames et coffres de plus en plus isolants. La recherche d'étanchéité à l'air à dans le cadre de la RT2012 se traduit par des performances d'étanchéité des coffres fortement améliorées : les nouvelles générations de blocs baie intègrent cette optimisation ; « dans ce cadre on assiste progressivement à une montée en puissance du coffre demi-linteau qui, par son positionnement, est déjà une solution naturellement performante ». Autre tendance, la montée en gamme des équipements des volets roulants : taux de motorisation et système radio en hausse continue. La valorisation par la RT 2012 des équipements d'occultation/isolation pilotables et programmables est « clairement une incitation à la montée en puissance de solutions radio mais avec des points de commandes très évolués et horloges de programmation ». Cette réglementation a aussi



Le volet roulant Aluminium de Vendôme s'harmonise à la façade.

accélération de l'émergence de solutions d'occultation mobile type brise soleil orientable ou VILO (Volet Intégré à Lames Orientables) : des solutions encore marginales en part de marché, mais avec des offres en forte progression, constatées au dernier Équipaie. Dans ce contexte, Vendôme propose un très large choix de volets pour neuf et réno, articulé autour de 2 grandes familles, roulants et battants. En volets roulants pour la réno, 2 types de coffres en alu à pan coupé ou quart de rond déclinés dans tous les RAL, sections de coffres de 137 à 250 pour répondre à la demande esthétique et dimensionnelle. Tous les tabliers alu ou PVC de 43 à 55 sont compatibles avec ces produits équipés de butées de lame finale invisibles, coulisses équipées de joint feutrine, joint tubulaire sur la lame finale, verrous clicksur 120 Kg par attaches pour maximiser le diamètre d'enroulement et diminuer les sections de coffre. Ces volets motorisés programmés en usine ne nécessitent aucune reprise sur chantier. « Vendôme va même jusqu'à programmer les commandes groupées (horloges sur demande). L'objectif est de livrer un produit sans souci et prêt à la pose » certifié CE et NF. En réno, il propose un coffre (pan coupé ou quart de rond) avec moustiquaire intégrée offrant plus de confort en été et ventilation des pièces. « Une évolution du produit est attendue cette année pour élargir les sections de coffre et répondre à la couleur sans souci », annonce Éric Brun. Les volets roulants traditionnels Vendôme s'adaptent à tous les cas de figure grâce aux 3 types de pose, en neuf comme en réno. Tulipes et pattes de fixation de consoles sont montées en atelier. Plusieurs sections de coulisses sont disponibles en fonction des abaques au vent et performances à atteindre. Tous les tabliers sont disponibles en alu 44, 50 ou 56 pour harmoniser les couleurs des tabliers,



La gamme de volets roulants de Vendôme associe performance et esthétique.



Vendôme décline ses solutions pour toutes les configurations de baie.



Vendôme propose un volet roulant solaire.

SOLUTIONS POUR L'HABITAT

L'ART DE FAIRE DU BEAU POUR FAIRE DU BIEN



- VOLETS :**
coffres extérieurs, blocs-baies, volets intégrés, projection, moustiquaires, volets de toit, volets battants
- PORTES DE GARAGE :**
sectionnelles, latérales, basculantes, enroulables
- PROTECTIONS SOLAIRES :**
BSO, screens, stores extérieurs
- MOTORISATION :**
moteur autonome solaire, solutions domotique (M-Soft, Somfy)



DÉCOUVREZ
NOS GAMMES
DE PRODUITS



SOPROFEN
FERMETURES ■
www.soprofen.com

* Selon les configurations précisées dans les certificats n°252-27 et 278-27, 252-02, 278-02 et 281-02, 252-60 et 278-61, 252-79, 278-79 et 281-79.



coulisses et menuiseries. La gamme de tablier PVC est disponible en 44 ou 55. Tous les volets sont équipés de verrous automatiques 400 kg : sécurité et facilité de pose sur chantier. Vendôme propose aussi en volet traditionnel professionnel un « déport zéro » souvent demandé en ossature bois, chéneau de véranda, réno de coffre existant. Les produits sont certifiés CE et NF. Avec ses coffres tunnels, l'industriel vise qualité et performance thermique des logements. Son coffre BBC Uc 0,48, de section 300 mm, proposé en 2 finitions extérieures, brique ou fibre, est systématiquement doté de joues étanchées et d'un joint continu assurant l'étanchéité entre traverse haute de la menuiserie et coffre. 2 mousses haute densité en assurent la perméabilité aux extrémités. Léger et doté de sangles de transport, il est facile à transporter et mettre en œuvre. Performant thermiquement, il peut être équipé du volet roulant traditionnel professionnel, désolidarisé du coffre pour réduire les risques de fissures extérieures dues aux vibrations du moteur. Le laquage des sous-faces fait son apparition en 2013. Les coffres bloc baie à poser sur menuiserie alu ou PVC se déclinent en enroulement intérieur, extérieur ou demi-linteau. En neuf ou réno, le BB à enroulement intérieur avec tabliers alu ou PVC 44, blanc, gris, plaxé ou laqué répond aux différentes hauteurs de baies du marché, en PVC, Alu ou bois. Coulisses en PVC ou alu équipées de joints ; performances intéressantes : Uc 1,7, 48 dB, perméabilité classe 2. Le coffre enroulement extérieur permet une pose rapide 2 en 1 pour les professionnels. Une trappe non débordante facilite la maintenance du mécanisme de l'intérieur. Il est disponible en blanc, plaxé ou laqué. La face intérieure du coffre s'aligne avec les ailes du dormant ; à l'extérieur le coffre s'élargit grâce à 2 capots pour parfaire la finition entre tableau. Performance Uc 1 et jusqu'à 50 db. Le coffre demi-linteau se loge sur la menuiserie fabriquée en atelier et se pose dans un coffre tunnel prévu à cet effet : gain de temps assuré. En volets battants, le must des ventes reste le volet PVC à lame verticale 24/28mm, note Éric Brun. En 2012, il a évolué vers une solution cadre à assemblage mécanique à l'esthétique proche du volet bois. Sur le volet à lame verticale 28 mm, l'offre couleur s'étend : plaxage, cérusé blanc, et coloris tendance 7016, 5024, 5007... Le choix de la lame à la française est également disponible en 2013 sur les volets à cadre. Le bois reste une forte demande chez Vendôme qui lui ouvre une palette RAL. Le volet battant alu isolé 28 mm monte très fort en volume depuis 2 ans ;

cette année, 15 coloris standards sont offerts aux prix et délai du blanc. Le volet battant alu extrudé fait toujours l'objet d'une bonne demande de clients désireux de sécurité. Vendôme propose aussi des volets coulissants en alu isolé, extrudé, bois, ou PVC, avec solutions de pose très pratiques. La motorisation est en fort développement chez Vendôme qui propose la peinture réglable, aisément ajustable, pour faciliter la mise en œuvre de ses produits. Son offre volets est à découvrir sur un catalogue de 16 p couleur et sur le logiciel de chiffrage Herculepro pour les devis, signale Éric Brun.

VRS Fermetures, extension et valorisation d'un savoir-faire

À l'origine dédié au volet roulant Alu et PVC, Volets Roulants Service étend son offre milieu/haut de gamme depuis 2004, date de sa prise en mains par Gilles Tellier : portes de garage, puis volets battants PVC (& plaxé) et alu depuis septembre 2012. Revendiquant la réactivité aux attentes du marché, l'entreprise du Cellier, près de Nantes, entend élargir encore son activité et prépare une gamme de volets coulissants pour le 2e semestre 2013. L'ambition affichée du Gérant de VRS est de contribuer à l'avenir de la fermeture, en tant qu'acteur pérenne et incontournable dans sa région. Il travaille donc sur les évolutions dictées par la RT 2012, dont les exigences de gestion de l'occultation et des apports solaires. Il s'attache à la qualité des composants de ses volets en sélectionnant ses fournisseurs et partenaires industriels et en soignant finition et esthétique de ses produits. L'accompagnement des clients (fenêtres, industriels de la fenêtre et négoce) par des technico-commerciaux intégrés et l'organisation de sa logistique propre confortent ce positionnement qualitatif en termes de service. Sur le registre des volets roulants, l'offre complète s'enrichit d'un système de motorisation solaire Sol'R, mis au point dès 2006 : cette avance garantit la capacité d'intégrer industriellement cette technologie. Autre innovation, le moteur filaire Neo 5, dont le paramétrage s'effectue tout simplement à partir d'un interrupteur standard, gage d'ergonomie et de gain de temps pour l'installateur. L'approche technique du produit a aussi visé l'optimisation des enroulements. La mise en œuvre de lames spécifiques permet de proposer une section de caisson inférieure de 8 % à la moyenne du marché. L'offre inclut aussi un volet roulant à lames orientables, le BS 39 : VRS travaille sur les solutions multi-fonctionnelles, qui peuvent

- 1 - En haut, la moustiquaire, en bas le BSO. VRS.
- 2 - VRS valorise son moteur Neo 5 et ses volets battants.
- 3 - L'atelier de production de VRS.
- 4 - Détail du volet battant PVC de VRS.



2 /RS, créateur d'innovations !

NOUVEAU

néo5

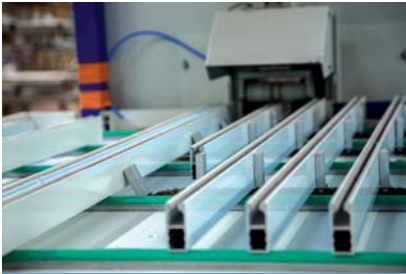
Découvrez le Moteur spécialement conçu pour vos volets roulants...

Fiableté optimale Hyper adaptabilité Intelligent
Simplicité d'utilisation Polyvalence totale

... et notre nouvelle gamme de volets battants ALU et PVC

Le volet battant aluminium VRS est un produit robuste, stable, durable et très isolant. Disponible en version rupture de pont thermique.





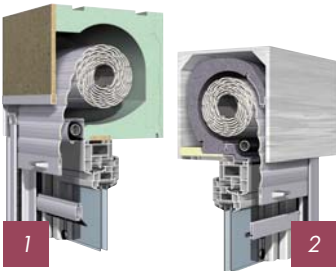
Robot d'usinage chez VRS.

avoir de l'avenir. La gamme de volets battants (motorisables) se déploie en PVC et alu : profil de 24 ou 28 mm avec renfort alu dans le 1^{er} cas, palette de 3 coloris teintés masse et 10 plaxés dont chêne doré, chêne irlandais, acajou et blanc cérusé. En alu, les volets battants intègrent une âme isolante en polystyrène extrudé haute densité entre 2 tôles alu profilées (panneau 28 mm). Le volet battant alu isolé représente 60 % des ventes : VRS a soigné là encore sa conception en proposant l'offre haute performance thermique alu en version à Rupture de Pont Thermique. Celle-ci permet d'aller bien au-delà du ΔR de 0,22 exigé pour le crédit d'impôt (bouquet de travaux). Une nouvelle solution de joint intégré au profil périphérique évite même d'avoir à poser un précadre. Côté couleur, 14 teintes en standard et toute la palette RAL sur demande. La domotique est un sujet d'intérêt pour VRS, si elle est abordable et facile à mettre en œuvre en habitat. Il diffuse activement les systèmes io/TaHoma, mais travaille aussi sur une solution personnelle, ouverte et évolutive. Sur un marché tendu, VRS préfère valoriser son savoir-faire

que des prix et prépare l'avenir en s'appuyant sur ses capacités d'autofinancement. En 2013, il pousse les murs : 300 m² supplémentaires dédiés à la logistique. L'agrandissement se poursuivra en 2014 (production et bureaux).

Warema, volet roulant pour neuf et rénovation

Sur un marché jugé déjà saturé, le volet roulant n'est pas le cheval de bataille de Warema. Son offre répond cependant aux besoins en neuf et réno. Le volet monobloc traditionnel NA-RO, de type bloc baie, conçu pour le neuf, est à la norme allemande EnEV 2009. Doté d'un coffre isolant en polystyrène logé sous linteau maçonné ou d'autre nature, il se pose aisément en ITE. De profondeur maximale 365 mm, il peut intégrer une moustiquaire. La maintenance se fait par l'intérieur ou l'extérieur (2 versions disponibles). Certains coffres peuvent reprendre des épaisseurs de dormant de menuiserie jusqu'à 177 mm contre 70 ou 80 mm pour la plupart des gammes françaises. NA-RO affiche U 0.59W/m²K en 300 x 300 et 0.57 en 365 x 300, isolation



1 - NaA-RO, volet monobloc signé Warema, avec tablier alu ou PVC.

2 - Volet RE-RO, le volet roulant rénovation de Warema.

à mettre en œuvre en habitat. Il diffuse activement les systèmes io/TaHoma, mais travaille aussi sur une solution personnelle, ouverte et évolutive. Sur un marché tendu, VRS préfère valoriser son savoir-faire



sensing the future



Ouverture et sécurité des portes et portails automatiques

BIRCHER
Reglomat



ProLoop 2

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



Emetteur
2 piles Lithium



Récepteur 1 ou 2 sorties séparées



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

acoustique jusqu'à R_w 50 dB et perméabilité à l'air de $0,19 \text{ m}^3/\text{h.m}^2$. Le coffre peut accueillir un BSO à lames orientables à la place du volet roulant. Choix de couleurs et de modes de manœuvre au menu, avec divers systèmes de commande. Le système de radio standardisé de Warema (EWFS) s'associe à la minuterie Comfort Timer qui commande la position des volets roulants en fonction de l'heure et/ou du crépuscule. Pour la rénovation, Warema propose une solution de volets (RE-RO) à préinstaller sur la fenêtre, adaptée à l'utilisation de caissons existants. Elle assure l'amélioration de l'isolation thermique et de l'étanchéité tout en offrant la possibilité d'intégrer une moustiquaire enroulable.

