

VEYRE & PROTECTIONS^{mag}

N°102
DÉCEMBRE 2017

vitrages menuiseries stores portes volets contrôles d'accès

ELCIA.

ON NE CHOISIT
PAS SES
CONCURRENTS.
ON CHOISIT
SON PARTENAIRE.

ELCIA, n°1 des solutions logicielles Menuiserie, Store et Fermeture
ProDevis, Diapason, ELCIA OnLine.

www.elcia.com

Actu



**Concept Alu
va doubler sa surface
de production**

Vitrage



**Vitrum Glass veut
devenir le leader
du vitrage intelligent**

Menuiserie



**Fenêtres et domotique
poursuivent leurs
développements
communs**

Protection



**Croissance
à deux chiffres
pour Novoferm
en 2017**

UN GRAND
MEMENTO
 POUR DE
GRANDES IDÉES

**NOUVELLE
 ÉDITION !**



- ⊕ COMPLET
- ⊕ LUDIQUE
- ⊕ VISUEL

LES SOLUTIONS VERRIÈRES

AU SERVICE DU BIEN ÊTRE DE CHACUN

DISPONIBLE GRATUITEMENT SUR SIMPLE DEMANDE



ELCIA

**ON NE CHOISIT
PAS SES
CONCURRENTS.
ON CHOISIT
SON PARTENAIRE.**

Productivité. Fiabilité. Excellence opérationnelle.

Parce que votre environnement vous impose d'avoir un coup d'avance, vous avez besoin d'un partenaire de confiance pour vous accompagner. C'est ce que nous faisons depuis 19 ans.

ELCIA, n°1 des solutions logicielles Menuiserie, Store et Fermeture : ProDevis, Diapason, ELCIA OnLine.

www.elcia.com



06 ÉDITORIAL

Les faits sont têtus : la fenêtre reste et restera efficace pour l'habitat

08 ACTION COM'

Batimat : les « peoples » étaient dans la place !

09 AUTREMENT DIT Jean-Gabriel Creton

10 ACTUFRANCE

Toutes les infos de nos régions

22 ACTURÉSEAUX

La vie des réseaux, franchises et groupements

38 ACTU2.O#

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

42 VU ET ENTENDU À BATIMAT

54 ACTUSALON

Compte-rendu Salon international du patrimoine culturel

58 VITRAGES

58 Vitrum Glass veut devenir le leader du vitrage intelligent

60 Ceval : une conférence "verre et urbanisme" durant Batimat

62 Vitrages architecturaux coupe-feu, Pyroguard joue la carte de l'esthétique

63 Nouveaux verres NSG Pilkington

64 M'Tech Build conçoit cinq serres climatiques au Vietnam

67 Guardian Glass lance la campagne "The Invisible Glass"

68 Une maison en bois et en verre avec vue sur les Alpes

72 MENUISERIES

72 Fenêtres et domotique poursuivent leurs développements communs

78 Sapa joue avec l'opacité et la luminosité pour un immeuble strasbourgeois

80 PROTECTIONS

80 Croissance à deux chiffres pour Novoferm en 2017

82 Phare Ouest Distribution investit et lance sa marque : Portails 3D

70 CLUB DES MIROITIERS

84 VOS FOURNISSEURS

90 INDEX



Univerture

MENUISERIE & CUISINE

PARLONS
MAISON

DEVENEZ
LE
DE
VOTRE
RÉGION !

NUMÉRO



LA FORCE DU LOCAL, LA PUISSANCE DU NATIONAL

Un concept unique, en adoptant les couleurs Univerture, vous affirmez votre savoir-faire, tout en préservant votre indépendance et votre identité locale. Vous capitalisez ainsi sur votre notoriété régionale tout en bénéficiant de coûts mutualisés.

UN RÉSEAU VECTEUR DE CROISSANCE !

Grâce à l'expérience des fondateurs du réseau, vous bénéficiez de conditions d'achat exceptionnelles ainsi que d'une communication puissante permettant d'annoncer une croissance à 2 chiffres pour tous les indépendants ayant rejoint le réseau.

Rejoignez-nous !



- ✓ ACHATS OPTIMISÉS
- ✓ COMMUNICATION CROSS CANAL MUTUALISÉE
- ✓ IDENTITÉ LOCALE PRÉSERVÉE
- ✓ PROGRESSION DE CA ET DE RENTABILITÉ
- ✓ POLITIQUE TARIFAIRE ENGAGÉE
- ✓ SHOW-ROOM, ANIMATIONS COMMERCIALES



Contactez
-nous !

Bernard HUBERLANT
Directeur Développement

06 49 32 15 25
bernard.huberlant@univerture.com

PAR FRÉDÉRIC TADDEÏ
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION



Les faits sont têtus : la fenêtre reste et restera efficace pour l'habitat

Cette fois les dés sont jetés et les jeux sont même faits ! Après moult tergiversations, le Gouvernement a réussi à faire voter par l'Assemblée nationale les amendements 410 et 411 de l'article 39 nonies, confirmant que les parois vitrées disparaîtront bel et bien du champ du CITE dès le 1^{er} juillet prochain.

On ne va pas en retracer l'histoire tant a été pathétique cette "chasse à la menuiserie" menée, on ne sait finalement pas trop par qui et pourquoi, par des pouvoirs publics visiblement très pressés de faire des économies en matière de crédit d'impôts. Une urgence étrange quand bon nombre d'autres niches fiscales, bien moins porteuses d'emplois, ont été épargnées. Bref, justement l'emploi, c'est bien de ça dont il s'agit. "Ça va tomber comme à Gravelotte" prédisent avec pessimisme les tenants d'un impact de la fin du CITE sur les emplois, "on continuera à vivre très bien sans" se rassurent avec optimisme ceux qui estiment que le marché est assez porteur pour supporter l'absence de crédit d'impôts.

Leurs regards (et leurs espoirs) à tous sont donc désormais tournés vers 2019, année où le CITE sera transformé en prime. Peut-être que la future étude, commandée à l'Ademe et au CSTB par la DHUP, convaincra cette fois les législateurs de l'importance de l'apport

des fenêtres et de leurs vitrages en matière d'efficacité énergétique ?

Pour ma part, aujourd'hui, je ne peux m'empêcher de penser aux 32 000 entreprises RGE de la menuiserie pour qui le traitement du CITE dans cette loi de finances 2018 va être considéré comme une véritable régression. Il est en effet inacceptable, pour ces entre-

prises qui on fait l'effort de devenir RGE, d'avoir à subir un marché qui serait irrémédiablement tiré vers le bas et profite ainsi à des menuiseries d'importation (ou pas) moins performantes et bien meilleur marché que les leurs ! Un rude coup porté aux 1200 ETI et PME industrielles et aux 52 000 installateurs du secteur, qui emploient 180 000 personnes en France et ont permis à 1,212 million de logements de faire l'objet d'un remplacement de leurs fenêtres entre 2012 et 2014 (source étude Open/Ademe).

Pour conclure, les faits sont têtus et on ne me fera pas changer d'avis, ministres, experts, organismes d'états se trompent : le changement des parois vitrées est vraiment efficace puisqu'il réduit le besoin de chauffage jusqu'à 27%. Il est donc impossible de porter un logement individuel ou collectif au niveau BBC Rénovation de 80 kWh/m².an sans avoir remplacé ses anciennes fenêtres en simple vitrage par des fenêtres performantes. C'est simple, c'est carré, c'est inattaquable et ça donnera peut-être un semblant d'optimisme à nos industriels qui risquent de devoir communiquer fortement pour rattraper les milliers de fenêtres que leur feront perdre cette brutale décision. Ce qui est positif c'est que le consommateur est encore, lui, conscient de l'importance de la menuiserie dans l'efficacité thermique de son habitat. C'est sur cette confiance qu'il nous faudra capitaliser et non sur la défiance ministérielle... ■

26 rue Cardinet, 75017 Paris France
Tél : + 33 (0) 1 43 87 04 40
Fax : + 33 (0) 1 43 87 04 30
Mail : verreplat@wanadoo.fr
Web : www.verreetprotections.com

Périodicité : bimestrielle (7 numéros/an)
Publié par : Verre Presse Services, SARL au capital de 22 867 euros constituée le 01/10/99.
Durée : 99 ans.
RCS PARIS : 425104973
SIRET : 42510497300036
Code APE : 221C
Commission paritaire : n°1019T79159
Numéro d'ISSN : 1773-1933

Abonnement annuel :

France : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)
Etranger : 180 € (par avion)

Dépôt légal : 4^e trimestre 2017

Impression : Imprimerie (87 000)

Prix unitaire : 17 €

Copyright : Verre & Protections mag tous droits réservés.

La reproduction ou traduction partielle ou totale du contenu de cette publication n'est pas autorisée sans l'accord écrit de la société V.P.S.

Directeur de la publication :

Frédéric Taddei : verreplat@wanadoo.fr

Journalistes :

Mireille Bouniol : mireille.vp@orange.fr

Johanna Bensmaine :

johanna.bensmaine@verreetprotections.com

Christian Faivre Delord : faivredelord@free.fr

Pascal Poggi : paspog@noos.fr

Directrice de publicité :

Claire Grau :

claire.grau@verreetprotections.com

Assistante commerciale :

Aurore Level :

aurore.level@verreetprotections.com

Directeur artistique :

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

Community manager :

Marie Tran :

marie.tran@verreetprotections.com

Abonnements :

EVO+ Gestion des abonnements VPS

Bât E, 62, rue Benjamin Baillaud

31500 Toulouse

Contact : Anne Cau

Tél : 05 34 25 91 69

Mail : abonnements-VPS@evoplus.fr

Abonnez-vous par carte bancaire sur

www.verreetprotections.com

Ma place au soleil



SANT'ACROCE DPC PHOTO: FILIPPO MOLENA (FRAGMENT.IT)

www.gibus.com
f
ig
yt

Venez découvrir Med Varia, la pergola bioclimatique pour le bien-être All-Inclusive, fermetures intégrées comprises.



fermetures intégrées



6 différentes couleurs d'éclairage



haut-parleur Bluetooth intégré



motorisation télécommandée



+2,4%

C'est la hausse prévisionnelle de l'activité du bâtiment en France en volume

+8,9%

C'est la hausse prévue en 2018 du non résidentiel neuf

ACTION COM'

Retrouvez dans chacune des éditions de Verre & Protections un exemple d'implication d'une entreprise de nos secteurs dans une action de communication, de mécénat ou de sponsoring.

Batimat : les « peoples » étaient dans la place !

Cette année certains stands de Batimat ont eu l'opportunité d'accueillir des "peoples" qui ont associé leur notoriété à des entreprises de nos secteurs.

C'est notamment le cas de Concept Alu qui a accueilli sur son stand ses "ambassadeurs", Florent Manaudou, Camille Lacourt et Elodie Clouvel. « Ces trois sportifs français de haut niveau, champions dans leurs catégories, incarnent l'image de Concept Alu et portent des valeurs communes de performance, d'innovation, d'esthétisme et le Made in France », explique-t-on chez l'industriel vendéen. D'ailleurs, en septembre dernier, une campagne de communication avait rendu ce partenariat visible sur les écrans

(TF1, France Télévision, TMC, BFM TV...), le Web et les réseaux sociaux afin de renforcer la notoriété de l'entreprise familiale vendéenne et de soutenir le développement de la marque sur le territoire national.

Autre exposant à avoir demandé à des célébrités de s'associer à leur image, HerculePro, qui avait invité sur son stand les frères Bogdanoff. Igor et Grichka, revêtus de leurs combinaisons toutes droites sorties de leur émission Temps X ont présenté la nouvelle version digitale HerculePro. Ils se sont ensuite prêtés à l'exercice des selfies avec les nombreux visiteurs que ces personnages emblématiques avaient attirés sur le stand d'HerculePro. ■

VU ET ENTENDU À
BATIMAT



+0,4%

c'est la croissance que devrait connaître le chiffre d'affaires de la rénovation en 2018 (+1,4% en 2017)

10 000

C'est la baisse des mises en chantier en 2018, que la FFB estime imputable aux dispositions prises en Loi de finances

*Verre & protections vous propose à chaque numéro un questionnaire un peu décalé d'une personnalité. Une manière différente d'élaborer le portrait d'un acteur de nos professions. Ce mois-ci, c'est **Jean-Gabriel Creton**, PDG d'Euradif, qui s'est plié à l'exercice...*

AUTREMENT DIT

Jean-Gabriel Creton

PDG D'EURADIF

Votre mot préféré de la langue française ?

Liberté

L'entreprise consœur pour laquelle vous avez le plus de respect ?

En citer une ne serait pas équitable.

Un vin à partager avec un client ?

La **cuvée du patron**

Un mets à partager avec un fournisseur ?

Une **carbonade flamande**

Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?

La fois où, ayant juste créé Euradif, je me retrouvais **avec mes enfants**, à faire un mailing assis en indien, dans mon salon. C'était un dimanche.

Un mot définissant le mieux une porte ?

Passage. Symbole fort, pouvant signifier la naissance, et aussi la mort. Vaste sujet.

Le mot ou l'expression qui vous agace le plus ?

« **Moi je...** »

Le métier que vous auriez réellement pu exercer en dehors du vôtre ?

Agent secret

La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

Le **Mucem** à Marseille

La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

La **cathédrale de Chartres**



Le sport dont vous auriez aimé être champion du monde ?

Le **judo**

Quel mot symbolise le mieux l'activité du groupe Euradif ?

La **porte**

Votre dernier achat "coup de cœur" ?

Dix pieds de vigne achetés dans le Luberon, que j'ai plantés dans le jardin, à côté de la piste de boules.

La question des journalistes qui vous déplaît le plus ?

Celle dont la réponse ne sera pas comprise

Ce que vous aimez le moins dans ce magazine ?

Les **publicités de mes concurrents...** je plaisante !

Ce que vous aimez le plus dans ce magazine ?

Sa **diversité**.

Deux-Sèvres

Décès de Patrick Prévost, président du groupe Deya

Patrick Prévost, président du groupe Deya (La Crèche - 79), est décédé le vendredi 17 novembre dernier à l'âge de 64 ans des suites d'une longue maladie. Patrick Prévost, entrepreneur reconnu, a su développer les activités du groupe Deya (CA de 123 millions d'euros, 700 collaborateurs et trois unités de production en France) pour l'élever au rang d'acteur majeur des produits du second œuvre en France, avec également un positionnement à l'international. Ses obsèques ont été célébrées le mercredi 22 novembre en l'église de Saint-Hilaire à Niort (79). Verre & protections tient à exprimer ses sincères condoléances à la famille, aux proches et aux collaborateurs de Patrick Prévost. ■



Haute-Marne

Eurofence va investir plus de deux millions d'euros sur trois ans

Crée il y a tout juste un an, suite à la liquidation de l'entreprise Perimeter Protection France, la SCOP Eurofence, spécialisée dans la fabrication de portails et de clôtures, devrait terminer son premier exercice avec un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros, contre 11 millions d'euros attendus initialement. L'entreprise, implantée à Doulevant-le-Château (52), emploie à ce jour 73 salariés. Elle prévoit de recruter trois personnes en 2018 et envisage un investissement de 2,2 millions d'euros sur trois ans afin de moderniser et de consolider son activité. ■

Loire-Atlantique

Silicia Glass recrute

Spécialiste de la découpe sur mesure du verre plat, la société Silicia Glass, implantée à Bignon (44), compte 27 salariés. Alors qu'elle a récemment doublé la surface de ses locaux à 4 000 m², elle recrute des opérateurs sur ligne d'usinage. ■

Vendée

Concept Alu va doubler sa surface de production

Le fabricant de vérandas aluminium, pergolas et abris de piscine, basé aux Herbiers (85) prévoit un agrandissement de 6000 m² de son atelier de fabrication ainsi que de ses locaux administratifs, qui occupent pour le moment 8 000 m².

Succès de la gamme Duo

L'entreprise surfe actuellement sur le succès de sa gamme Duo (véranda combinée à la pergola Evolutiv) et compte doubler son volume de production dès 2019. Marqué par une forte croissance (+37 % en 2017), Concept Alu a recruté une vingtaine de personnes en 2017, pour un total de 150 salariés, et compte en recruter plusieurs dizaines au cours des deux prochaines années. Sont visés des collaborateurs dans les domaines de la recherche & développement, de la vente, du service clientèle, du bureau d'études, des ateliers de fabrication et de la pose. Le fabricant projette aussi des plans de formation. ■



Rappelons que l'entreprise, qui a créé son propre réseau de distribution en 2013, compte à ce jour 42 points de vente et couvre 39 départements principalement dans le nord de la France, de l'ouest à l'est. Elle compte ainsi sur ces nouveaux investissements financiers et en ressources humaines pour développer son réseau sur le reste de la France. ■



L'ensemble duo, composé d'une véranda et d'une pergola Evolutiv est une solution qui garantit la cohérence des structures entre la pièce ouverte et la pièce fermée. Pour concevoir cet ensemble, Concept Alu a développé de nouveaux éléments (bandeaux filants, acrotères et corniches) qui garantissent l'homogénéité entre les vérandas et la pergola. Depuis un smartphone ou une tablette, les motorisations et systèmes d'éclairage sont connectés pour une supervision et un pilotage à distance. ■

Nomination

Thierry Luce nommé président du groupe Lorillard

Thierry Luce, ancien directeur général du groupe Lorillard, a été nommé président du groupe lors du Conseil d'administration du 6 novembre dernier, en remplacement de Loïc Brehu, démissionnaire. Thierry Luce avait intégré le groupe Lorillard au mois de juin 2015, au poste de directeur général de l'ensemble des sociétés du groupe Lorillard (160 millions d'euros de chiffre d'affaires et 940 collaborateurs), après 24 années passées au sein du groupe Hydro. ■



Nomination

Laure Poirier nommée directrice commerciale du groupe Dirickx

Laure Poirier (47 ans) devient directrice commerciale du groupe Dirickx, leader français de la clôture. Avec cette nomination, Wim Deblauwe, nouveau président et principal actionnaire du groupe Dirickx depuis le décès de Jacques Dirickx en mai dernier, envoie un message clair tant aux clients du groupe qu'à ses publics internes : assurer le renouveau dans la continuité.