MOTORISATION ET AUTOMATISATION

3 nouveaux produits chez Becker

Après une longue période de test, Becker lance officiellement début 2013 son kit solaire RSS241 pour motoriser les volets roulants de taille standard. Plus de branchement au réseau électrique, il suffit de connecter panneau photovoltaïque et moteur au boîtier de gestion, de donner un ordre via la télécommande ou les boutons sur le boîtier... et l'installation est terminée. Toujours cette année, la gamme B-Tronic arrivera chez Becker. Ce système de gestion des moteurs/récepteurs qui utilise le protocole ouvert KNX-RF est composé de moteurs avec retour d'informations, de télécommandes bidirectionnelles et d'une centrale tactile CC51. Le protocole KNX-RF rend compatible tous les récepteurs et émetteurs utilisant ce système, toutes marques confondues. Les moteurs et automatismes radio Becker sont compatibles avec la centrale B-Tronic qui permet de piloter et gérer toute une installation en créant scénarii, groupes, gestions horaires. Les commandes se font depuis la centrale et les télécommandes en version radio depuis un smartphone, une tablette et un PC en wifi ou en accès Internet via un site sécurisé. La centrale est dotée d'une caméra, de haut-parleurs et, par wifi, il est possible d'y ajouter des caméras supplémentaires, de sélectionner ses radios préférées et d'avoir les prévisions météorologiques de sa ville. Les moteurs Becker sont dotés du système C Plug de câbles enfichables. Le VC120 est récepteur enfichable qui permet de piloter un moteur filaire via une télécommande. Il autorise la programmation des horaires et deux positions intermédiaires.

Delta Dore, Rollia motorise et sécurise

Dominique Gandoin, Chargée de Marketing Communication, rappelle les fonctions de la nouvelle gamme de motorisation radio pour volets roulants Rollia : réglage des butées automatiques avec contrôle et ajustement réguliers, fonction antigel, antenne intégrée pour un montage simplifié et détection d'obstacle. Sa technologie Radio X3D est synonyme d'avantages supplémentaires : fonction maillage pour améliorer l'émission et couvrir de plus grandes surfaces ; fonction anti-effraction améliorée, compatible avec les systèmes d'alarme Radio Tyxal de Delta Dore : « Le volet roulant devient un élément à part entière du dispositif de sécurité de l'habitat ». En cas de tentative d'ouverture du volet roulant, le moteur envoie un signal d'alerte à la centrale d'alarme qui déclenche ses avertisseurs (sirènes, transmetteur téléphonique). Le moteur peut être associé à un détecteur de fumée Delta Dore et en cas de départ de feu, le volet s'ouvrira automatiquement pour une évacuation rapide. Ce moteur radio est compatible avec les autres gammes Radio de Delta Dore. Il peut donc être associé à différents pilotages domotiques : commande groupés de plusieurs produits, création de scénarios, simulation de présence... Les possibilités de commande sont multiples : télécommandes extérieures ou intérieures, horloges programmables, transmission téléphonique, écran tactile, et applications pour smartphones et tablettes. Dans le contexte de la RT 2012 (en neuf) qui implique la gestion des occultants pour prendre en compte les apports solaires, Delta Dore développe actuellement une nouvelle offre de gestionnaires pour gérer le chauffage, afficher les consommations et gérer les occultants. Cela, avec 2 types de solution : intégration de motorisation Rollia dans les coffres des volets roulants ou BSO, ou, dans le cas d'installation de moteurs d'autres marques, pose de micromodules récepteurs reliés directement aux moteurs filaires, qui pourront donc être pilotés par le gestionnaire Delta Dore. Grâce à un capteur extérieur de luminosité et à sa sonde intérieure, il calculera les besoins de confort de l'habitat et actionnera les



Kit solaire RSS241 pour motoriser les volets roulants de taille standard. Becker.



1 - Centrale tactile B-Tronic CC51B de Becker, sous protocole KNX-RF.
2 - Récepteur VC120 de Becker.



1 - Le moteur Rollia de Delta Dore multiplie fonctions et avantages.
2 - Avec Rollia de Delta Dore, le volet roulant participe à la sécurité de l'habitat.





*Elio Caneva,
Directeur Général
du groupe FAAC.*

ouvrants pour bénéficier des apports solaires en fonction de la saison. La motorisation des volets roulants en réno est celle qui s'est le plus développée ces dernières années. Elle est de plus en plus demandée, dans le cadre de la rénovation thermique. Autre marché important, celui du maintien à domicile, qui privilégie l'automatisation des gestes du quotidien, constate Dominique

Gandoin. Les motorisations de volets roulants Rollia répondent à ces demandes en offrant l'avantage supplémentaire d'intégrer un système d'alarme Tyxal, « la sécurité des biens et des personnes faisant partie des attentes fortes des particuliers ». Delta Dore travaille sur des évolutions de gammes... À suivre !

FAAC étend la motorisation à tous les volets

L'intégration de Voltec en 2002, puis sa fusion avec FAAC en 2010 ont permis au leader italien de proposer la motorisation des volets battants la plus connue du marché en France. Il y a ajouté des solutions de motorisation de volets roulants, et teste l'offre de motorisation de volets coulissants, révèle Elio Caneva, Directeur Général du groupe. Bénéficiant de la démarche active des 50 commerciaux FAAC France, la solution, très mécanique, de motorisation des volets battants créée il y a 26 ans par Joël Charmes peut aujourd'hui être couplée à une horloge programmable, compatible avec les autres produits de FAAC. Cela permet de mémoriser des horaires d'ouverture/fermeture selon les jours de la semaine : la simulation de présence s'ajoute aux arguments de confort d'utilisation et d'économies d'énergie. La solution Voltec s'est aussi enrichie d'un système de déverrouillage en cas de coupure de courant, et, pour répondre à la demande croissante de personnalisation, se décline en 17 décors teintes bois lisse ou texturé pour caissons et glissières. Le produit est vendu sous la marque Voltec, préservée en particulier pour le sur-mesure, et la marque FAAC. Un kit prêt à installer est proposé, le Night & Day. La clientèle Voltec est majoritairement composée de fabricants qui intègrent les composants de motorisation à leur process et FAAC favorise la distribution classique à des clients spécialisés, partenaires locaux effectuant un travail de proximité et pouvant stocker le produit. La motorisation Voltec, fabriquée à Libourne, a bien des atouts pour tenir le haut du pavé : déclinée donc en kit et en sur-mesure,



Motorisation de volets battants avec chevauchement



Émetteur radio 433 MHz, 1 ou 6 canaux, pour commande individuelle ou générale. FAAC.



L'anémomètre TM XA R commande ouverture/fermeture du volet battant en fonction du vent et de la lumière. FAAC.

SÉCURITÉ

Misez sur la sécurité et optez pour le nouveau système de verrouillage conçu avec une stabilité et une précision extrêmes. Très robuste et facile à monter, il forme avec le moteur de sécurité électronique (SES) de SELVE un duo incontournable dans la prévention contre les effractions.



868 MHz



Protection anti-effraction accrue !



SELVE

Engineering in motion

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

www.selve.de

elle peut habiller tous les volets battants existants (jusqu'à 4 vantaux) quelle que soit la configuration de la baie : « C'est ce travail artisanal qui fait notre force », se félicite Elio Caneva : 100 000 opérateurs ont été vendus en 2012. Le prix de ce système est logiquement élevé car beaucoup plus complexe que pour un volet roulant. Mais les arguments ne manquent pas en sa faveur, tant en ERP qu'en résidentiel, RT 2012 aidant (performance thermique, confort été/hiver) et prix de l'énergie croissant à grande vitesse. Encouragé par la tendance du volet coulissant à booster un marché quelque peu atone, FAAC se lance donc aussi dans la motorisation du volet coulissant en réno dans un 1^{er} temps, sous forme de kit, lui aussi avec commande radio à distance et fiable à une horloge. Cette offre, en phase de bêta test chez des clients FAAC, devrait être lancée d'ici début 2014. L'offre



Programmateur horaire 6 canaux simulateur de présence. FAAC.



L'émetteur mural 433 mhz de FAAC active un groupe d'automatismes.

motorisation de volets du groupe sera ainsi complète et entièrement compatible : FAAC a décliné en 2012 une gamme de solutions pour volets roulants, avec les T-Mode kits, disponibles en modèles TMK 28 et TMK 56, à choisir en fonction du poids des volets roulants et en version commande à bouton-poussoir ou à distance par radiocommande. N'aimant pas trop parler « domotique, un mot que le consommateur final comprend mal », Elio Caneva préfère parler plutôt des « tools », des applications « UTILES » pour le consommateur, qui peuvent venir se greffer sur le système de base ;

un système ouvert qui va communiquer avec les périphériques locaux comme par exemple l'alarme, l'éclairage, le portail collectif... par l'intermédiaire de smartphones et tablettes. Chaque moteur FAAC (de portail, volet, store ou screen) pourra ainsi être connecté à des périphériques extérieurs. Une solution adaptée à son marché majoritaire, la maison individuelle. FAAC veille également à simplifier l'installation de ses motorisations, grâce à ses déclinaisons en kit pour le volet battant et à la programmation automatique de fin de course pour les volets roulants. Formateur agréé, il développe son offre de formation : 500 entreprises en ont bénéficié en 2012. Il développe aussi des modules de e-learning. Avec

un CA consolidé 2012 de 300 M€ (bonne performance dans les pays du Nord de l'Europe, dont la France), le groupe s'est fixé comme objectif d'atteindre 10 % de son marché évalué à 5,5 milliards d'€ : par croissance externe et implantation de nouvelles filiales en Amérique du Sud (à partir d'une acquisition au Brésil), Russie ou Asie.

Selve, solution de radio télécommande en réno

La radio-télécommande est la solution pratique recommandée par Selve pour moderniser une installation de volets roulants. Elle permet d'intervenir simplement et sans inconvénient pour améliorer confort et sécurité d'une installation en apportant toutes les garanties techniques. Armand Stern, Directeur des Ventes France, cite en exemple le choix d'un couple souhaitant moderniser son logement : ils souhaitent piloter leurs anciens volets roulants à commande manuelle de manière centralisée, flexible et compatible avec leur store banne, voire l'éclairage de leur jardin, sans modifier l'installation électrique existante. Les Durand choisissent la solution Selve : l'installation sera

Récepteur déporté pour passer de filaire en radio et grouper les motorisations. FAAC.



Motorisation et automatisation de volets roulants existants par Selve.

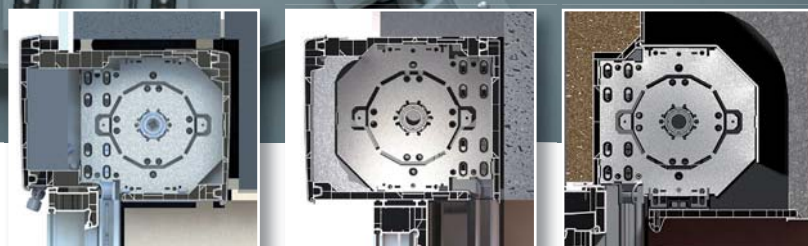


Les émetteurs iveo 868 MHz permettent de télécommander tous les moteurs radio Selve.

COFFRES UNIVERSELS
POUR VOILETS ROULANTS

GVR.ie

Protégez aussi
votre rentabilité



SYSTÈME BREVETÉ
Sous avis techniques :
N° 6/12-2066 et N° 6/13-2113

GVR.ie : l'ingéniosité à l'échelle industrielle.

Conçue pour une pose sur tous les types de menuiseries (PVC, Bois et Alu) et toutes les mises en oeuvre (BBC, ITE et MOB), avec de nombreuses options disponibles : (plaxage, laquage, coulisses PVC ou ALU, moustiquaire, isolant acoustique PVC masse lourde conçu et extrudé par GEPLAST...),

La gamme GVR se met au service des industriels.

GEPLAST
EXTRUSION & PROFIL PVC

www.geplast.fr

Tél. : 02 41 49 80 90 - geplastcontact@geplast.fr



radio-télécommandée en fréquence sécurisée 868 MHz. Nul besoin de tirer des fils pour les nouveaux points de commande ! Les moteurs silencieux SES installés dans les volets existants sécurisent la maison. Les tabliers s'arrêtent automatiquement sur obstacle, objet ou en cas de gel. L'émetteur i-R Send-5, MultiSend-Plus commande les occultations de n'importe quel endroit de la maison. Cet émetteur 6 canaux, avec 1 horloge par canal, est modulable. Les ouvertures/fermetures de chaque volet sont programmables séparément, par consignes manuelles ou automatiques (en absence aussi, via smartphone ou tablette). Ces automatismes, sources d'économies de chauffage et climatisation, peuvent se compléter d'un simulateur de présence disponible dans le programme de l'horloge. Et la fonction Astro règle automatiquement ouvertures et fermetures en fonction de l'ensoleillement théorique. Le détecteur d'ensoleillement i-R Light Sensor referme le volet dans la position intermédiaire choisie lorsque le niveau d'ensoleillement paramétré est atteint. Le volet s'ouvrira lorsque le soleil se voilera. Les moteurs SES sont équipés de 2 positions favorites.

Simu simplifie la vie des professionnels et des consommateurs

Dans un marché toujours sous tension, Simu continue d'enrichir son offre de systèmes de commandes de volets roulants faciles à utiliser, configurer et vendre, et de développer des solutions offrant sécurité, économie d'énergie et confort, note Olivier Bourgetel. La simplicité s'exprime notamment dans la nouvelle gamme d'émetteurs et de télécommandes radio Color+, dont le design élaboré en collaboration avec le cabinet de design parisien Sismo exprime rigueur, dynamisme et modernité. Lignes adaptées à tous les intérieurs et choix de 6 couleurs élégantes avec finition mate. L'offre se compose d'un émetteur

mural 1 canal et de télécommandes 1 et 5 canaux compatibles avec toute la gamme de moteurs radio Simu. Simplicité aussi pour la télécommande Timer Easy. Préprogrammée, prête à l'emploi, elle permet de réaliser une programmation centralisée des volets de la maison. Un programme préenregistré les ouvre à 7h30 et les ferme à 20h tous les jours. La fonction Memory permet à l'utilisateur de modifier seul et simplement les programmes par simple appui prolongé sur une touche à l'heure souhaitée qui remplacera le programme préenregistré. Un mode plus avancé permet également de configurer des programmes différents pour les jours de travail et de repos. Timer Easy est un automatisme simple, prêt à l'emploi, facile à vivre et à faire évoluer. Lancé au 1^{er} trimestre 2013, le nouveau Micro récepteur Hz permet de commander un moteur filaire depuis un émetteur radio Simu-Hz, en conservant l'inverseur filaire d'origine en commande locale. Pratique et ultra compact, il s'intègre rapidement derrière l'inverseur, dans le boîtier d'encastrement. Il donne accès au confort de la radio Simu-Hz pour moderniser une installation : nouveau point de commande sans câblage supplémentaire, centralisation des volets depuis un seul émetteur ou automatisation des volets. En neuf, il offre les avantages de la commande radio Simu-Hz en permettant de conserver au mur des inverseurs avec un design identique aux autres appareillages électriques de la maison. Et, depuis une télécommande multicanaux, il est possible de commander ou automatiser à la fois volets et éclairages. Pour le confort d'été, Simu propose un capteur de soleil intelligent et pratique : positionné directement sur le vitrage intérieur de la fenêtre à l'aide d'une ventouse, il gère l'ouverture/fermeture des volets en fonction de l'intensité du soleil et d'un seuil de luminosité réglé où il est fixé. Pour changer la zone d'arrêt du volet, il suffit de repositionner le capteur, activé par un sélecteur On/Off en façade.



Émetteur mural et télécommande radio COLOR+. Simu.



Capteur de soleil intelligent et pratique Simu.



Télécommande Timer Easy, préprogrammée, prête à l'emploi. Simu.



Micro récepteur Hz pour commander un moteur filaire depuis un émetteur radio Simu-Hz.



Jouez avec la lumière



Distra'Sun®

Pergola bioclimatique destinée aux applications
résidentielles et aux espaces professionnels



Volets

Portail Millenium®

Barrière de Piscine Ariane 1®



www.distral.fr
05 62 20 53 14

DISTRAL®
Le rêve aluminium

Somfy motorise aussi les volets battants et facilite l'installation domotique

TaHoma « met de la magie dans la domotique », et Somfy fait toujours plus pour en étendre la diffusion. Sa motorisation Yslo RTS pour volets battants neufs ou existants en PVC, bois ou alu apporte confort discret et sécurité de fermeture : détection d'obstacle, batterie intégrée pour pallier toute rupture de courant, scénario « tout fermer » en hiver pour garder la chaleur. La solution s'enrichit d'un kit Yslo Flex RTS, prêt à installer, hors alimentation électrique, en moins d'1 heure, par 1 personne. Un produit complet avec émetteur, facile à commander (1 seule référence, en blanc ou marron) et à stocker, destiné à motoriser les volets battants 1 vantail de largeur mini/maxi 590/900 mm ou 2 vantaux de largeur mini/maxi 880/1 520 mm, conçu pour la seule pose sous linteau. Émetteur Smooove Ouvert/fermé RTS blanc, commande murale sensitive 1 canal, inclus dans le kit, et scénario « tout fermer » pour fermeture à la tombée de la nuit en hiver. Set &Go io est un assistant d'installation d'équipements sur les



Motorisation en kit Somfy pour volets battants, Yslo Flex RTS.

LE MARCHÉ DU VOLET

Laurent Dumas, Chef de produits occultation chez Technal, estime le marché français dans une fourchette de 5 à 6 millions de volets. Le volet coulissant y représenterait entre 60 et 80 000 unités. S'il ne peut supplanter le volet roulant, il prendra une place plus importante sur le marché par ses fonctionnalités intéressantes, une manœuvre plus facile et une motorisation plus simple et esthétique à mettre en place que pour le volet battant : il restera toujours une niche de marché, mais la taille de la niche ne peut que croître... Elio Caneva, DG de FAAC évalue à 2 millions le nombre de volets battants vendus en 2012 et entre 4,5 et 5 millions celui de volets roulants. Des marchés respectivement à - 3 et - 10 %. Pour Eric Brun, Directeur Commercial et Marketing de Vendôme, le marché des volets représente environ 4,5 millions par an, incluant volets roulants, battants, coulissants... À l'instar des fenêtres, mais semble-t-il un peu moins fortement, le marché du volet roulant se tend et sera probablement en régression sur 2013. Le volet roulant reste de loin de le système d'occultation le plus présent ; le volet battant dont la présence est souvent liée à une notion de région reste loin derrière. ■■

Installation guidée pas à pas grâce à Set&Go io de Somfy.

chantiers étudié pour rendre la domotique simple à installer, sans fil ni raccordement électrique, et à utiliser, en laissant la main à l'utilisateur. Un module, un câble USB pour le relier à un PC portable et une interface à installer sur le PC par téléchargement sur internet, tel est l'outil proposé par Somfy pour guider l'installation pas à pas sur les chantiers io : identification des équipements io déjà installés, paramétrage de chaque moteur Somfy et appairage rapide des commandes. Plus de risque d'erreur, les consignes sont à l'écran !



CÔTÉ INSTALLATEURS...

Offre large et Tendances chez Monsieur Store,

Vincent Brient, Monsieur Store à Sainte Marguerite près de Saint Dié, dans les Vosges, est membre de la commission Volets du réseau depuis plusieurs années. Il résume les grands axes de l'offre de ses produits favoris. Les volets roulants sont proposés sous toutes les formes, vendus surtout en Réno et Tradi. Ils sont déclinés aussi bien pour des ouvertures non rectangulaires. Une exclusivité Monsieur Store, le Topblocker Performance, en alu extrudé, est un intéressant substitut du rideau métallique. Avec son coffre extrudé en petite section et des lames alu brevetées au système d'articulation en Z, assurance de résistance optimale à la pression pour

effraction, il est apprécié par les propriétaires de résidences secondaires soucieux de sécurité. Un modèle spécial BBC est même proposé : BBC Performance, plutôt pour le neuf. Si les volets à lames orientables sont disponibles chez Monsieur Store, la fonction ajoutée de projection solaire est aussi bien remplie par le volet à projection motorisé, baptisé ici Project Matic Performance. Référencé depuis le 1er janvier, il est apprécié pour son confort d'utilisation. L'offre de l'enseigne est large aussi en volets battants PVC et surtout Alu, davantage vendus. Le modèle Isokonfort, en alu extrudé, s'est ajouté aux ThermoKonfort (version isolée) et TopKonfort (classique et résistant). Sur cadre haute résistance, il permet toutes les personnalisations : persienné ajouré ou non, à lames



Vincent Brient, Monsieur Store à Sainte Marguerite (Vosges), expert en volets

Came... technology becomes **aRT**



OPERA N.1 - Mondrian - Art collection

Oeuvre d'art unique créé pour Came
par l'artiste Andrea Pezzile.

Avec **Art**, la technologie Came la plus avancée pour la gestion automatique des rideaux, stores et volets devient art. L'expression d'une précision absolue et d'un confort de l'habitation fait son début avec **Mondrian**, premier chef-d'oeuvre des moteurs tubulaires. Solutions intelligentes prêtes au dialogue et à interagir avec le concept de domotique pour un contrôle total de la maison, immédiat et moderne.



Découvrez la collection de l'art d'avant-garde, cliquez sur www.came.com/artcollection/fr/


CAME



Volets battants et roulants. Monsieur Store.

orientables, plein avec dessins découpés... pour remplacer à l'identique en alu d'anciens volets battants en bois, avec leurs particularités régionales. Comme tous les volets battants de Monsieur Store, il est motorisable. Une solution en laquelle croit beaucoup Vincent Brient qui la propose souvent, s'appuyant sur la maîtrise du système Yslo de Somfy. Le client est en effet souvent tenté de remplacer ses anciens volets battants par des volets roulants motorisés. La motorisation des volets battants lui permet de préserver l'esthétique de sa façade tout en bénéficiant d'un grand confort d'utilisation. Il faut savoir proposer cette solution aux acheteurs dont le critère n°1 n'est pas le prix, mais la recherche d'une solution technique adaptée à ses besoins. Il l'adoptera en 1er lieu pour la fenêtre de sa cuisine placée derrière l'évier ! En règle générale, la domotique autour du volet est une expertise confirmée dans le réseau : programmation, capteurs solaires, simulation de présence et gestion à distance (TaHoma). Monsieur Store œuvre surtout en réno, donc ne vend pas encore beaucoup de coulissants, mais c'est une solution de plus en plus utilisée en logement social BBC et dans les maisons d'architecte, confirme Vincent Brient. À propos de tendances, « La couleur est primordiale aujourd'hui » et l'offre pléthorique dans l'enseigne pour les volets en alu : 16 teintes en standard pour les volets roulants IsoRésistant et ThermoPhonic, et la quasi totalité du nuancier RAL ouverte en volets battants. Si l'on vend toujours du blanc, les 7016, 3004 ou 6005 sont en tête dans les Vosges. Le noir est le dernier coloris mode. Il est proposé en standard depuis fin 2012 par Lakal, un des fournisseurs de Monsieur Store, qui vend aussi beaucoup de tons bois : le chêne doré passe un peu de mode, remplacé par le Winchester (en volet battant), les chênes rustiques ou blonds et les cérusés sont « incontournables en province ». La performance thermique, moins cruciale avec la

baisse des incitations fiscales, est considérée comme acquise sur les gammes proposées et jugée moins essentielle par le consommateur que la sécurité des fermetures : verrouillage automatique (tous les volets Monsieur Store sont équipés d'un DVA), coulisses et seuil anti-effraction sont donc très demandés. À noter que l'enseigne attribue dans son guide des solutions 2013 un indice de résistance à la pression (IRP) à tous ses volets.



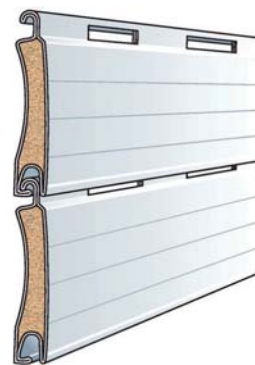
La couleur est primordiale pour les clients Monsieur Store.



ProjectMatic, volet à projection choisi par Monsieur Store.

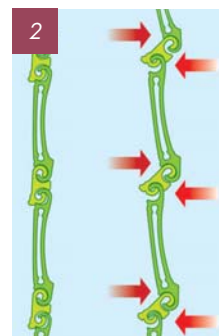


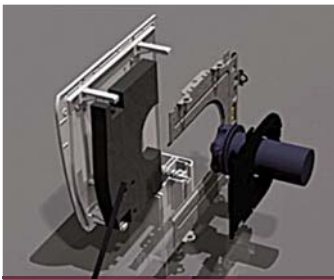
1 - 2 - Le Topblocker Performance, en alu extrudé. Monsieur Store.



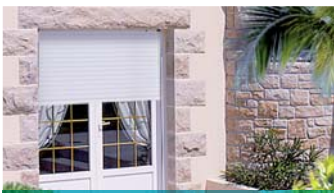
Lame Thermophonic. Monsieur Store.

Volet battant Isokonfort, en alu extrudé, dans tous ses états.





20 mm d'isolant pour les joues du Roll In. Flip.



Volet roulant Équinoxe de Maugin



Les volets roulants Thermo-reflex de Lorenove sont équipés de lames en alu dont le revêtement renvoie la fraîcheur qui s'échappe vers le vitrage de la menuiserie.

EN BREF...

En 2013, **Flip** propose de nouveaux accessoires pour son coffre roll-in : isolants de 20 mm, joints périphériques de joues, et nouvelle lame obturante fermant le coffre lorsque le tablier est levé permettent d'atteindre un $Uc < 1.02$. Il annonce l'élargissement de ses grilles de volets astro jusqu'à 3400 pour l'Astrolux DP 9 et jusqu'à 3000 pour l'Astrolux DP 9 Chêne doré et l'Astrothermic et la suppression des plus-values laquage sur les coffres, coulisses et lames finales, pour toute commande supérieure à 10 volets de coloris identiques. Rappelons que Flip a conclu une alliance stratégique avec le groupe Autrichien Hella, l'un des leaders européens du brise-soleil et de la protection solaire : Flip/Hella pourra offrir une solution globale, en volet roulant, screen, brise-soleil et store banne, et répondre à l'ensemble des attentes de confort d'hiver et d'été.

Prêt à doubler son volume de production de volets roulants et respecter l'équation « Qualité - Prix - Délais », le groupe **Maugin** crée un nouveau tarif volet roulants à lecture directe pour un chiffrage rapide. Un dépliant 4 volets ! En format A5 pelliculé, facilement transportable et manipulable, il détaille les solutions Équinoxe, Izibaie et VR3A en version tablier PVC et Alu. La référence prix de base est le tablier à treuil. La motorisation filaire ou radio est traduite en plus-value et intègre, outre les propositions Somfy, une solution Asa (- 30 %).