Laure Poirier est l'illustration même de la méritocratie. Munie d'un CAP à 17 ans, elle a débuté sa carrière au poste de responsable Unité autonome de production d'abord au sein de Valeo, l'équipementier automobile français, de 1995 à 2001 puis au sein du sous-traitant électronique d'Airbus, SEHLA de 2001 à 2007.

À partir de 2007, Laure Poirier entre chez le leader français de la clôture et y gravit les échelons. À la production jusqu'en 2009, elle occupe le poste de responsable Atelier serrurerie. Elle évolue ensuite en assurant pendant 8 ans les fonctions de responsable clients. En mai 2016, elle devient directrice de clientèle sur le segment professionnel et devient en juin 2017 la directrice commerciale du groupe.

Parallèlement son parcours atypique est salué en 2011 par le Trophée Industriel décerné par l'Union des industries et métiers de la métallurgie (UIMM) et à nouveau en 2015, alors que Laure Poirier est faite Chevalier de l'Ordre national du mérite.

« La nouvelle direction a su insuffler, en quelques mois seulement, une énergie et un dynamisme très stimulants », com-



mente la nouvelle directrice commerciale. « Avec l'ensemble des collaborateurs, j'ai adopté le 7e paragraphe de la Charte Dirickx qui précise : "Chacun a pour mission première d'obtenir plus de résultats avec moins d'effort et plus de plaisir". Pour satisfaire nos clients, l'ambition du groupe Dirickx est de trouver de nouvelles solutions de produits et de services ; parallèlement, pour les clients poseurs installateurs, nous nous orientons vers des systèmes de réduction de temps de pose et nos objectifs à court terme visent à diviser par deux ou trois le temps de mise en œuvre de nos clôtures et portails » détaille Laure Poirier. « Quant aux innovations produits, qui ont toujours constitué l'ADN de Dirickx, nous sommes en ordre de marche, les premières références seront dévoilées dès le premier trimestre 2018 » se réjouit la dirigeante. ■

Loire-Atlantique

Sofradi veut ouvrir son capital à ses ouvriers

Sofradi, basée à Treillières (44 ; 250 collaborateurs, 50 millions d'euros de chiffre d'affaires), est notamment spécialisée dans les façades en murs-rideaux et châssis aluminium. Depuis qu'une quarantaine de cadres dirigeants a repris la majorité du capital, l'entreprise affiche une croissance de 10 %. « Nous visons 80 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2030 », précise Sylvain Fortineau, son président. La société ouvrira prochainement une partie de son capital à ses ouvriers comptant au moins deux ans et demi d'ancienneté dans l'entreprise. ■

Deux-Sèvres

Nouvelle implantation pour Parrault Menuiserie

Parrault Menuiserie est une entreprise familiale spécialisée dans les travaux de menuiserie bois et PVC, qui étend son activité à l'agencement de terrasses et rénovation. Basée à Granzay-Gript (79), elle va s'installer sur une parcelle de 2 332 m² sur la zone Bâtipolis d'Aiffres (79). ■

Rhône / Belgique



Nouveau partenariat entre Elcia et Ramasoft

Le groupe Elcia a profité du récent salon Batimat pour annoncer un nouveau partenariat : une alliance technologique avec l'éditeur belge Ramasoft, qui donne naissance à de nouveaux projets communs et ambitieux (lire également nos articles dans cette édition en page 39).

Nouveau configurateur 3D pour Diapason

Un mariage technologique : voilà comment pourrait être décrite cette nouvelle alliance entre le groupe Elcia et la société belge Ramasoft. Avec au cœur de cette union, le nouveau configurateur 3D développé par Ramasoft, ce configurateur 3D permettant aux industriels de configurer, modifier et visualiser leurs produits en direct et de manière instantanée grâce à une représentation 3D. Positionnement des traverses, petits bois, hauteur d'allège, usinage : leurs modifications se font directement sur la 3D. Sans oublier les calculs thermiques et les plans de coupe directement intégrés dans ce moteur.

« C'est toute leur production qui gagne en simplicité et en intuitivité, explique Edouard Catrice, directeur général d'Elcia. Le nouveau configurateur 3D développé par Ramasoft va être intégré à l'ERP Diapason pour lui donner une nouvelle dimension graphique, poursuit-il. Ce rapprochement permet d'apporter une réelle valeur ajoutée à la solution : le groupe Elcia prend ainsi une avance considérable en alliant le meilleur ERP, le meilleur configurateur 3D et la meilleure équipe projet. C'est un avantage concurrentiel conséquent », conclut Edouard Catrice.

Une alliance d'experts

Depuis 1990, Ramasoft a acquis une expertise dans la configuration de menuiseries et la gestion de production. Le nouveau configurateur 3D est le fruit de 20 ans d'expérience. « Elcia est le n° 1 et son réseau va nous permettre de développer notre position sur le marché. Grâce à cette alliance, nous allons pouvoir renforcer nos investissements en



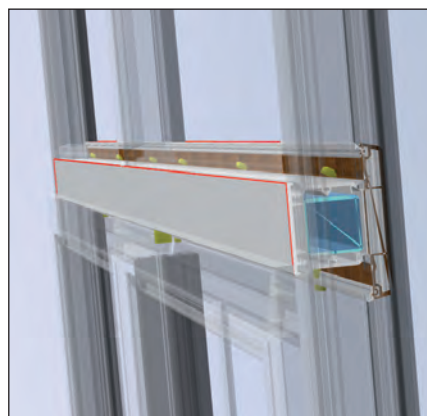
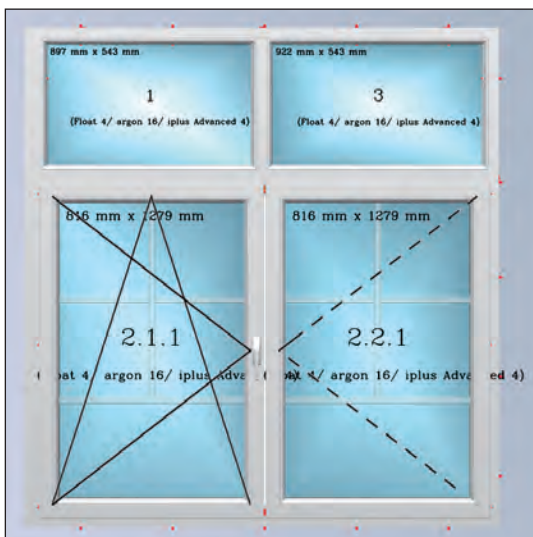
De gauche à droite : **Hugues Hussin** (CEO Ramasoft), **Franck Couturieux** (président-fondateur Elcia), **Bart Devriese** (président-fondateur Ramasoft) et **Edouard Catrice** (directeur général Elcia).

R&D et continuer à innover toujours plus pour nos clients » souligne Bart Devriese, fondateur et président de Ramasoft.

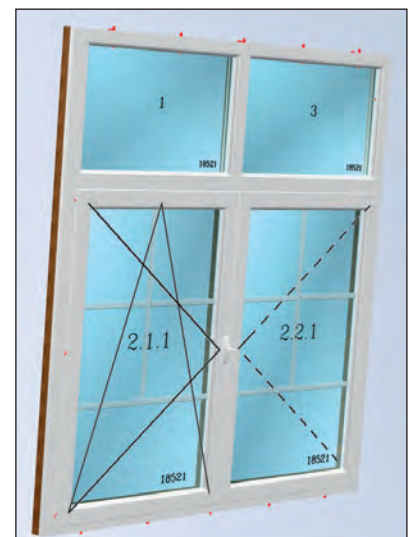
Une ambition commune : le marché international

Outre son enjeu technologique, ce nouveau partenariat s'inscrit dans la logique de développement du groupe Elcia et met en lumière son ambition.