MCC Extrusion signe un volet battant composite (polystyrène extrudé) d'aspect structuré avec système de renforts intégrés (Brevet). Isolant, il est teinté masse (12 couleurs, 2 aspects), sans entretien donc et se met en œuvre comme un volet battant bois ; il peut aussi être raboté. L'isolation thermique est supérieure à $0.20m^2 K/W$. Les performances de ce volet utilisable en BBC ont été validées par le Laboratoire Vellave.



Volet battant composite à renfort intégré. MCC Extrusion.



Le volet coulissant Taos, Profil Systèmes. ©Antoine Soler Architecte

La gamme de profilés alu Taos® de **Profil Systèmes**® offre une large possibilité de création de produits disponibles dans toutes les teintes RAL et couleurs exclusives du gammiste. Elle a été conçue pour fabriquer volets coulissants, battants (1, 2, 3 ou 4 vantaux droits ou cintrés), à lames pleines, ajourées ou orientables, ou avec ouvrant à la niçoise. Conçue pour neuf et réno, elle multiplie les accessoires. Une traverse intermédiaire permet d'associer plusieurs types de montages (volets mixtes) et un dormant en option facilite la pose. Les coulissants sont motorisables (adaptables en applique ou sous linteau).



1 - 2 - Volet box, dernier né des volets roulants d'intégration T.I.R Technologies.

Après le volet Coffre Tunnel, Volet box est le dernier né des volets roulants **T.I.R Technologies** dans la gamme des volets d'intégration, dédiés au neuf et mis en place dès le gros œuvre. Intégré directement dans l'isolation extérieure, le Volet Box se compose d'un caisson carré en alu avec support d'enduit le rendant invisible de l'extérieur comme de l'intérieur. Le mécanisme intégralement masqué et recouvert de crépi, ne nécessite aucune découpe et évite toute interaction avec l'intérieur, pour une étanchéité parfaite. Trappe de visite en alu extrudé pour ces coffres 135, 150 et 180 mm. Divers types de lames : lame Alu 37 ou 44 mm ajourée à double paroi en mousse polyuréthane, lame Alu thermique 40 mm ajourée à double paroi isolée, lame Alu extrudé 44 mm et lame PVC extrudée 37 mm ajourée. Lames finales en alu extrudé avec joint et butée. Coloris de la gamme Everest Color. Manœuvre par treuil-manivelle ou motorisation. ■■

INTERVIEW

AVEC HARMONIE, SOFERMI CONJUGUE OCCULTATION ET PROTECTION SOLAIRE

Dominique Combes, Président de Sofermi.



Prônant confort, discrétion, sécurité, pérennité, harmonie, sérénité et sensibilité, Sofermi associe l'une de ces « 7 pensées capitales pour mieux vivre chez soi » à chacune de ses fermetures. Son volet roulant à lames orientables mise sur l'Harmonie, nom dont l'ont baptisé les clients avant son choix officiel, révèle Dominique Combes, son Président. Il nous explique l'originalité et les atouts de ce volet roulant à lames orientables et brise-soleil.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Ce produit est-il unique sur le marché ?

Dominique Combes : Oui ! C'est un volet roulant à lames orientables qui offre une occultation totale : en position fermée, l'emboîtement des lames garantit une fermeture hermétique. Il peut aller jusqu'à une largeur de 2 700 sans suspentes intermédiaires, les lames étant maintenues uniquement par leurs extrémités. Les deux types d'enroulements, intérieur et extérieur, sont possibles, contrairement aux produits proches.

Depuis quand est commercialisé ce produit ?

Des opérations ont déjà été réalisées avec ce volet il y a plus de 10 ans en hospitalier et tertiaire, mais le marché n'était pas encore mature. Aujourd'hui, cette solution se démocratise : depuis quelque temps en effet, la gestion des apports solaires devient une préoccupation majeure, et le produit prend tout son sens.

La RT 2012 a donc été un facteur favorable à ce type de solutions ?

La RT 2012, oui. Le comportement des consommateurs évolue vers une recherche de fonctionnalités plus nobles que celles reconnues jusqu'alors au volet roulant.

Est-il adapté tant au résidentiel qu'au tertiaire ?

Il s'adapte à tout type de construction, dans la mesure où les caractéristiques d'encombrement sont prises en compte.

Harmonie est le fruit d'un partenariat avec Gradhermetic. En quoi ce partenariat a-t-il enrichi les fonctions de votre produit ?

Harmonie est un volet à lames orientables Gradhermetic by Sofermi : la société Gradhermetic en Espagne a inventé dès 1954 le 1er volet roulant à lames orientables en bois. Ce produit a ensuite évolué vers des lames aluminium mais le principe est resté proche de l'original. Sofermi est partenaire de Gradhermetic depuis 20 ans, ce qui nous a conduit à travailler ensemble sur l'évolution et l'adaptation au marché Français de ce produit, doté d'une belle antériorité ! L'orientation graduelle des lames d'Harmonie, de 0 à 110°, permet la gestion fine de la luminosité.



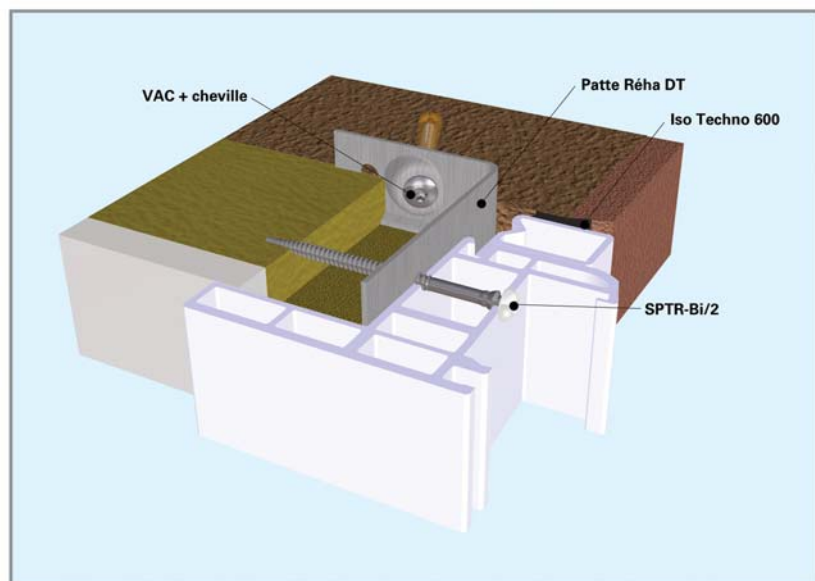
Confort visuel et thermique dans une pièce à vivre.

Les volets roulants sont en majorité motorisés. Avec TaHoma, vous proposez l'automatisation, en neuf comme en réno. Est-ce une demande croissante de la part du consommateur ? La domotique s'impose-t-elle ?

Pas encore mais le mouvement est en marche. Via le volet roulant, la domotique est moins élitiste et, sur ce produit, elle a tout son sens. On est là dans la valeur ajoutée. La domotique progresse, se démocratise. Concepteurs et intégrateurs œuvrent à cette démocratisation. Elle ne concerne pas une clientèle énorme, mais touche cette cible qualitative qui nous intéresse avec Somfy, dans la mouvance de l'approche « gestion globale de l'habitat » en termes de thermique et de confort. Cela fera sans doute comme la climatisation dans l'automobile : un luxe il y a 15 ans, une option généralisée aujourd'hui !

Harmonie est donc destiné au neuf et à la rénovation...	Oui. Pour la rénovation la prise de décision est immédiate, dans le neuf la démarche est plus longue. Le produit doit être prescrit en amont.
L'offre couleur (toute la gamme RAL pour Harmonie) est-elle un atout indispensable aujourd'hui ?	C'est un plus. La demande est croissante. Les couleurs les plus demandées sont le blanc et le 7016. Il faut cependant faire attention aux teintes sombres qui absorbent la chaleur ! La demande dépend beaucoup des régions. Sofermi est capable de réaliser tous types de couleur RAL, voire au-delà, grâce au partenariat avec Gradhermetic. Cela nous permet, sur volets roulants classiques ou à lames orientables, de garantir des délais très courts en particulier sur une large gamme de base.
Qui commercialise et pose Harmonie ?	Commercialisé par Sofermi en B to B, Harmonie est posé par les Menuisiers. Le produit est plus technique qu'un volet roulant classique. Les cotes doivent être précises. On s'adresse à un Professionnel... Ce type de produits suppose d'argumenter : il faut vendre un produit à valeur ajoutée ! Nous sommes attentifs à ne pas inonder le marché pour ne pas en faire un produit galvaudé.
Harmonie a-t-il d'ores et déjà contribué à des projets BBC ?	Des projets sont en cours. Harmonie répond totalement à la gestion des apports solaires par le contrôle des radiations solaires entrantes (15%) et des radiations réfléchies (85%). En été, Il permet une réduction pouvant aller jusqu'à 5° de la température intérieure sans climatisation et favorise la ventilation en toute simplicité.
Quels sont les prochains axes de recherche de Sofermi sur le volet roulant ?	Le travail principal tourne autour de ce produit, avec une réduction des diamètres d'enroulement afin de pouvoir l'intégrer à tout type de projet. Nous travaillons avec des industriels de la fenêtre français, afin de pouvoir intégrer l'Harmonie dans les blocs baies « basiques » mais aussi enrobés de bois pour la menuiserie mixte (partenariat avec Minco).

Systeme de pose réglable SPTR-Bi sur Patte acier Réhabilitation Dépose Totale



Ce système permet la pose de vos menuiseries PVC en réhabilitation sans calage.

Découvrez les produits qui le composent:

- la vis autoperceuse réglable SPTR-Bi
- la Patte Réha DT
- la vis et sa cheville

Conseils et vente

SFS intec, FasteningSystems Industry
39 rue Georges Méliès, BP 55
FR-26902 Valence Cedex 9

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

SFS intec
Turn ideas into reality.

Comment se porte le marché de la fermeture ?

Il est lié au marché du bâtiment ! La baisse des volumes dégrade la qualité des produits et plus généralement du marché... qui va continuer à se tendre, surtout si les permis de construire continuent à se faire rares.

Quels sont les atouts de Sofermi pour faire face à la conjoncture ?

C'est un industriel à l'esprit artisan. Le service, on sait ce que c'est, on le réhabilite. Nous ne faisons pas de l'administration des ventes mais assurons un accompagnement commercial et technique des ventes, un service sur mesure étudié pour les professionnels, assuré dans des délais très courts. Nous nous adaptons aux besoins du client (et non l'inverse !). Nous avons une organisation industrielle pour garder cette souplesse de réponse. Sa taille permet à Sofermi de maintenir et accroître son activité en gagnant des parts de marché par la conquête de nouveaux clients, grâce entre autres à l'innovation.

Le volet coulissant fait-il désormais concurrence au volet roulant ?

Il correspond à certains besoins mais n'apporte pas les mêmes réponses qu'un volet roulant. ■■



INTERVIEW

GEPLAST, RATIONALISATION AU MENU DE LA GAMME GVR.IE

Atelier de production de Geplast.

La gamme brevetée GVR.ie se compose de 4 types de coffres de volet roulant, 2 blocs baie intérieurs (205 et 168 mm), 1 bloc baie extérieur de 205 mm et 1 coffre demi-linteau. Outre ses performances et une esthétique soignée, elle a pour atouts majeurs d'optimiser la production. Une réponse adaptée aux besoins des clients, fabricants de menuiseries et de fermetures, et à tous types de configuration. Découverte en détail avec Mathilde Chaigneau, du service Commercial/Marketing.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Quel était l'objectif de Geplast en concevant cette gamme GVR.ie ?

Mathilde Chaigneau : Le point clé du concept, conforme à la philosophie de Geplast, est d'améliorer le temps de production de ses clients en rationalisant et limitant le nombre des pièces nécessaires à la fabrication de nos coffres : seule l'enveloppe change. Cette solution autorise un gain appréciable de productivité et optimise la gestion des stocks.

Concrètement, comment cela se traduit-il pour les 4 coffres ?

Par exemple, il n'existe qu'une seule référence de flasque, sécable et réversible gauche/droite, et ce sont les mêmes tulipe, console et coulisses pour 3 de nos coffres. La planche de façade pour notre bloc baie intérieur et extérieur est identique. Des gains de productivité ont également été trouvés pour chacun de nos coffres : Pour le coffre demi-linteau, bavette et capot de protection sont débités ensemble : il n'y a donc plus qu'une longueur de débit à renseigner. Le bloc baie intérieur autorise la pose en neuf comme en rénovation : croquage ou via des caches réno déclinés en différentes tailles (ailes de 30,40 ou 60mm). Pour le bloc baie extérieur, le coffre peut être utilisé en isolation par l'extérieur, sur des bâtiments basse consommation, sur des maisons ossature bois, et s'intègre sur du collectif à l'étage grâce à sa trappe d'accès intérieur. Le concept est compatible avec toutes les manœuvres du marché (motorisation, treuil, sangle, chaînette, tirage direct) et peut intégrer une moustiquaire.

La gamme est aussi très étudiée en termes de performances...

Oui, elle est étudiée pour répondre aux exigences du BBC et adaptée à tous les modes constructifs actuels (neuf, réno, BBC, ITE, et MOB). Nos coffres GVR.ie offrent de belles performances acoustiques (jusqu'à 56 dB pour le GVR.i 205), thermiques (GVR.dl Up jusqu'à 0.28, GVR.i 205 Uc jusqu'à 0.53 + (0.07/Lc) et GVR.e 205 Uc jusqu'à 0.54 + (0.04/Lc), d'étanchéité à l'air (classe C4 manœuvre par treuil pour le GVR.dl et classe C3 en réno croqué manœuvre par sangle pour le GVR.i 205) et au vent (classe V4 jusqu'à 3ml pour le GVR.e 205).

Quelles innovations ont-elles permis d'atteindre ces performances ?

Nous avons par exemple conçu et nous extrudons un nouvel isolant acoustique, une masse lourde en PVC usinable et recyclable à 100 %, vendue avec adhésifs et que l'on peut coupler aux isolants thermiques en mousse PU ou PSE et mousse de mélamine, isolant thermo-acoustique. Les performances thermiques sont très importantes par rapport à l'offre du marché. Nos bloc baies permettent un doublage allant jusqu'à 200 mm avec manœuvre (treuil ou sangle) en sous-face. Côté étanchéité, les joues latérales et la façade démontable sont dotées d'un cordon d'étanchéité.

Ce concept a été élaboré en partenariat avec Zurflüh-Feller. Depuis quand travaillez-vous avec lui ?

Depuis 2 ans, depuis que nous avons commencé à réfléchir à la conception de ces coffres. Des solutions exclusives ont ainsi été mises au point avec ce partenaire pour créer cette gamme brevetée.

Quels sont les atouts de GVR.ie en termes de design ?

La gamme GVR s'adapte sur toutes les menuiseries du marché (bois, alu, pvc, mixtes) et tous les types de pose. Nous possédons également la plus grande gamme de coulisses du marché en PVC. Coulisses tapées, tapées réno, simples... elles peuvent accueillir des lames jusqu'à 14 mm. De 30 et 40 mm de profondeur, notre gamme de coulisses apporte une meilleure tenue au vent pour les tabliers de grande largeur. Elles s'adaptent parfaitement pour des dormants de 60 et 70mm et monobloc jusqu'à 200mm. Nous avons développé une gamme de coulisses alu dont l'esthétique est identique aux coulisses PVC que nous extrudons, ce qui permet de rationaliser les débits chez le fabricant. Nous proposons également un kit moustiquaire pour tous nos coffres.

www.DIVICE.de

Qualité allemande à la française

Vos volets automatisés par Becker.



reddot design award winner pour le MC441-II et le TC445-II

BECKER S.E.A. · 24/32 avenue de l'Epi d'Or · Z.I. de l'Epi d'Or · 94800 VILLEJUIF
Tel: 01 56 70 46 46 · Fax: 01 46 86 75 37 · info@becker-france.com · www.becker-france.com

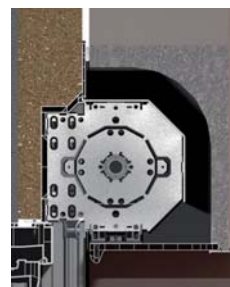


BECKER
Ensemble tout simplement.

La couleur est-elle l'un de ces atouts esthétiques ?

Oui, toujours en fonction de notre souci permanent d'adapter le coffre à la menuiserie. Les coffres GVR.ie doivent s'harmoniser aux différentes colorations des menuiseries actuelles. Nous avons une solution couleur adaptée à cette tendance renforcée de la couleur. Nous offrons des solutions de laquage, plaxage et plaquage pour répondre au plus grand nombre d'exigences. C'est la même chose pour les coulisses. Les embouts de coffres, eux, peuvent être teintés dans la masse, plaxés ou laqués. Et nous proposons même le plaxage des sous-faces du coffre demi-linteau. La couleur est incontournable aujourd'hui, même en PVC. C'est une demande de nos clients. Nous contribuons d'ailleurs à la campagne actuelle de promotion du SNEP, dont nous sommes adhérents.

Vous venez d'obtenir l'Avis Technique pour le coffre demi-linteau, après ceux déjà obtenus pour les versions bloc baie intérieur et extérieur. C'est un atout supplémentaire important...



C'est effectivement un gage de qualité qui nous permet de garantir les performances annoncées.

Le coffre GVR demi-linteau vient aussi d'obtenir un Avis Technique.

Comment vous positionnez-vous sur le marché ?

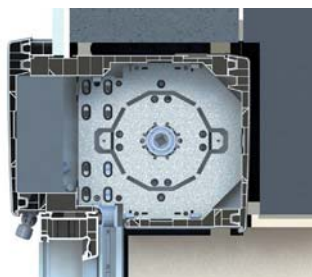
Notre concept est révolutionnaire sur le marché. Grâce aux gains de productivité générés et aux multiples applications possibles, Geplast offre une solution globale, complète où le dirigeant ne va pas seulement regarder le prix d'achat des planches mais étudier dans la globalité les gains de productivité générés.

Comment se porte le marché du volet roulant en général ?

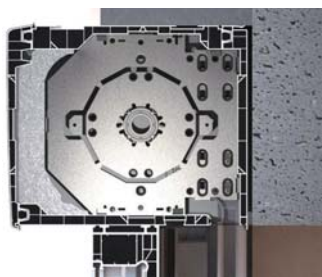
La fermeture suit logiquement les chiffres de la menuiserie. Le contexte reste tendu en neuf comme en rénovation. Travaillant déjà avec les fabricants de menuiseries via notre offre de solutions de rupture de pont thermique et de profilés d'habillage, nous connaissions les attentes des fabricants : obtenir des gains de productivité sur les coffres. Nous en avons donc sorti 4 coffres de volets roulants sur un marché peu porteur aujourd'hui, certes, mais avec une offre qui répond parfaitement aux attentes des industriels.

Geplast confirme son expansion. Vous venez d'étendre encore votre usine...

Geplast célèbre ses 10 ans cette année ! Aujourd'hui, l'entreprise compte un effectif de 70 personnes et un nouvel agrandissement pour 2013 : une extension de nos ateliers de 1 000 m² pour implanter 4 lignes de production dédiées aux coffres, mais aussi à notre activité rupture de pont thermique qui progresse. Nous avons déjà réalisé 2 agrandissements en 2012 : augmentation de la surface de stockage pour les profilés et extension de l'atelier d'outillage. Nous avons également investi dans une plaxeuse l'an dernier, pour intégrer cette technique de coloration. ■■



Coffre GVR.e 205, bloc baie extérieur.



Coffre GVR.i 205, bloc baie intérieur.



Coffre GVR.i 168, bloc baie intérieur.



Stockage des profilés Geplast, zone agrandie en 2012.



Outillage de coulisse. Extrusion Geplast.



Geplast a encore agrandi son usine (Saint André de La Marche - 49).

TaHoma®

Une nouvelle histoire
entre Somfy,
la maison et vous !



MA MAISON



Avec TaHoma® de Somfy,
proposez une domotique intuitive, évolutive et accessible.

Intuitive : l'interface de commande permet de piloter sa maison du bout des doigts, chez soi ou à distance, depuis un ordinateur, une tablette tactile ou un iPhone et avec un retour d'information en temps réel (équipements io-homecontrol uniquement).

Evolutive : une évolutivité garantie dès le premier équipement installé, avec les équipements motorisés radio Somfy RTS et io-homecontrol et les équipements d'autres marques partenaires io-homecontrol (HONEYWELL, VELUX, CIAT, NIKO...).

Accessible : sans fil, ni bus, ni câblage, la technologie radio facilite la mise en œuvre et diminue les coûts d'installation, en neuf comme en rénovation.



Disponible sur
App Store

APPLI ANDROID SUR
Google play

AppStore et iPhone sont des marques déposées par Apple Inc.



RENÉ LEBENTHAL, SOUS LE SOLEIL DE L'EUROPE

René Lebenthal, Directeur de Warema France. Citoyen européen.

Il a créé la filiale française de Warema en 2008 et l'a développée grâce à l'anticipation des exigences de protection solaire de la RT 2012. Portrait d'un homme ancré sur des valeurs européennes et humaines.

Réalisé par Sophie Dumoulin

René Lebenthal doit sa naissance en Allemagne le 4 mai 1967 à Bietigheim, non loin de Stuttgart -« la Mecque du store, un symbole ! »- aux hasards de la guerre qui y a mené sa famille hongroise. Après son Abitur (équivalent du Bac) en 1986, il s'oriente vers des études d'économie et de commerce. Il obtient en 1989 son Diplôme de Betriebswirt à la Berufsakademie de Stuttgart, Institut réputé. Ces études menées en alternance lui ont permis de travailler au sein de la société Parker Hannifin* et de peaufiner son projet professionnel. Sa vocation ? Travailler à l'étranger en s'appuyant sur sa maîtrise des langues étrangères : anglais, français, italien, espagnol - il a toujours

eu un faible pour les pays latins ! Pour le français, appris au lycée, il a suivi des cours à l'Alliance Française de Stuttgart et passé le Diplôme supérieur de la CCI de Paris. Son service militaire le conduit à Garmisch-Partenkirchen : il est intégré au corps musical des chasseurs alpins, véritable orchestre symphonique qui se produit dans le monde entier. « L'un de mes très beaux souvenirs est d'avoir participé au bal des officiers de l'armée française à Friedrichshafen », se souvient cet amateur de jazz, batteur et pianiste : « La musique m'a toujours accompagné ». Après son passage à l'armée, de 1990 à 1992, il reprend ses études, optant pour un MBA de Marketing International

à la Fachhochschule de Reutlingen. Il entre au service export de l'entreprise Amann, n°2 mondial du fil à coudre, qui fournit entre autres des fils pour toile de store. Mais le poste est trop sédentaire ; René Lebenthal intègre Geiger. C'est le vrai début de sa carrière dans la protection solaire : l'entreprise fabrique moteurs et accessoires pour les fabricants de stores. Durant 14 ans, il en organise l'activité export dans plusieurs pays. « Il y avait tout à faire : Espagne, Italie... Le marché français est devenu le 1^{er} à l'export. » Cette expérience lui apprend énormément ; il en tire toujours parti aujourd'hui, se souvenant encore de son 1^{er} R+T en 1994 ! Il s'installe à Strasbourg en 2000 pour créer Geiger France. Marié à une Parisienne, il a misé sur la capitale alsacienne, bon « compromis culturel ». Il y restera 6 ans, s'immergeant dans la culture française et parcourant l'Hexagone : « Je connais mieux la France que ma patrie ». L'univers du store lui plaît : tout y est à construire, c'est un domaine intéressant, convivial et alors en pleine expansion. Basé en France, René Lebenthal continue à s'occuper du marché suisse et va souvent en Espagne. Il suit aussi les normes européennes, côtoyant au SNFPSA tous les professionnels du domaine.

De Strasbourg à Paris

En 2006, il s'installe à Paris. Il connaît Warema, client de Geiger. Thierry Feike, Français qui travaille pour le groupe allemand, et Thomas Schauburger, actuel Directeur Général en Chine, l'encouragent à rejoindre le groupe qui l'approche au moment où il a décidé de rester en France. L'heure est venue de relever de nouveaux défis ! Le lancement du marché français lui est confié, avec la Direction de Warema France qu'il crée en 2008. Il ouvre ses bureaux en juillet 2008. Le développement de l'entreprise allemande à l'international s'appuie notamment sur son offre de brise-soleil. L'anticipation des évolutions induites par la future RT 2012 y contribue. D'emblée, Warema France remporte un chantier emblématique, le CHU Estaing de Clermont-Ferrand. Dès lors, il équipera nombre d'hôpitaux -Évry, Metz, Necker- et contribuera à des projets comme le siège de la Banque Postale, qui ancrent sa notoriété auprès des architectes et BET : « Notre activité, dédiée au chantier à 75 %, avec les facadiers et menuisiers les plus réputés, prend son envol ». Warema se développe aussi chez les

artisans via une dizaine de distributeurs : cible privilégiée, le résidentiel où il reste beaucoup à faire. La société s'est imposée en misant sur un positionnement moyen/haut de gamme et une équipe-conseil de haut niveau : l'un des commerciaux sort des Arts & Métiers... Après une belle année 2012, 2013 s'annonce encore meilleure. Surfant sur la vague de croissance des brise-soleil, et vénitiens dans la facade respirante, Warema France prend de l'envergure, recrutement à l'appui !

Le lien entre France et Allemagne est tissé par son Directeur, convaincu qu'il y a beaucoup à apprendre les uns des autres et qu'on ne peut que progresser en travaillant main dans la main. Il croit beaucoup en l'amitié franco-allemande, incarnée à ses yeux par le couple De Gaulle/Adenauer signant le traité de l'Élysée en 1963. Le partenariat économique des 2 pays est aussi fructueux à ses yeux que les jumelages entre villes de France et d'Allemagne. René Lebenthal souhaite d'ailleurs que ses enfants, une fille et un garçon, nés tous 2 à Strasbourg il y a bientôt 8 et 11 ans, soient de « petits ambassadeurs » de cette Europe qui lui est chère. Ce citoyen européen conjugue rigueur allemande, sens français de la diplomatie et cœur italien. L'Italie est en effet l'autre pays de prédilection de cet amateur de voyages. Il s'y ressource et en adore les voitures, affichant son appartenance à l'Alfa Classic Club de France ! Côté sport, tennis et jogging, et côté musique, piano surtout car la pratique de la batterie est malaisée à Paris. René Lebenthal rêve de devenir batteur dans un trio de jazz et de jouer au mythique Duc des Lombards. À défaut, il cultive les bonheurs simples : « Me sentir bien avec des gens que j'aime, devant un verre de vin rouge et un bon petit plat ». Sa devise, « On a le droit de tomber, mais on se relève et on va de l'avant », éclaire son goût des défis et la crainte de ne pas avoir le temps de faire tout ce qu'il souhaite : « Je sais que j'aurai toujours des projets, même à 70 ans ! » De ses origines hongroises, il revendique un tempérament de feu, y ajoutant curiosité, intelligence structurée et humanisme convaincu : « Je crois en l'Homme. Mon moteur a toujours été la relation humaine, qui me tient beaucoup à cœur. Rencontrer des gens, s'y intéresser, les écouter est essentiel. Tout part de l'individu ». ■■

**Parker Hannifin, société américaine de pneumatique et hydraulique.*



BIPA, LA FORCE D'UN SAVOIR-FAIRE

La nouvelle usine BIPA à Vailly-sur-Aisne.