« Le groupe Elcia et Ramasoft partagent une volonté commune, au cœur de ce partenariat, celle de conquérir des parts de marché à l'international, affirme Franck Couturieux, président-fondateur d'Elcia. Avec ce nouvel allié, le groupe Elcia conforte sa position de numéro un de l'édition logicielle spécialisée en menuiserie, store et fermeture, et affirme plus que jamais son ambition : devenir leader européen d'ici 2025 », conclut le président-fondateur d'Elcia. ■



Le nouveau configurateur 3D développé par Ramasoft





“Toutsurmamenuiserie.com”, la carte d'identité numérique des menuiseries

Menuiserie Avenir a lancé à Batimat “toutsurmamenuiserie.com”, une application pour smartphones et tablettes présentée sur les stands de quatre entreprises pilotes : Atlantem, Bel'M, Elva et Men 85.

Conçue par 13 membres de Menuiseries Avenir sur une idée de Pascal Sanchez, dirigeant d'Emplast, cette innovation collective pallie au retrait fréquent après la pose, des étiquettes informatives disposées sur les menuiseries.

Collée sur le dormant des produits, une seule et unique étiquette, discrète mais repérable, contient un QR code et un numéro de série. En flashant le QR code ou en renseignant le numéro de série sur la page d'accueil du site, on obtient la carte d'identité numérique de la menuiserie.

Assurer la traçabilité et la valorisation des menuiseries

En fait de carte d'identité, il s'agit d'une description exhaustive des caractéristiques du produit, tout au long de son cycle de vie : nom du fabricant, caractéristiques et performances techniques, labels et certifications, conseils de pose

et d'entretien, coordonnées du fabricant ou distributeur. Ce service gratuit permet d'assurer la traçabilité et la valorisation des menuiseries et s'adresse aux distributeurs, poseurs, bureaux de contrôle, diagnostiqueurs, agents immobiliers ainsi qu'au consommateur final.

Nous vous présenterons cette nouvelle appli plus en détails dans notre prochaine édition (n°103), avec notamment une interview de Gwénolé Lees, chef de marque Bel'M, l'une des entreprises pilotes du projet, dont les produits sont déjà équipés des étiquettes tousurmamenuiserie.com. ■



Ile-de-France

Signaux plus que positifs pour Equipbaie 2018

Equipbaie, le salon de la menuiserie extérieure, renforce sa nouvelle dynamique avec des retours de leaders comme Sothoferm, Nice, Hoppe, Somfy, Lakal, France Fermetures, K.Line, Soprofen ou encore Schüco.

A ce jour, l'édition 2018 compte déjà 160 exposants inscrits, avec tous les secteurs d'activités représentés et plus de 60% de la surface réservée.

Liste des inscrits fin décembre 2017 :

Alfa Solare Group, Arcolux Verrières, Atlantem, Atulam, Bouvet Menuiseries, Bignon Sas, Bipa, Bremaud, Caib, Caixiave Group, Ceribois, Deceuninck, Drutex Sa, EkoOkna Sa, Espace Lounge, Fenetrea, Fenstar, Finistral, Fonderie Moulair, Fpee Industries, Gardendreams, Groupe Lorillard, Hoppe, Initial, Itaf Aluminium Et Pvc, Janneau Menuiseries, K.Line, Leul, Malerba, Mc, Naboco, Optimedia, Otlav, Oxxo, Pasquet Menuiseries, Pierret System, Prefal, Profils Systemes, Qfort Menuiserie Creee Pour Durer, Roumanie Romania, Renolit, Ridoret Distribution - Menuiserie Reveau, Schuco Polymer Technologies Kg, Skylux, Sunflex, Swao, Textural, Valente Securystar, Veka, Veranda Concept Alu, Véranda Rideau, Vérandas Soko, Vie & Véranda, Vitrocsa, Aludoor, BoizealAnger Menuiserie, Cadiou, Canimex Torque Force, Cetal, Croci Italia, Ehret Gmbh, Eurodock Elevation, Fame, Flexidoor Sa, Fermetures, General Panels, Groupe Maine, Horizal /

Soliso, Kiso, Kompotharm, Lakal Gmbh, Novoferm, Sib, Sidonie, Sothoferm, Sppf, Soprofen, Volets Thiebaut, Winkhaus, Ziltent, AV Composites, Decoral System, Eureka, Flexiforce, Holz Schiller Gmbh, Imepsa, Iso Chemie, Koemmerling, Konig Uk, Louineau, SFS, Siga Cover Ag, Switzerland, Sika Industry, Soudal, Tramico, Acristalia, GK Techniques, Logli Massimo, Onlevel, Righetti, Verissima, Afca V2, Cherubini, D+H Mechatronic Ag, Dooya Co Ltd, Ekey Biometric Systems, Haiyu, Manusa Automatic Doors, Nice, Ningbo Feierge Mechanic & Electronic, Ningbo Gerwin Mechanic & Electronics, Ozroll Europe Pty Ltd, Powertech Automation Inc, Somfy, Sommer, Etanco, Jansen Descasystem, Siegmund, Socomal, Adeima Reflexsol, Amb, Art Et Portails & Art Home Alu, Brustor, Corradi, Coublanc Stores, Decostory, Droma, Faber, Franciaflex, Gibus, Kalium, Ke, Markilux, Marques Stores / Tir Technologies, Mermet, Oriasun, Renson Ventilation Sunprotection & Outdoor, Sprech Srl, Tellier BriseSoleil, 3E, Cstb, Dimasimma, Elcia, IMS (Inter Manu-tention Système), Media Softs Metalcad, Missler Software, Move Equipment, Optima System, Techform, Amlift, Axitec Manipulation par le Vide, Bewap, Binar QuickLift, Comall International, Corelec Equipements, Dallan Spa, Descombes Precimeca, Eismo, Elumatec, Emmegi Sarl, Fom Industrie, Kasto, Mecan'outil, ProDis Aluminium, Remax, Sapelem... et bien entendu Verre & Protections Mag ! ■

Charente Maritime / Vienne

Fort développement pour la menuiserie PRV Composites

La menuiserie PRV Composites, basée à Surgères (17) a fait l'acquisition au printemps dernier de la menuiserie TPO 2000, située à Biard (86).

En acquérant TPO 2000 (Tout pour l'Ouverture), entreprise spécialisée dans la menuiserie aluminium, Denis Vaillant, le fondateur et dirigeant de PRV Composites, savait qu'il allait créer ainsi une complémentarité des savoir-faire et des offres commerciales, un développement des relations commerciales, ainsi que des synergies entre les deux entités.

Le volet battant composite : 75% du CA de l'entreprise

Car le principal métier de PRV Composites, c'est le volet battant composite "IsoCouleurs", qui représente 75 % de son chiffre d'affaires. Ce volet fabriqué en polyester renforcé de fibre de verre (PRV) et protégé auprès de l'Inpi avec marques et modèles déposés, est basé sur un procédé unique, qui restitue parfaitement l'aspect nervuré caractéristique du bois naturel (lire l'encadré ci-dessous).

Denis Vaillant, dirigeant de PRV Composites

ISOCOULEURS : UN PROCÉDÉ UNIQUE

Les volets battants isolants IsoCouleurs restituent parfaitement l'aspect nervuré caractéristique du bois naturel.

Grâce à la technologie des matériaux composites PRV (Polyester renforcé de fibre de verre), ces volets permettent une excellente isolation thermique avec un coefficient de $r > 0,7 \text{ m}^2\text{K/W}$, soit 3 fois supérieur aux exigences pour l'obtention du crédit d'impôt.

Autre avantage majeur, ces volets sont imputrescibles et ne réclament aucun entretien de remise en peinture.



Volet Isocouleurs, couleur bois doré, aspect cèrusé, avec barres et écharpe, et espagnolette en aluminium.

Avec un choix de plus de 250 coloris, ces volets sont disponibles en 3 aspects : « lisse » pour ressembler à un volet bois neuf peint, « veiné » pour l'effet vieillit ou « cèrusé » pour un effet lasure faisant ressortir le veinage patiné. PRV Composites peut également procéder à des recherches de teintes spécifiques grâce au contretypage. Réalisés sur-mesure, ces volets imitent les moindres détails du volet traditionnel : feuillure et contre-feuillure, pentures, emboîtures, cintres de toutes formes (biseaux, trapèze, en ellipse, etc.)

Ce procédé est protégé par deux modèles déposés auprès de l'Inpi, l'un portant sur la feuillure et la contre-feuillure en milieu de volet, l'autre sur l'aspect emboîture haute.



Le siège de la menuiserie PRV Composites, à Surgères (17)

Le menuisier produit aussi une gamme de volets PVC (EcoCouleurs) et aluminium (AluCouleurs) ainsi que des fenêtres en aluminium et des portails en PVC (TopCouleurs). Installateur agréé de marques telles que Hörmann, Somfy, Bel'M, Marquises, l'entreprise propose également à son catalogue des portes d'entrée, de garage, des motorisations, des stores et des pergolas.