Créée à Soissons en 1992 par Daniel Fresnay, reprise par le groupe Liébot en 1998, BIPA* inaugurerait en octobre dernier son nouveau site de 12 000 m² à Vailly-sur-Aisne, en fêtant ses 20 ans. Portrait d'une société qui va de l'avant, entraînée depuis 2005 par un Directeur Général expert et enthousiaste.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Philippe Cornu est aussi Président de BIPA Sud, qu'il a repris en 2007 à Colomiers, près de Toulouse. Il se sent « heureux, écouté et respecté » au sein du groupe Liébot. BIPA y est pourtant, avec CAIB qui cible le négoce, la seule branche produisant des menuiseries PVC. Mais il profite, comme chacune des marques du groupe, de la synergie et de l'expertise d'une structure familiale qui « balaye toute la menuiserie en France ».

Une usine à la pointe

Dans l'Aisne, souhaitant une usine qui lui ressemble et corresponde à ses clients, Philippe Cornu a fait le choix de réhabiliter un site industriel (ex-Delsey), comme il l'avait déjà fait à Toulouse. Les anciens locaux étaient devenus trop petits pour faire face à

une croissance notable : 10 M€ en 2004, 17 M€ en 2007, auxquels s'ajoutaient les 4 M€ de Colomiers. Aujourd'hui, les 2 entités réalisent un CA de 25 M€ avec 140 personnes. La capacité est passée de 1 100 à 1800 menuiseries/semaine. L'inauguration, qui a permis de ressouder les personnels de l'atelier et des bureaux dont le déménagement avait été mené en 2 étapes, a réuni 250 clients, 40 fournisseurs, 30 officiels. Les 110 salariés s'y sont totalement impliqués : accueil, visites guidées, explications sur les postes et nombreuses animations originales, outre un « vrai » déjeuner : photo, massages, segway, spectacle d'improvisation et lâcher final de 3500 ballons. Clou de la journée, la projection du lipdub tourné dans l'usine sur la chanson This is Love de Will.i.am ! Bref, une date mémorable et un



Philippe Cornu a inauguré la nouvelle usine BIPA, en présence des responsables du Groupe Liébot.



La nouvelle gamme de porte PVC «Gravures».



Des ensembles vitrés complexes.



Des fenêtres pour tous style d'architecture.



Les fenêtres BIPA adoptent toutes les formes.

vecteur original de communication, fidèle à la philosophie de l'entreprise et de son patron : une grande fête, qui a marqué les esprits.

L'investissement nécessaire pour le nouveau site a été conséquent : 5,5 M€ pour les bâtiments, 700 000€ pour la nouvelle ligne de soudage, ébavurage et fichage, en parallèle à l'investissement de 200 000€ réalisé à Toulouse, pour l'agrandir de 2 000 m². Depuis 2005, BIPA a investi 1,5 M€ dans ses machines. Le site de Vailly héberge 4 lignes de soudure, ébavurage et fichage automatiques et 1 de « produits spéciaux ». L'une des forces de l'entreprise est de savoir fabriquer des produits de niche : « On ne dit jamais non, on trouve une solution », se félicite Philippe Cornu. Nous sommes des techniciens, ajoute-t-il, une qualité essentielle aussi pour prendre des commandes. Les 15 commerciaux de Soissons (et 3 à Colomiers) ont tous suivi une formation technique, passant par l'atelier et l'apprentissage de la pose : « Calculer un prix ne suffit pas, il faut savoir se servir d'un mètre ». C'est le cas pour la dernière recrue, la 1^{ère} femme au sein de l'équipe.

Anticiper l'avenir

Avec 25 M€ de CA, BIPA est à un tournant de son histoire. S'appuyant sur le partenariat avec Deceuninck auquel il est fidèle depuis sa création, il produit des fenêtres en PVC, une gamme de portes à la marque Door'Plast (12 % du CA) dont il fabrique lui-même les panneaux, et des volets (blocs baie Deceuninck, complétés par les gammes Éveno en négoce). Son savoir-faire étendu aux cintrages et aux formes spéciales, apprécié des architectes, lui a ouvert entre autres les marchés du Nord et de régions comme les Vosges ou le Jura, dont est originaire Philippe Cornu. Disposer de sa propre flotte de camions favorise un service efficace dans toute la France. Après une année 2012 correcte, 2013 a bien commencé pour les 2 sites, qui assurent une présence nationale et permettent d'être à l'affût de toutes les opportunités. BIPA cible aussi bien les Rénovateurs -marchands de fenêtres disposant d'un magasin- 35 % de l'activité, que les entreprises

-Menuisiers, entreprises générales- à 51 %, ou les petits pavillonneurs, 9 % du CA, et les particuliers proches de l'usine. La dernière fenêtre lancée est l'Avantage, que Philippe Cornu juge idéale pour le BBC, parfaitement recyclable et très adaptée au marché marqué par la guerre des prix. Il attend avec impatience la nouvelle finition OmniRAL, « une vraie révolution », annoncée par Deceuninck. La couleur représente déjà plus de 23 % de son activité, grâce à la déjà large palette du gammiste : beige et gris teintés masse (Toulouse), imitations bois, RAL 7016, couleurs régionales en tête. Très soucieux des enjeux environnementaux, BIPA a passé un accord avec Veka Recyclage, peu éloigné du site de Soissons, pour recycler les anciennes fenêtres déposées, et débourse ce qu'il faut pour le recyclage des cartouches de silicone ou colle et autres stylos de retouche.

Membre du Club des fabricants Pévécistes Deceuninck, l'entreprise fournit à ce titre 7 ou 8 magasins du réseau dans toute la France, et son propre show-room Menuisiers Pévécistes Deceuninck sur le site de Vailly, qui le met en prise directe avec le client final. Elle œuvre à 65 % en rénovation, travaillant en neuf surtout sur le créneau du résidentiel et du petit collectif privé haut de gamme, n'abordant le chantier que par le biais de quelques clients artisans. Son service R&D de 2 personnes et les liens avec celui de son gammiste à Roye, lui permettent de mettre au point une menuiserie spécifique pour un projet, ATex à l'appui. Elle bénéficie aussi de l'interactivité au sein du groupe Liébot pour œuvrer à améliorer le traitement de l'enveloppe globale du bâtiment, enjeu des prochaines années. L'avenir, au-delà de la thermique et de la certification incontournable de la menuiserie, se joue pour Philippe Cornu sur la qualité de l'étanchéité des baies, à optimiser en amont du chantier, et celle de la pose. Il propose justement des formations à ses clients pour l'améliorer, car « la pose est le plus gros défi à relever », et parie aussi sur le développement de la domotique. ■

* BIPA : Baies Industrielles et Productions Associées



1 - 2 - BIPA intervient en neuf...



... comme en réno.



3 - 4 - Nouvelle ligne...



... de production.

TECHNAL SOLUTIONS PERFORMANTES POUR LOGEMENTS SOCIAUX

Résidence Al'Férats à Blagnac. DR P.RUAULT

Qu'il s'agisse du projet Al'Férats pour la SEM Oppidea, aménageur de la ZAC Andromède à Blagnac, ou du programme de reconstruction BBC mené à Muret par Promologis, Technal a su proposer des solutions adaptées à l'exigence des architectes. Double visite, près de Toulouse !

Réalisé par Sophie Dumoulin

Il se confirme que le logement social est source d'innovations pour le bâtiment. Les menuiseries Technal s'inscrivent avec brio dans cette démarche, tout en respectant la logique spécifique de rationalisation des coûts qui y préside.

Al'Férats, ZAC Andromède à Blagnac

À Blagnac, les architectes Guillaume Pujol (Puig Pujol) et Alain Grima (Gouwy Grima Rames) ont répondu à un appel à projet baptisé « Génération21 ». Objectif : proposer un concept constructif abordable (1000 € HT/m²), conciliant qualité environnementale, architecturale et d'usage. S'inspirant de Prouvé, ils ont imaginé des éléments modulaires, façon Ikea, faciles à monter proprement, à partir d'une structure « squelette », ossature bois/métal sur coffrage béton. Un système évolutif de type « Meccano » faisant largement appel à la préfabrication, réalisé avec Rivière Charpente. Leur concept a été retenu pour créer sur la ZAC Andromède, 1^{er} éco quartier du grand Toulouse, un îlot d'habitat individuel dense de

40 logis, en 4 groupes de 5 à 15 maisons en accession à la propriété, Al'Férats. Baptisé du nom de l'étoile la plus brillante de la constellation d'Andromède, le programme est réalisé par la Coopérative Toulousaine d'Habitations, représenté ici par Antoine de Monvallier, Directeur Général Délégué. Les maisons, du T3 au T5, affichent une performance THPE RT 2005 de 55 kWh/m².an. Elles se différencient par des panneaux colorés alternant avec les blocs habillés de mélèze. Les menuiseries aluminium de style contemporain, signées Technal, contribuent à leur esthétique contemporaine. Elles ont été réalisées sur mesure (les fenêtres du 1^{er} étage, en bandeau filant, dotées d'une poignée à 1 m 30 de haut pour être accessible aux personnes de petites tailles, sont particulièrement originales) et posées par Averal Menuiseries à Fenouillet (31). Un client de longue date de l'industriel spécialisé en chantiers, particulièrement de logement collectif. Une pose soignée, comme en témoigne l'habillage des coulissants au rez-de-chaussée, dotés d'un seuil PMR. Comme l'explique Armando Rodriguez, ingénieur d'affaires



Programme Maimat à Muret, renaissance d'un quartier des années 60.



Guillaume Pujol, Alain Grima et Antoine de Monvallier.



Jean-Manuel Puig (Puig Pujol), architecte du projet Maïmat.



Éric Radepont, Directeur du Développement et membre du Directoire de Promologis.



Virginie Barreau, responsable Communication Prescription, et Armando Rodriguez, ingénieur d'affaires Prescription Technal.

de l'équipe prescription Technal, cette opération correspond bien au savoir-faire de Technal : répondre à la demande de la maîtrise d'œuvre en s'adaptant aux dimensionnements requis et trouver le bon partenaire pour assurer une pose soignée.

Square Maïmat à Muret

Même adaptation aux exigences pour le programme du Square Maïmat à Muret (31), lancé après concertation avec les habitants : 188 logements collectifs sociaux BBC pour le maître d'ouvrage Promologis, acteur de référence de l'habitat social, signés Puig Pujol, associé à la paysagiste Emma Blanc. Il s'agit d'une vaste opération de démolition/reconstruction de barres d'immeubles des années 60, autour d'une place centrale piétonne agrémentée de commerces en pied d'immeubles. La copropriété voisine a fait appel à l'équipe pour rénover ses façades. La nouvelle résidence est constituée de 7 « plots », bâtiments cubes compacts en R+6 à R+8, regroupant 148 logements neufs traversants et 40 logis réhabilités. Les menuiseries des 2 premières phases sont fournies par l'Aluminier Agréé Technal Gayrel (Gaillac - 81) : 142 coulissants Luméal toute hauteur (L 2 700 x h 2 500 mm) dans les loggias privatives en bois de 9 m², « pluggées » en quinconce sur la façade de chaque bâtiment, et 482 châssis à frappe Soleal Minimal (L 1 200 x h 1 300 mm). Leur production standardisée a répondu aux critères économiques du projet tout en contribuant à sa qualité, avec un soin particulier apporté à l'accessibilité des PMR. Représentant une surface totale de 1 000 m², elles ont été livrées prêtes à installer pour optimiser leur mise en œuvre : intégration des tapées d'habillage, des rails hauts et bas et du seuil PMR, avec rainure récupératrice d'eau pour le coulissant. Installées au ras du béton nu dans un pré-cadre en acier, les baies sont posées par l'extérieur à l'aide d'une grue et fixées par l'intérieur. Dotées d'une poignée ergonomique, elles répondent aux exigences de ce projet BBC RT 2012, aux performances énergétiques moyennes de 30 Kwh Ep/m².an ; le bâtiment le plus performant atteint 27,6 Kwh (27 à 35 % plus performant que le BBC). Celui de la copropriété est passé de 182 à 95 Kwh Ep/m².an. Les performances thermiques des menuiseries à double vitrage Ug 1,1 sont de Uw 1,6 W/m².K pour Luméal et 1,8 pour Soléal Minimal. Avec des masses d'aluminium visible de 68 et 77 mm pour Luméal et 66 mm pour Soléal Minimal, le facteur solaire Sw respectif des baies s'affiche à 0,42 et 0,60. Leur performance

acoustique est de Ra,Tr* 30 dB. L'étanchéité à l'air atteint 0,6 m³/(h.m²) grâce à la qualité de pose des menuiseries, souligne l'architecte, Jean-Manuel Puig, aux exigences duquel Technal a su répondre. Son BET a trouvé les solutions pour concilier qualité de conception (à partir de 5 profilés en alu anodisé) et de pose, de confort thermique, d'usage (PMR) et d'économie par la rationalisation des coûts. À noter la solution astucieuse choisie pour les volets : de simples panneaux de tôle lisses sur cadre léger, coulissant d'un côté ou de l'autre des fenêtres, pour dynamiser les façades. ■



Fenêtres en bandeau filant au 1^{er} étage d'Al'Férats. DR P.RUAULT



Coulissant Luméal en attique. Lumière au programme. DR P.RUAULT



À gauche, bâtiment rénové ; à droite, nouveaux logements. DR P.RUAULT



Soléal Minimal et Luméal apportent confort et performance au projet BBC. DR P.RUAULT



SAINT-GOBAIN GLASS INITIE FDES ET RECYCLAGE FIN DE VIE

4 acteurs créent la filière de valorisation des menuiseries en fin de vie. © CR Arnaud Lombard

C'est une première pour un verrier, dans la logique de LA référence de l'habitat durable que revendique être le groupe français. Saint-Gobain Glass et Glassolutions ont réalisé l'analyse du cycle de vie de leurs produits, méthode scientifique normalisée au niveau international de mesure de l'impact environnemental. L'ACV de ses doubles et triples vitrages pour fenêtres et façades, verres feuilletés et verres destinés à l'aménagement et la décoration d'intérieur fournit des données indispensables aux professionnels de la construction engagés dans des projets HQE, BREEAM ou LEED.