Le siège de PRV Composites, basé à Surgères, accueille aussi un atelier de fabrication ainsi qu'un show-room de 110 m². L'entreprise dispose d'un autre show-room de 50 m² à la Rochelle (17) ainsi que d'un deuxième atelier de fabrication de 1200 m² à Forges (17), pour la production de panneaux composites, dont 300 m² seront consacrés à la formation commerciale et technique, avec mise en situation réelle de la pose des produits PRV composites, destinée aux clients professionnels. Ses 17 salariés ont dégagé en 2016 un chiffre d'affaires de deux millions d'euros.



La façade de TPO 2000



Diversification régionale

Portée par une belle croissance, l'entreprise s'est donc rapprochée en mai 2017 de la société TPO 2000, qui sera ainsi intégrée au sein du nouveau groupe VFE, dirigé par Denis Vaillant, tout en gardant son identité propre.

Composée d'une équipe d'une dizaine de salariés, l'entreprise a réalisé, en 2016, plus de 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires. Fabricant de menuiseries aluminium et concessionnaire du réseau national Océane, TPO 2000 installe une large gamme de produits d'ouverture et de fermeture : fenêtres, portes-fenêtres et baies vitrées, de tous types et dans toutes les tendances. Pour présenter ses produits, TPO 2000 dispose d'un show-room de 300 m² à Biard (86) soutenu par un atelier de fabrication à Amberre (86).

Recrutements et investissements

Pour soutenir cette vitalité, Denis Vaillant souhaite recruter une dizaine de salariés pour l'ensemble du nouveau groupe au 1^{er} trimestre 2018 : cinq menuisier(e)s-monteurs(euses), un(e) chef d'atelier menuiserie, un chef d'équipe, un(e) technicien/opérateur en matériaux composites, un(e) contrôleur(euse) et animateur(trice) qualité ainsi qu'un(e) technico-commercial(e).

Enfin, une nouvelle organisation et de nouveaux services ont émergé : création d'un service commercial et marketing avec l'arrivée de Jean-Christophe Lurson, chargé de communication, et création d'un service dédié à l'accompagnement technique des clients professionnels et au SAV sous la responsabilité de Pierre Vaillant, co-fondateur de l'entreprise, aidé de son assistante. ■



Orgadata se développe.
Rejoignez notre force
de vente
www.orgadata.fr

LogiKal®

Le logiciel de la façade
et de la menuiserie
métalliques

Gagnez du temps, réduisez vos coûts !

Simplifiez votre production !

Chiffrez plus sûrement !

www.orgadata.fr



A CLICK AHEAD

Loire

Micholet métallerie investit dans la menuiserie aluminium



L'actuel atelier aluminium

La société Micholet métallerie, active dans la menuiserie aluminium, la serrurerie, la métallerie et la charpente, est l'archétype de la réussite familiale sur plusieurs générations. Elle a en effet été créée en 1890 à Saint-Galmier (42) par l'arrière-grand-père de Jean-Pierre Micholet, l'actuel dirigeant, et ne cesse depuis de progresser. Un développement exponentiel, puisque l'entreprise enregistre une croissance de 10 à 15 % ces dernières années. Son chiffre d'affaires était de sept millions d'euros en 2015, huit millions d'euros l'année suivante, et devrait dépasser les neuf millions pour 2017.

800 000 euros d'investissements

Ces bons résultats s'expliquent entre autres par le virage qu'a pris Jean-Pierre Micholet en se tournant vers la menuiserie aluminium. « J'ai succédé à mon père à la tête de l'entreprise en 1995, et j'ai créé un atelier aluminium en 2002 », indique le dirigeant. « Ce secteur d'activité était en effet assez proche du nôtre, puisque nous étions spécialisés dans la métallerie. La diversification s'est donc faite en douceur ». Mais l'entreprise commençait à se sentir à l'étroit. Elle a donc décidé d'investir 800 000 euros dans la construction d'un atelier dédié à la menuiserie aluminium. « Nous avons acquis un terrain de 1000 m² juste de l'autre côté de la route, » poursuit Jean-Pierre Micholet. « La construction d'un atelier de 600 m² va débuter ces prochains jours pour une livraison prévue en avril prochain. Les 500 m² dont

nous disposons jusqu'ici vont être dédiés au stockage. Les machines actuelles vont ainsi être transférées dans le nouveau bâtiment, et nous venons de commander un centre d'usinage chez le fabricant italien ABCD Machinery qui nous permettra d'usiner des longueurs jusqu'à 6 m », affirme le dirigeant.

Une clientèle nationale

L'entreprise est en effet spécialisée dans les murs-rideaux et les chantiers tertiaires, pour une clientèle exclusivement composée de collectivités et de commerces. Elle réalise plus de 150 chantiers par an dans toute la France. Ses menuiseries aluminium sont fabriquées avec des profilés Schüco ou Wicona.

Micholet métallerie compte une cinquantaine de salariés et souhaite en assigner une dizaine pour son nouvel atelier. « Des promotions se feront en interne, via des formations, mais nous cherchons d'ores et déjà à recruter des opérateurs d'atelier », annonce Jean-Pierre Micholet.

Lauréate d'un Prix Moniteur de la construction 2017

Cette bonne santé s'est traduite récemment par l'obtention du Prix Moniteur de la construction 2017 – catégorie second œuvre – pour la région Auvergne-Rhône-Alpes. « Cette récompense revient à toute l'équipe, qui a su ces dernières années se structurer et s'organiser pour monter en compétences », savoure le dirigeant. « C'est une fameuse consécration pour nous », conclut Jean-Pierre Micholet. ■



Quelques exemples de réalisations.

Calvados

Avec le soutien de Veka, Menuiland décroche la marque QualiPVC fenêtre

En septembre dernier, Menuiland est devenu le premier fabricant de menuiseries PVC Veka à obtenir la marque QualiPVC fenêtre. Une nouvelle étape dans sa démarche d'amélioration continue.

L'entreprise normande Menuiland revendique un beau parcours, doublé d'une forte expertise dans le conseil, la fabrication et la pose de menuiseries PVC et aluminium. Depuis 22 ans, ce spécialiste des menuiseries du bâtiment, implanté dans le Calvados (14), a connu un développement constant basé sur un niveau élevé de prestations. Positionné sur des produits sur mesure haut de gamme, esthétiques et innovants, Menuiland rayonne aujourd'hui sur toute la Basse-Normandie avec ses 22 collaborateurs et ses trois agences commerciales (Condé-en-Normandie, Caen et Argentan).

Audit réalisé par le bureau de contrôle indépendant Socotec

Implanté à Condé-en-Normandie, Menuiland produit quotidiennement dans son atelier de fabrication historique jusqu'à 20 châssis, selon un process de haute qualité, valorisé aujourd'hui par la marque QualiPVC fenêtre. À partir d'un audit réalisé par le bureau de contrôle indépendant Socotec, cette marque de qualité délivrée par le Snep (Syndicat national de l'extrusion plastique), valide une démarche de production française parfaitement conforme au règlement d'usage. Elle atteste notamment de la mise en place d'un procédé d'amélioration continue et de traçabilité de la production.

Une formation délivrée par Socotec au sein du SNEP

Fort de son expérience en gestion de la qualité et fidèle à son credo d'accompagnement clients, Veka a joué la carte d'une synergie partenariale pour accompagner Menuiland vers l'obtention de cette marque.

L'extrudeur gammiste a tout d'abord fait suivre aux collaborateurs de son Service technique appliquée, une formation délivrée par Socotec, au sein du Snep, pour qu'ils maîtrisent parfaitement toutes les facettes des exigences de la marque QualiPVC fenêtre. Puis, l'équipe a accompagné au quotidien le fabricant normand en lui prodiguant informations et conseils en vue du plan d'audit et de l'évaluation de la fabrication des menuiseries : assistance technique pour montage du dossier, points de vigilance des contrôles de production en usine, accompagnement client lors de la visite d'audit, plan de menuiserie test et descriptif de fabrication...



De gauche à droite : **Jean-Pierre Coquelle**, délégué technicien itinérant de Veka et **Philippe Rouf**, directeur général de Menuiland

Le technicien itinérant Veka qui suit l'assembleur depuis plusieurs années, était également l'interlocuteur privilégié des équipes Menuiland pour prendre en charge les tests qualité, réalisés sur le banc d'essai Veka à Thonon-les-Bains, sous le contrôle du laboratoire notifié FCBA.

Deux étapes brillamment réussies par Menuiland, qui a décroché ainsi l'une des toutes premières marques QualiPVC fenêtre.

Pour Philippe Rouf, directeur général de Menuiland, c'est un argument supplémentaire dans son approche commerciale en tant que fabricant français, fournisseur de solutions de qualité. « Depuis sa création en 1995, Menuiland met un point d'honneur à proposer des produits et un service de qualité. La marque QualiPVC fenêtre s'inscrit pleinement dans notre vision du travail accompli et dans notre démarche de progrès continu. Veka nous accompagne depuis le début du processus, de la création du dossier jusqu'à l'audit, en passant par les tests produits et les conseils au fil des dernières années. Le partenariat avec Veka nous a permis d'améliorer nos process et d'obtenir la marque QualiPVC fenêtre en septembre dernier. Notre objectif est donc de continuer sur cette lancée afin de toujours nous améliorer pour satisfaire nos clients ». ■



Vosges

Unaferm reprend le menuisier LMA

« **C'**est comme si Peugeot s'offrait Bugatti ! » C'est ainsi que Jean-David Nussbaumer commente sa récente reprise du fabricant de menuiserie LMA (Levieux menuiserie agencement) basé à Contrexéville (88). Le dirigeant d'Unaferm, entreprise de fabrication et de pose de volets et de menuiseries basée à Aspach (68) a de quoi être satisfait : outre le fait qu'il acquiert une entreprise bien gérée et en bonne santé, il s'offre aussi un nom reconnu dans la menuiserie haut de gamme et spécifique (lire également notre article sur LMA dans Verre & Protections n°96 page 34).

LMA est en effet spécialisée dans le sur-mesure destiné entre autres aux monuments historiques, pour lesquels ses 30 salariés produisent en moyenne 4 000 menuiseries par an. Elle était dirigée par Philippe Levieux, qui a souhaité passer la main de manière sereine.

« Cette diversification vers la "haute couture" de la menuiserie est très stimulante pour nous, » affirme Jean-David Nussbaumer : « nous allons pouvoir appliquer à LMA les mêmes recettes qui font le succès d'Unaferm, en mettant en commun nos forces vives et en partageant nos compétences. »



Lors de la signature du rachat : de gauche à droite, **Serge Peiffer** (président de GEI à Nancy : fond d'investissement régional associé de Unaferm), **Hélène Nussbaumer** (épouse de Jean-David Nussbaumer) **Jean-David Nussbaumer** (PDG d'Unaferm), **Philippe Levieux** (ancien dirigeant de LMA), **Stéphanie Levieux** (directrice générale de LMA), **Nathalie Desnouvaux** (Audexco – Expert Comptable – conseil de LMA), **Philippe Sester** (avocat-conseil de LMA – Cabinet ACD).

Un repreneur qui place l'humain au centre

Car la grande force d'Unaferm, c'est bien son management au plus près des hommes et des femmes. « Nous accordons une grande importance au recrutement de nos collaborateurs, surtout en ce qui concerne les commerciaux », affirme le dirigeant. « Nous ne sommes pas intéressés par les "mercenaires" qui passent d'une structure à une autre. Nous préférons des personnes motivées à qui nous proposons une formation durable. Ainsi le taux d'ancienneté de nos salariés est-il en moyenne de 14 ans, ceux-ci venant chez nous pour faire carrière ». L'entreprise envisage d'ailleurs de recruter une trentaine de CDI en 2018, dont une grande part de commerciaux de terrain.

« Notre réussite (15 % de croissance par an depuis plusieurs années) s'explique en grande partie par cela mais aussi par les liens étroits que nous entretenons avec notre clientèle, constituée de particuliers mais aussi de collectivités. » Jean-David Nussbaumer poursuit : « Nous mettons un point d'honneur à ce que le client soit pleinement satisfait, du produit posé tout d'abord, mais aussi du service rendu, le bouche-à-oreille étant par la suite notre meilleur outil de communication. » Cette gestion d'entreprise dispense ainsi Unaferm de grosses dépenses en matière de communication, privilé-

giant sa présence en local grâce à plusieurs foires annuelles (dont la Foire de Paris) et d'opérations ponctuelles sur son site internet.

L'innovation occupe aussi une place importante dans la stratégie d'Unaferm. Avec 35 brevets déposés et trois certifications Qualibat, l'entreprise propose des produits à la pointe de la technologie (voir encadré). Notons que 50 % de son chiffre d'affaires provient des volets roulants (25 000 unités par an), qu'elle produit dans sa globalité. L'autre partie provient de la menuiserie haut de gamme, que la société conçoit entièrement puis fabrique chez des prestataires extérieurs.

Une recette applicable à LMA

Cette méthode, Jean-David Nussbaumer se réjouit de pouvoir la mettre en œuvre au sein de LMA. « D'un point de vue technique, LMA était déjà une entreprise pérenne, qui ne nous a pas attendus pour innover. Elle a ainsi développé une machine à joindre ainsi qu'un prototype destiné à produire en petites séries des menuiseries cintrées et bombées avec des formes parfaites », précise le dirigeant.

« Nous allons apporter une plus-value surtout au niveau du management et des investissements. Notre service recrutement va être mutualisé pour chapeauter les deux sociétés, ainsi que notre directeur de production, Fabbio



Un exemple de réalisation LMA

Serangeli, qui est avec nous depuis 20 ans », précise le dirigeant. Pour autant, celui-ci ne compte pas tout révolutionner non plus. La marque LMA est bien sûr préservée, ainsi que les salariés. Stéphanie Levieux, la fille de l'ancien président de LMA, dont Jean-David Nussbaumer loue le professionnalisme et la compétence, devient directrice générale au sein d'une entreprise qu'elle connaît bien.

Nouveau bâtiment et investissement dans une ligne de laquage

Côté investissements, un terrain d'un hectare est prêt à accueillir un nouveau bâtiment, qui devrait intégrer l'actuelle ligne de finitions ainsi qu'une nouvelle ligne dédiée au laquage prévue pour ces prochains mois. Au niveau du personnel, le dirigeant souhaite recruter immédiatement pour LMA quatre personnes : une pour le bureau d'études, une pour l'ordonnancement, un assistant général ainsi qu'un commercial pour la région parisienne, qui représente une

grande part de la clientèle de LMA. Jean-David Nussbaumer compte donc se donner les moyens de ses ambitions pour LMA, avec, pourquoi pas, un développement futur vers l'étranger : « depuis quelques années, le "fabriqué en France" revient en force. Ma méthode, qui conjugue les notions de valeurs humaines et de perfectionnisme à une production régionale me semble être la meilleure pour tirer notre épingle du jeu », conclut le dirigeant. ■



L'équipe dirigeante : de gauche à droite, **Romain Scherrer** (directeur commercial associé), **Lionel Tocco** (directeur commercial associé), **Jean-David Nussbaumer** (président), **Jean-Charles Hanser** (DG) et **Olivier Henner** (directeur des opérations associé).

UNAFERM EN NEUF DATES...

- 1969** : Unaferm (Union nationale des artisans de la fermeture) est créée dans les locaux de l'ancienne blanchisserie de Pfastatt par Maurice Heimerdinger.
- 1978** : Unaferm présente une nouveauté : le Toirol : premier volet roulant pour fenêtre de toiture.
- 1987** : Invention de la fenêtre PVC Intro : vitrage auto porteur.
- 1999** : Lancement du 1^{er} volet roulant de fenêtre de toit en motorisation solaire.
- 2001** : Unaferm accède à la plus haute qualification Qualibat Technicité supérieure.
- 2008** : Lancement du premier volet roulant solaire pour fenêtre de façade.
- 2011** : Unaferm établit le record du monde du plus haut volet roulant solaire.
- 2014** : Invention de la fenêtre "Intro+", la "fenêtre PVC du futur"
- 2016** : Unaferm remporte le prix de la vision stratégique

BEWAP

Machines et Services pour les Menuisiers
et les Applicateurs de Peinture

www.bewap.fr

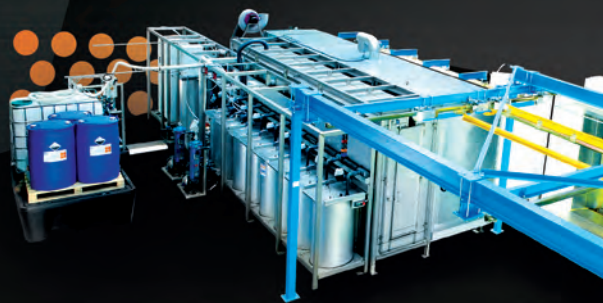


Test d'Endurance
Volet Roulant

www.machinalaquer.com

Conception et Fabrication de Machines à Laquer
pour : Acier / Alu / PVC / Composites

www.machinalaquer.com



14, Boulevard Pierre Renaudet - 65000 TARBES - FRANCE
Tél. : +33 (0)5 62 37 92 25 - Fax : +33 (0)9 55 37 92 25
Port. : +33 (0)6 26 97 05 23 - contact@bewap.fr

Lozère

Lhermet menuiserie change de main

Lhermet menuiserie, basée à Langogne (48), vient de changer de main. Son ancien dirigeant, Louis Lhermet, ayant fait valoir ses droits à la retraite, c'est l'un de ses salariés, Nicolas Négron, qui a repris l'entreprise cet automne. Nicolas Négron travaille depuis 16 ans dans la société, au sein de laquelle il a gravi les échelons. Apprenti à ses débuts, poseur pendant dix ans, puis commercial, il connaît parfaitement les rouages de la menuiserie.