Réalisé par Sophie Dumoulin

De l'extraction des matières premières à la fin de vie, en passant par toutes les étapes de fabrication et d'utilisation, l'empreinte environnementale de leurs vitrages est donc clairement évaluée. Les ACV se présentent sous forme de Fiches de Déclaration Environnementale et Sanitaire (FDES) selon la norme française NF P 01-010, validées par un expert indépendant accrédité AFNOR. Elles sont disponibles sur les sites Internet des 2 sociétés* du groupe et dans la base INIES des données française de référence sur les caractéristiques environnementales et sanitaires des produits de construction. Les produits verriers bénéficiant de cette ACV sont estampillés « FDES Vérifiée ».

Une démarche environnementale cohérente

Cette démarche relève d'une volonté durable du groupe de limiter l'impact de ses produits sur toutes les étapes de leur cycle de vie pour préserver la planète. Elle est menée selon 3 principes, rappellent Samir Bou Obeid, Directeur Général de Saint-Gobain Glass France, et Sébastien Raynal, Directeur Marketing et Développement de Glassolutions France : évaluer l'empreinte environnementale des produits verriers, l'améliorer en travaillant en permanence sur les process et les produits, éco-innover pour créer de nouveaux produits toujours plus respectueux de la planète. Ce comportement

Fabriqué en France



SAINT-GOBAIN

Identification visuelle des FDES de produits Saint-Gobain.



Les impacts environnementaux de ce produit verrier ont été évalués tout au long de son cycle de vie. La Fiche de Déclaration Environnementale et Sanitaire a été vérifiée par une tierce partie indépendante.

SAINT-GOBAIN GLASS

GLASSOLUTIONS SAINT-GOBAIN

OCTOBRE 2012

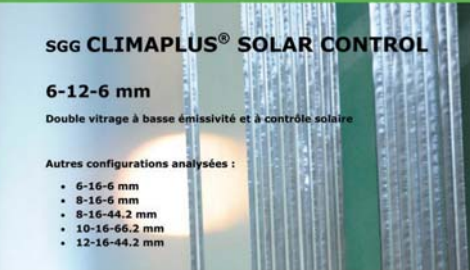
Extrait de la Fiche de Déclaration Environnementale & Sanitaire (FDES)
 En conformité avec les standards internationaux ISO 14025, ISO 14040 & ISO 14044 et la norme française NF P01 010
 Numéro d'enregistrement AFNOR : 08-262-2011

SGG CLIMAPLUS® SOLAR CONTROL

6-12-6 mm
 Double vitrage à basse émissivité et à contrôle solaire


Autres configurations analysées :

- 6-16-6 mm
- 8-16-6 mm
- 8-16-44.2 mm
- 10-16-66.2 mm
- 12-16-44.2 mm




Les impacts environnementaux de ce produit ont été évalués tout au long de son cycle de vie.

Sa Fiche de Déclaration Environnementale et Sanitaire a été vérifiée par une tierce partie indépendante.



FDES de SGG Climaplus Solar Control. Cliquez sur le QR code pour accéder à la FDES.



environnemental se traduit donc durant toutes les phases d'activité de SGG (production de verre plat) et de Glassolutions, transformateur doté de 217 sites de production, pour servir des produits à la fois performants, porteurs de confort et à l'impact minimal sur l'environnement. Les efforts ont d'abord porté essentiellement sur les phases de production, fabrication de verre plat, traitement de surface et transformation. Ils sont aujourd'hui poussés plus loin tant en amont qu'en aval, remarque Sébastien Raynal. Tout commence par la certification des sites de production des 2 entités : tous les sites de fabrication du verre plat par SGGF sont certifiés ISO 9001, ISO 14001 et OHSAS 18001. 70 % des sites de GSF sont certifiés ISO 14001 et 90 % le seront d'ici fin 2013. L'exemple est donné par Glassver, 1^{er} site à avoir été certifié ISO 14001 -dès 2008- et certifié ILO-OSH 2001 depuis novembre 2011. Chez SGGF, la poursuite de la réduction des consommations d'énergie et émissions dans l'air est un objectif affirmé, déjà concrétisé par la conception de fours de fusion performants, le réglage de la combustion, l'installation de filtres sur les fours et le 1^{er} système

de réduction catalytique des émissions d'Oxyde d'Azote à Salaize (réduites de 300 T). L'utilisation de calcin recyclé entre dans cette stratégie, avec la volonté d'atteindre un taux supérieur à 30 % de calcin recyclé dans la production. L'optimisation de la gestion de l'eau est une autre démarche qu'explique Valérie Coustet, Directrice EHS chez Saint-Gobain matériaux innovants : le « Standard Eau », s'impose à tous les sites, dont celui de Glassver (Glassolutions). Son responsable QSE, Olivier Heudron, a pour objectif de parvenir à 0 rejet nocif. Un diagnostic énergie a permis de réduire la consommation d'énergie grâce à des investissements en matériel et à l'optimisation des éclairages. Le transport est un poste important sur le registre environnemental, ce qui pousse Saint-Gobain à favoriser la proximité des sites avec ses clients, former les chauffeurs à l'éco conduite, optimiser chargements et tournées et moderniser son parc de véhicules. Glassver a en outre lancé un plan déplacement entreprise avec l'Ademe. Pendant sa durée de vie, plus un vitrage est performant, mieux il compense l'énergie nécessaire à sa fabrication. Ainsi, sur 30 ans, l'économie d'énergie induite par le passage d'un simple à un double vitrage correspond à 128 fois le surplus d'énergie nécessaire pour le fabriquer.

Des exemples récents illustrent le volet éco-innovation de Saint-Gobain : Décolaque (verre laqué), MiroirSGG Miralite® Revolution et Stadip (verre feuilleté) : étiquetage COV Classe A pour tous, recyclage des résidus de métaux précieux -palladium et argent- et de calcin par exemple pour le Miralite, outre l'économie de ressources en énergie (10 %), l'utilisation de 30 % de verre recyclé, le retraitement de l'eau réutilisée à 30 %, et un circuit logistique européen certifié et de proximité.

Fin de vie : lancement d'une filière de collecte

Accent est aussi mis sur la gestion des déchets, avec des filières spécifiques par matière et la valorisation privilégiée à l'enfouissement des déchets (zéro déchet enfoui depuis 2012). Il reste beaucoup à faire ! 95 % du verre plat issu de démolitions ou rénovations est mis en décharge, l'équivalent de plusieurs milliers de T de verre ! L'absence de filière structurée et la difficulté de séparer le verre des autres déchets de démolition n'ont pas favorisé sa collecte. Cette problématique est cruciale pour Saint-Gobain qui veut aider les acteurs de la filière à améliorer les



choses, au-delà de sa démarche volontaire de recyclage du calcin. Le site de Salaise a réussi en octobre 2012 des essais de recyclage de calcin récupéré de fenêtres déposées. Le point essentiel est l'organisation de la collecte du verre « fin de vie » sur des chantiers très diffus. C'est ici qu'intervient l'accord signé fin février entre Paprec, Saint-Gobain Glass France et le groupe Lapeyre. Objectif, créer une véritable filière industrielle française de recyclage des fenêtres et menuiseries fin de vie. L'enjeu est à la hauteur du marché de la fenêtre : 10 M d'unités vendues/an, dont 70 % en réno donc autant d'anciennes menuiseries déposées. Le partenariat initié avec Saint-Gobain s'annonce prometteur. Paprec Group a mis au point un outil industriel innovant capable de séparer les matériaux des menuiseries en fin de vie et une chaîne logistique dédiée à la collecte des déchets. Lapeyre, 1^{er} distributeur de menuiseries en France, s'appuie sur son réseau pour collecter les menuiseries, et SGG mobilise son expertise de verrier pour obtenir un calcin de qualité et le recycler dans ses fours de fabrication de verre plat. L'originalité de l'initiative tient à ce qu'elle concerne toutes les fenêtres fin de vie, en bois, alu ou PVC. PVC et alu seront transformés en matières premières secondaires. Le bois sera réutilisé pour fabriquer de l'aggloméré ou de l'énergie. Le verre sera recyclé par SGGF pour fabriquer du verre plat. Le calcin

de qualité insuffisante sera recyclé dans d'autres activités verrières de Saint-Gobain. Le système de collecte initié par le Groupe Lapeyre est accessible aux autres acteurs du secteur ; certains sont déjà intéressés. À moyen terme, Glassolutions sera amené à collecter les menuiseries en fin de vie de ses clients. Une telle filière de collecte, traitement et recyclage des menuiseries fin de vie induit plusieurs avantages environnementaux : réduction des quantités de déchets du bâtiment mis en décharge ; augmentation du recyclage des matières mises en œuvre, et en particulier du verre qui représente la moitié du poids des fenêtres collectées (70% du poids d'une fenêtre et jusqu'à 90% du poids d'une façade-rideau ou d'une cloison vitrée, estime de son côté le SNFA) et réduction conséquente des impacts sur les ressources naturelles (dont le sable), des consommations d'énergie et émissions de CO². Paprec Group a mis en place deux 1^{ères} installations capables de séparer les composants, avec une capacité machine estimée à 12 000 T/an et un objectif pour la 1^{ère} année d'activité fixé à 4 000 T. À très court terme, ce projet permettra de recycler 90 % d'une menuiserie, tous matériaux confondus (verre, bois, PVC, alu), taux de recyclage encore jamais atteint, signalent les partenaires. ■

*<http://epd.saint-gobain-glass.com>
et <http://epd.glassolutions.eu>

1 - Sébastien Raynal,
Directeur Marketing
et Développement de
Glassolutions France.

2 - Valérie Coustet,
Directrice EHS chez
Saint-Gobain matériaux
innovants.

3 - Olivier Heudron,
responsable QSE de Glassver
(Glassolutions).

4 - Samir Bou Obeid,
Directeur Général de
Saint-Gobain Glass France.

RECYCLAGE FIN DE VIE, LE SNFA PRÉCISE...

Le SNFA précise que les éléments métalliques utilisés dans les menuiseries et plus largement le bâtiment, sont effectivement recyclés. Collecte et traitement sont réalisés par un tissu de PME françaises spécialisées. Selon le métal, le recyclage permet, par comparaison avec la production primaire, des économies d'énergie

allant de 60 à 95 %. Parmi ces produits métalliques, l'aluminium provenant des fenêtres et façades-rideaux en fin de vie est d'ores et déjà collecté à hauteur de 98 %. Après traitement, le taux de recyclage obtenu est de 93 %. En France, début 2012, on recensait 17 usines de recyclage de l'aluminium. ■

Idéale

La fenêtre performante et adaptable



PERFORMANTE, avec toutes les qualités du profilé PVC Deceuninck

Isolation thermique
Isolation phonique
Étanchéité
Durabilité et facilité d'entretien

ADAPTABLE, par un large choix proposé

PVC blanc ou couleurs, filmé
ou laqué
Vitrages nouvelle génération
Formes et ouvertures étudiées
à la demande
Petits bois, quincaillerie, grille de
ventilation
Volets roulants

Toutes les solutions de pose en neuf
ou en rénovation

 **Bipa**
menuiserie pvc ©

Bipa Nord : 7-9, Route de Soissons - 02370 VAILLY SUR AISNE - Tél. : 03 23 76 38 38
Bipa Sud : 24 chemin de Garrabot - 31770 COLOMIERS - Tél. : 05 61 16 80 50

Site internet : www.bipa.fr

Adoptez notre savoir-faire



RENOLIT FORME À LA RÉPARATION DU PLAXAGE

Les films de réparation sont disponibles en rouleaux de 2,5 m².

À l'heure où la couleur s'impose en menuiserie, le plaxage est une solution de plus en plus souvent proposée aux acheteurs de fenêtres ou fermetures en PVC. Renolit décline ses films Exofol MX et FX dans une logique de choix toujours plus étendu et de qualité confirmée. Un incident est cependant toujours possible durant le transport, sur chantier ou chez le particulier lors d'un cambriolage ou d'un nettoyage inadapté. Renolit a donc conçu des films de réparation qui évitent de changer une menuiserie abîmée.

Cet argument peut aider les menuisiers à convaincre encore plus facilement leurs clients d'opter pour une menuiserie plaxée en étant plus performants dans leurs garanties puisqu'ils peuvent intervenir en cas de problème. D'autant que la réparation, simple à effectuer pour peu qu'elle soit faite dans les règles de l'art, constitue une solution unique pour rendre à la menuiserie son aspect d'origine, sans équivalent sur d'autres supports, souligne Bouzid Hamcherif, Responsable commercial Renolit Exterior France et Maghreb.