Lhermet menuiserie est une société à taille humaine, dont les 15 salariés produisent un chiffre d'affaires annuel de deux millions d'euros, auprès d'une clientèle à 95 % composée de particuliers, le reste provenant de collectivités locales. Sa zone de chalandise va de Mende (48) au Puy-en-Velay (43) en passant par Aubenas (07) et le plateau ardéchois.

Spécialiste de l'aluminium qui représente 80 % de son CA

Rattachée au réseau Côté Baies, et à son fournisseur Installux, Lhermet menuiserie est un spécialiste de l'aluminium, qui représente 80 % de son chiffre d'affaires : vérandas, portes, fenêtres coulissantes ou oscillo-battantes, mais aussi pergolas, même si la société, qui se trouve dans une zone en altitude (1 000 m), ne se fait guère d'illusions sur le volume de ventes de ce produit.

« Nous sommes satisfaits d'appartenir au réseau Côté Baies », affirme Nicolas Négron. Particulièrement en ce qui concerne les outils de communication que le réseau nous fournit pour des campagnes locales efficaces (offres promotionnelles), mais aussi pour son savoir-faire dans les domaines de la véranda et de la menuiserie aluminium haut de gamme. Nous commençons par exemple la commercia-



lisation du nouveau coulisant grandes dimensions 45TH, agrémenté des solutions de vitrage chauffant Saint-Gobain », poursuit-il.

Une croissance soutenue

Le réseau est à taille humaine puisqu'il compte une petite trentaine d'adhérents, et c'est peut-être le seul bémol que déplore Nicolas Négron : « Il est vrai que de temps en temps, nous aimerions être plus gros pour pouvoir bénéficier de plus de notoriété, par exemple avec des campagnes de communication nationales. Avoir un vrai animateur réseau au plus près de ses adhérents serait un plus aussi », souligne le dirigeant.

Mais Nicolas Négron ne se plaint pas, son entreprise est en croissance, elle a déjà réalisé fin novembre l'équivalent du chiffre d'affaires de l'année 2016. Elle envisage ainsi de recruter prochainement un poseur supplémentaire. Niveau investissements, elle compte faire l'acquisition d'un nouveau palonnier à ventouse. ■



La pergola installée à l'entrée du show-room de l'entreprise.



Nicolas Négron (3^e en partant de la droite) entouré de son équipe



Morbihan

Nouvelle stratégie de marque pour Atlantem

Depuis le rachat en 2009 de la marque Vendôme, Atlantem dispose d'une offre complète d'ouvertures (sous la marque Atlantem), de fermetures et de portails (sous la marque Vendôme), fabriqués en France et adaptables en neuf comme en rénovation.

Offrir une lecture complète du panel de produits proposés

La marque capitalise aujourd'hui sur cette identité multi-spécialiste pour concentrer l'ensemble de ses activités sous une seule marque : Atlantem. Une évolution qui s'illustre visuellement par un nouveau logo offrant une lecture complète du panel de produits proposés. Cette nouvelle stratégie s'appuie sur un constat fort remonté du terrain. « Nous ne pouvons plus aujourd'hui considérer chaque produit comme un élément totalement indépendant, Bruno Cadudal, directeur général d'Atlantem. Lorsqu'un particulier décide de rénover ou d'aménager son habitat, il prend en compte l'ensemble de son cadre de vie, il pense esthétique et confort. Nous nous devons de faciliter le quotidien des professionnels afin de leur permettre de proposer à leurs clients un ensemble de solutions réunies sous un univers et une marque unique », conclut-il.

Le pilotage général de l'entreprise reste identique

Cette réflexion, déjà engagée avec le lancement, en 2014, de collections coordonnées de portes d'entrées, portes de garage et portails afin de créer une homogénéité d'ensemble, se décline donc aujourd'hui sur un plan opérationnel. Elle vise, selon Atlantem, « à faciliter l'activité, la communication et la lecture des artisans. Dans une optique de simplicité et d'efficacité, cette évolution de fond respecte et s'inscrit dans la continuité de fonctionnement des clients ». Le pilotage général de l'entreprise reste en conséquence identique. Notons que l'ensemble de la gestion, hors forces de vente, était déjà réalisé avec une prise en compte globale des activités Atlantem et Vendôme. « Si les deux forces de vente évolueront sous la même marque, chaque attaché technico-commercial continuera à suivre les mêmes clients et sur les mêmes produits », précise-t-on chez Atlantem. ■

GAGGIONE
e-plasticase.com
made in France

Choisissez des outils de communication qui mettent en valeur vos créations

Présentation - Promotion - Protection



Personnalisation intérieure / extérieure



Grand choix de formats et coloris en stock



Mallettes résistantes / durables / lavables

Depuis plus de 50 ans nous accompagnons vos succès !

GAGGIONE sas - Tel : + 33 (0)4 74 76 12 66

3 rue de la Rolland - 01460 MONTREAL LA CLUSE - FRANCE

Wizeo Fermetures

Le cap du 100^e installateur a été franchi

« Plus que jamais notre souhait est d'établir une identité forte et une marque plébiscitée pour sa qualité, ses produits et ses services », explique-t-on chez Wizeo Fermetures. « Nous voulons continuer à développer la convivialité pour que le réseau soit un espace ouvert, où chacun a le plaisir de se retrouver et de partager », poursuit le réseau de Fermetures Loire Ocean dont les temps forts pour 2018 seront une présence plus forte sur le Web et les réseaux sociaux, la restructuration de la gamme Wizeo avec la sortie d'un nouveau catalogue et la convention nationale Installateurs Wizeo en septembre prochain. ■



Partenaire Référence Schüco

Croissance exponentielle pour le réseau en 2017

L'année 2017 est pour le réseau Partenaire Référence Schüco, synonyme d'un réseau fort et engagé. Cette nouvelle dynamique du réseau a permis de recruter 20 nouveaux membres et compte désormais une cinquantaine d'entreprises. Schüco continue son recrutement actif pour atteindre un maillage national, afin de répondre aux nombreuses demandes que la marque reçoit, notamment liés à ses campagnes grand public.

Objectif 100 adhérents d'ici quatre ans

En effet, en 2017, Schüco renforce sa notoriété auprès du grand public avec des campagnes médias nationales et signe son grand retour en télévision.

Cette communication sur le petit écran est soutenue par une campagne sur le Web et les réseaux sociaux. Ce relais se fait également au niveau local chez les partenaires avec une opération promotionnelle "le mois de la fenêtre".

« Plus que de simples membres du réseau, les Partenaires Référence sont des partenaires à part entière qui partagent le projet de développement du groupe. L'objectif à long terme est d'atteindre un réseau de 100 Partenaires Référence d'ici quatre ans », explique Vincent Simorre, responsable du réseau. ■

Fenêtres Lorenove

Objectif 100 Espaces-conseils Lorenove dans cinq ans



Avec 10 agences intégrées et 56 concessionnaires, le réseau Lorenove se porte très bien, et ne cesse de se développer. Au total, ce sont donc 66 showrooms Lorenove répartis dans l'Hexagone, qui sont aujourd'hui prêts à accueillir les particuliers séduits par la marque française spécialisée dans la vente et la pose de fenêtres, portes, volets et autres fermetures.

Avec 10 nouvelles concessions en 2017, l'objectif fixé en début d'année (entre 6 et 12 ouvertures) a donc été atteint. « Nous sommes légitimement ambitieux ! Dans cinq ans, notre objectif est de parvenir à 100 Espaces-Conseils Lorenove. Et cela, même si notre ligne de conduite reste et restera d'avoir une croissance maîtrisée et équilibrée, avec pour priorité de privilégier les recrutements de qualité », explique Pierre Lorillard, directeur de l'enseigne Fenêtres Lorenove. Rhône-Alpes, et notamment Lyon, constitue toujours, pour le réseau, une priorité pour 2018 et cela, même si cette année, la Savoie a

vu l'ouverture de deux concessions. Le Sud-Est et le Nord de la Bretagne restent aussi des territoires privilégiés. Rappelons qu'en 2017, la Bretagne Sud a vu la création de quatre points de vente dans la région Nantaise et d'un pour la ville de Vannes, alors que Poitiers et Angers en ont connu deux.