Formation qualifiante

Le service « réparation » a été créé dès 1999 chez Renolit. Il est dirigé par Harald Neunzehn, qui, fort de 20 ans d'expérience dans le groupe, fait preuve d'un sens pédagogique appréciable. À ses yeux, « cette prestation fait partie de l'idée que Renolit se fait de la qualité et de la garantie ». Déclinés sur toute la palette Renolit Exofol MX (Renolit Exofol MR) et FX (Renolit Exofol FR), y compris les tons récents métallisés, les films de réparation disponibles en rouleaux de 500 mm x 5 m (2,5 m²) ont

Réalisé par Sophie Dumoulin



Tous les films Renolit ont leur équivalent en version réparation.



Harald Neunzehn, au centre, Responsable du service réparation de Renolit.



Préparation de la surface à réparer.



Attention aux angles !



Renolit a déjà organisé une formation à Paris en 2012.



Il faut chauffer le film de réparation avant de l'appliquer.



Découpe du film de réparation.



Professionnels en stage au centre de formation Renolit en Allemagne.



La réparation se fait toujours de l'intérieur.



Application soignée du film de réparation.

la particularité d'être pré-adhésivés, donc autocollants. La pose à sec de ces films « techniques » exige un travail précis et méticuleux sur site, un savoir-faire indispensable à l'obtention d'un résultat parfait et pérenne.

Un tout nouveau centre vient d'être créé au siège du groupe à Worms, près de Francfort. Il délivre la formation qualifiante, en allemand et en anglais, permettant d'avoir accès à ces films spécifiques de réparation. Quelques gammistes et industriels de la menuiserie français ont déjà suivi cette formation, lors de 2 journées organisées à Paris qui avaient suscité une forte demande. Renolit, qui vient d'adhérer au SNEP, a décidé d'étendre plus largement cette opportunité aux menuisiers français et à leurs services SAV. Sans devoir se rendre en Allemagne, ils pourront se former à la mise en œuvre de ces films de réparation prêts à l'emploi et obtenir un diplôme nominatif et leur carte de réparateur agréé. Une formation peu onéreuse, qui peut entrer dans le cadre des plans de formation, puisque Renolit bénéficie d'un numéro d'agrément.

En France aussi

En juin ou septembre prochains, une formation sera donc organisée à Paris sur 2 ou 3 jours, en présence de Bouzid Hamcherif. Ayant lui-même suivi la formation en Allemagne, il pourra aider à encadrer celle des menuisiers français qui ne maîtrisent ni l'allemand ni l'anglais. Cette formation s'appuie sur une vidéo de démonstration explicitant les cas de réparation envisageables et prouvant que l'opération s'effectue rapidement (en

6 étapes), sans salissure ni perturbation chez le consommateur. Un classeur explicatif complet est remis aux stagiaires. Tout se fait de l'intérieur, ce qui évite les prises de risques inutiles et permet d'opérer par tous les temps et en toute saison, quitte à utiliser une bâche de protection sur l'équipement à traiter. Il suffit de veiller à maintenir une température de traitement constante du film et du profilé. Les exercices pratiques sont faits sous l'œil attentif et suivant les conseils éclairés de Harald Neunzehn ! Outre la préparation du profilé plaxé à traiter, certains points de pose du film de réparation nécessitent une attention particulière : angles, décrochages...

Mieux informés sur les films de plaxage et maîtrisant les solutions de réparation, les menuisiers gagneront en confiance, garantie de ventes à valeur ajoutée supplémentaires. Les professionnels intéressés peuvent contacter Bouzid Hamcherif au siège de Renolit France à Roissy. ■

LA PANOPLIE DU DOCTEUR RENOLIT

- ▶ Mètre à rouleau
- ▶ Cutter à moquette
- ▶ Pistolet thermique (type Leister) : l'opération se fait à une température supportable par la main
- ▶ Raclette en plastique / Raclette en feutre
- ▶ Galets d'appui (large + étroit)
- ▶ Spatule en plastique
- ▶ Grattoir en plastique
- ▶ Papier abrasif (selon les besoins)
- ▶ Produit de nettoyage pour plastique recommandé par Renolit ■■

PRÉCAUTIONS À PRENDRE

- ▶ Évaluer la surface à traiter pour choisir la surface à couvrir afin d'obtenir une teinte cohérente.
- ▶ Préparer cette surface avec beaucoup de soin pour obtenir une adhésion parfaite du film de réparation : polissage et nettoyage optimaux
- ▶ Découper le film à la bonne dimension, en prévoyant

- 2 cm de largeur supplémentaire par rapport au profilé
- ▶ Préchauffer le film avec le pistolet thermique pour évacuer l'air et dégager l'adhésif peu à peu en appliquant le film avec le maroufleur
- ▶ Pour les angles et arêtes, réchauffer le film avant enrobage et découper les onglets à l'aide d'une règle. ■■



BATISTORE, TOUJOURS EN CROISSANCE

Le lancement du store Variance est très prometteur.

Avec une croissance à deux chiffres ces dernières années pour atteindre les 5 Millions d'euros de chiffre d'affaires dans la protection solaire, Batistore, fabricant de stores intérieurs et extérieurs sur mesure dont le siège est basé à Saint-Nazaire, est en croissance permanente et met en place les atouts nécessaires qui lui permettent d'appréhender l'avenir sereinement. Visite dans le pays de la Brière.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Lainé

D'un point de vue juridique, l'entreprise a débuté en 2013 par un changement des statuts de la société. Le passage de SARL à une SAS a permis à la société d'une part, d'avoir un positionnement juridique en adéquation avec son développement avec une augmentation du capital qui atteint aujourd'hui 400 000 euros, et d'autre part, François Perraudin, devient Directeur Général de la société Batistore, nouvel associé de Philippe Birsel, Président, et d'Agnès Birsel. « Nous travaillons ensemble depuis près de 20 ans. Compte tenu de

son implication dans le dynamisme de la société et de ses compétences, cela me paraissait aller de soi... » précise Philippe Birsel.

L'effectif de l'entreprise représente aujourd'hui 25 personnes dont 7 commerciaux itinérants, ce qui permet d'avoir une présence commerciale sur la partie Grand-Ouest du territoire, le reste de la France est aussi desservi mais sans prospection particulière. Ce qui laisse une marge de progression importante. Une nouvelle commerciale occupe depuis peu le secteur de la région de Perpignan et Montpellier.



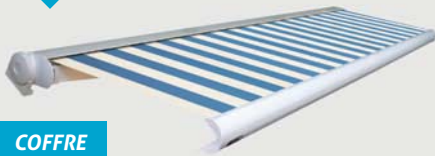
Tous les deux ans, Batistore sort son nouveau catalogue ce qui représente toujours un événement pour l'entreprise... et ses clients !

LES BANNES BATISTORE

www.batistore.fr

Amarys

" Un mini coffre pour un maximum de confort "



COFFRE

ODYSSÉE 2

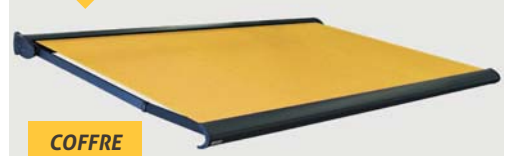
" L'alliance de l'élégance et de la protection "



COFFRE

Ovalys

" Un design raffiné pour une banne discrète "



COFFRE

Lagune

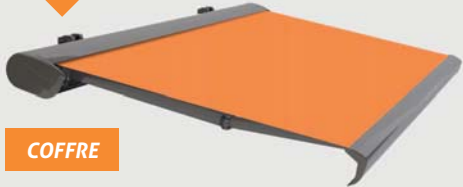
" La révolution design et un laquage sablé "



COFFRE

Delta 2

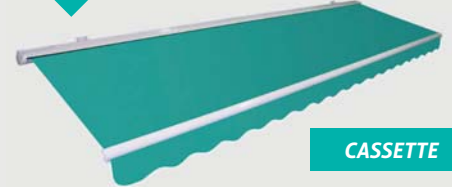
" Immensément belle et une protection solaire optimale " jusqu'à 4 mètres d'avancée



COFFRE

Galaxy

" Finesse et sobriété, elle sera parfaite pour votre terrasse "



CASSETTE

CLASSIC

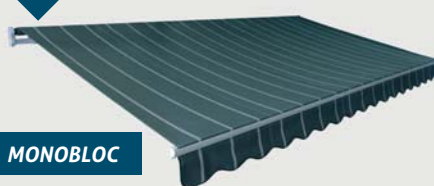
" Indémodable et incontournable "



MONOBLOC

Magistrale

" Robustesse et projection, elle impose le respect " jusqu'à 4 mètres d'avancée



MONOBLOC



Délais, qualité et choix

Stores intérieurs
Stores occultants et rideaux
Stores extérieurs et moustiquaires
Stores bannettes et bannes
Abristores et toitures
Marquages et toiles
Accessoires et outillages



Z.I. de Brais - BP 198 44604 Saint-Nazaire cedex
Tél. 02 51 10 60 50 - Fax. 02 40 01 27 24 - batistore@batistore.fr

Batistore
Stores intérieurs et extérieurs

Les nouveautés 2013/2014

Quelques grandes nouveautés sont à noter dans le nouveau catalogue qui sera disponible à la fin du mois d'Avril.

► En motorisation, la grande nouveauté pour Batistore est l'intégration d'une nouvelle offre en terme de motorisation de stores, avec le lancement de sa nouvelle gamme de moteurs. « Nous proposons désormais une autre alternative à nos clients. Jusqu'ici, nous ne travaillions exclusivement qu'avec Somfy, mais aujourd'hui, nous ressentons le besoin de proposer un autre choix à nos clients » nous indique François Perraudin. 85% des stores bannes sont motorisés et 95% des bannes coffres. Batistore fabrique 3000 stores bannes sur mesure par an, ce qui représente près de la moitié de son CA, le reste du chiffre est réalisé sur le marché du store « droit », qu'il soit intérieur ou extérieur.



L'équipe dirigeante de Batistore : (de g. à dr.) Philippe Birsel, Président et fondateur de la SAS Batistore, Agnès Birsel, et François Perraudin, désormais Directeur Général.



Le show room est réservé aux clients de Batistore afin qu'ils puissent découvrir les nouveautés.



Le store banne avec éclairage leds.

► Le store variance est en lancement chez le fabricant et laisse entrevoir de belles perspectives dans le domaine de l'aménagement intérieur. Il permet de maîtriser très facilement l'éblouissement du au rayons du soleil, tout en pouvant moduler la visibilité des occupants vue de l'extérieur. Un store élégant pour deux intensités de luminosité au choix. Grâce au système à hauteur réglable, il est possible de superposer les bandes pleines et les bandes ajourées les unes derrière les autres pour laisser entrer la lumière, sinon on peut les décaler pour ne pas être vu. Une bonne alternative au store à bandes verticales. Autre nouveauté dans la gamme des stores intérieurs : le store de fenêtre de toit occultant, les stores Duette avec un plissé alvéolé, et le store monobloc enrouleur sans coffre destiné aux grandes largeurs (3500 mm maximum). Ces stores sont réalisés sur mesure et prêts à poser.

► En extérieur, notons un nouveau design des joues pour les bannes coffre qu'elles soient posées en applique ou au plafond. Les bras des bannes Odyssee 2 et Delta 2 sont renforcés grâce à un double câblage pour plus de sécurité et de confort.

► Enfin, de nouveaux coloris viennent agrémenter la collection de toiles, avec l'intégration au catalogue des nouveaux coloris de la gamme Soltis.

L'innovation et la qualité des produits qui ont toujours été chères à Batistore sont certainement les clés de ce succès, auxquelles il faudra certainement ajouter un sens du service client très réactif, probablement le « petit plus » de cette entreprise dynamique.

Toutes les informations concernant les stores Batistore, sont en ligne sur le site internet www.batistore.fr, avec l'intégralité du catalogue technique. ■■



Les postes de montage des bannes.



1



2

1 - Le nouveau moteur Batistore fait son entrée dans le nouveau catalogue 2013.
2 - Store enrouleur monobloc « Le grand Large » sans coffre.



Nouveaux coloris de toile de la gamme Soltis.

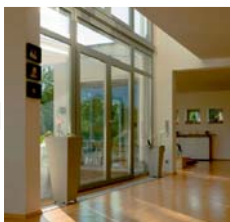


L'atelier de fabrication : 2300 m² couverts.



Pour un habitat durable et un environnement de qualité

Plus de 50 couleurs, des designs adaptés
à toute architecture, des performances optimales
et une réelle démarche environnementale



DÉMO SUR DEMANDE

Vous n'aurez jamais été
aussi impressionnant...



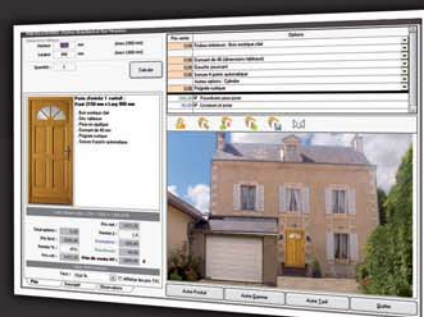
Conception et réalisation : ELCIA - Crédits photos : iStock



ProDevis 6

Votre expert Logiciel & Menuiserie

Conçu pour les professionnels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture, ProDevis 6 vous permet de réaliser rapidement tous vos devis et de gérer efficacement l'ensemble de votre activité commerciale.



Module Virtual Vision



Démonstration sur www.prodevis.com
ou sur demande à infos@prodevis.com