Une nouvelle ouverture à Dreux

Le dernier-né se nomme "N'Co" et s'est installé à Dreux (Eure-et-Loir), ce secteur à fort potentiel étant jusqu'alors exploité par l'agence de Chartres. Ancien technicien commercial dans le secteur de la menuiserie, Maxime Coulon dirige ce nouveau point de vente Lorenove, ouvert fin octobre. Avant de rejoindre le réseau, il a bénéficié d'une solide formation commerciale accompagnée d'une formation pose à l'École des métiers du groupe Lorillard. Enfin, Maxime Coulon a eu accès à une "immersion réseau" de quatre semaines, dans deux agences intégrées du groupe. L'occasion pour lui d'acquérir le savoir-faire en gestion, commerce et pose des produits Lorenove. ■



Espace Maisons de Lumière By Technal Une 27^e ouverture à Appoigny-Auxerre

Le 16 novembre dernier a été inauguré à Appoigny (89), en périphérie d'Auxerre, un nouvel établissement Maisons de Lumière By Technal. L'occasion pour Patrice Lagoutte, dirigeant d'Alu Bâtiment Concept et Aluminier Agréé Technal, de faire découvrir aux particuliers et professionnels son point de vente dédié aux menuiseries aluminium Technal : fenêtres, baies coulissantes, portes, vérandas, pergolas, portails, garde-corps, volets... Inspiré d'un atelier d'architecte, ce lieu de rencontres, de plus de 200 m², a réuni une centaine de personnes pour son inauguration. Deuxième "Maisons de Lumière" en Bourgogne-Franche-Comté et premier dans le département de l'Yonne, il confirme l'implantation progressive du réseau dans la région et la démarche de proximité de Technal. Il couvre une zone de chalandise de 80 km autour d'Auxerre, Joigny, Sens, Avallon et Clamecy. ■



Terres de Fenêtre

Une nouvelle recrue pour l'animation sud-est de l'enseigne

En juillet dernier, Caroline Leblanc, 37 ans, rejoignait l'équipe d'animation et de développement du réseau Terres de Fenêtre. Animatrice réseau (ex-Menusier Conseil) et technico-commerciale expérimentée dans le secteur du BTP, Caroline Leblanc vient renforcer le dispositif de déploiement de l'enseigne sur la région Sud-Est.

Basée à Montpellier, elle rayonne sur toute la zone sud-est dans l'objectif d'accompagner concrètement les partenaires Terres de Fenêtre dans leur progression et leur développement.

« Bien sûr, je suis en charge sur mon secteur de susciter de nouveaux partenariats avec, à la clé, la signature de nouvelles conventions de partenariats, explique Caroline Leblanc. Mais, comme mes collègues sur les trois autres régions, et sur l'impulsion de notre responsable de réseau Erick Jamier, j'ai surtout pour mission de fédérer les partenaires autour de l'enseigne Terres de Fenêtre et de son état d'esprit », poursuit-elle.

Une stratégie de développement qui s'affirme

Ce recrutement fait écho à la nouvelle stratégie d'animation et de développement initiée par la tête de réseau en 2016. Celle-ci avait consisté à doubler le nombre d'animateurs sur le réseau (quatre animateurs en 2017, contre seulement deux jusqu'à mi-2016), dans le but d'augmenter le nombre de visites



rendues à chaque partenaire, pour en améliorer l'accompagnement.

« J'anime une zone géographique avec un périmètre relativement restreint pour me permettre de bien la couvrir, moyennant un passage régulier (toutes les six semaines) chez chacun de nos partenaires. Cette zone du Sud-Est représente toutefois un très fort potentiel, nous permettant d'entrevoir de rapides ouvertures de points de vente dans les mois à venir », précise Caroline Leblanc.

Un accompagnement dynamique... dans un esprit très convivial

« Mon rôle est de créer la synergie entre les partenaires situés dans mon périmètre d'action et la tête de réseau. C'est aussi d'encourager un développement dynamique du réseau. À ce titre, j'interviens auprès des partenaires pour les aider dans la mise en œuvre d'actions qui permettront d'optimiser leur performance. J'organise des réunions thématiques aussi, pour leur permettre de prendre un peu de hauteur sur leurs problématiques quotidiennes et d'échanger avec les confrères, poursuit-elle. En région, je suis aussi la vigie ; je veille à ce que le concept de la marque et la mise à l'enseigne soient respectés. Je porte aussi une attention particulière aux nouveaux partenaires, que j'accompagne sur un rythme plus dense au moment de l'intégration » conclut Caroline Leblanc. ■

Grosfillex Home

Point de vente nouvelle génération en Côte d'Or

Une nouvelle concession Grosfillex Home a ouvert récemment à Quétigny (21) ce qui porte à trois les points de vente de nouvelle génération dédiés à l'amélioration de l'habitat. 300 m² d'exposition où sont présentés

fenêtres, portes d'entrée, pergolas, stores, portails, clôtures, volets, portes de garage ainsi qu'une offre des produits outdoor et habitat signés Grosfillex Home.

Située au cœur de la zone commerciale, cette enseigne est dirigée par Emmanuel Leudiere, soutenu par une équipe commerciale.

Conçue sur mesure, selon une architecture extérieure parfaitement identifiable et un aménagement intérieur décloisonné, cette nouvelle franchise témoigne du positionnement premium de Grosfillex.

Chaque ouverture d'une nouvelle concession s'accompagne systématiquement d'une solide formation des équipes de vente via la Méthode "Impact" développée par Grosfillex.

« Cette méthode, véritable outil fédérateur, a pour objectif, grâce à un nouveau script commercial, d'innover en matière de vente et est transmise lors des stages de formation », précise-t-on chez Grosfillex. ■



Veranco**Inauguration
du "Club Vendeur
Veranco"**

Le réseau Veranco vient de créer un nouveau "Club Vendeur Veranco". « Il constitue une entité vivante et dynamique, il est important qu'elle soit irriguée par des échanges assurant la communication entre les différents partenaires qui la composent », explique-t-on chez Veranco. Le club concerne tous ceux dont les compétences, l'expérience, répondent aux exigences toujours accrues en termes de développement du fait de l'obsolescence rapide des connaissances.

Ce "Club Vendeur Veranco" a donc pour objectif principal d'échanger entre vendeurs, en compétences, connaissances, expériences réussies et d'apprendre du voisin, afin de développer ses performances individuelles.

Veranco a invité, les 12 et 13 décembre derniers, un club de vendeurs du réseau Veranco au Best Western Hôtel L'orée près de Paris. Après un dîner, le réseau avait organisé une soirée surprise "casino". Le gagnant à la roulette a reçu une boîte de chocolats belges personnalisée Veranco. Le lendemain a été organisée une journée d'échanges entre tous les participants. ■

**Décostory****Prochaine Assemblée
générale au Mexique**

Décostory poursuit ses efforts en matière de diversité des outils de communication proposés à ses adhérents tant avec le print que le digital. Récemment, le groupement a relooké son site internet ainsi que celui de tous les adhérents et a réactualisé sa page Facebook. Afin de renforcer sa notoriété, le réseau a créé également un blog, alimenté par les adhérents, contenant un grand nombre d'informations sur les produits des fournisseurs référencés et sur l'actualité du secteur. La création d'une chaîne Youtube a également vu le jour au mois de juin dernier. Différentes vidéos y sont disponibles, réalisées par le réseau et les adhérents.

Le développement de la communication digital va se poursuivre dans les mois à venir avec plusieurs projets qui vont être soumis à l'ensemble des adhérents lors des prochaines réunions d'information, notamment en janvier au cours de la prochaine Assemblée Générale qui aura lieu cette année au Mexique.

**Présent sur les salons
Aquibat, Artibat et Equipbaie**

« Rester présent sur le numérique est capital, mais le réseau ne laisse pas pour autant de côté sa notoriété », explique-t-on chez Décostory. En effet, il sera présent sur le Salon Aquibat, d'Artibat et bien sûr d'Equipbaie en novembre 2018. Mais la communication n'est pas le seul axe de développement et d'innovation du réseau, la commission Domotique créée récemment a permis de mettre en place des formations personnalisées pour tous les adhérents, réalisées tous les ans

régionalement en partenariat avec Somfy, pour sensibiliser au marché de la domotique en pleine évolution et permettre en outre d'inclure cette expertise en tant que force de vente.

Les achats sont aussi une priorité pour Décostory qui veut proposer, à ses adhérents, des fournisseurs fiables dont les propositions commerciales sont régulièrement étudiées avec la commission Achats. Cette année, la commission a référencé quatre fournisseurs : Coublanc, pour sa pergola bioclimatique Tremco Illbruck pour ses solutions d'étanchéité et de collage, Gennius, pour les pergolas toiles et Skylux pour les couvertures rigides. Cette commission a organisé, comme tous les ans, des visites d'usine ; cette année, les adhérents ont pu découvrir BFT et KE France en Italie et profiter de ce moment privilégié pour échanger et partager leur expérience, ce qui fait également la force du réseau.

**Nouveaux locaux
en Seine et Marne**

Décostory termine l'année en beauté avec l'inauguration au mois de novembre de ses nouveaux locaux à Bussy-Saint-Georges en Seine-et-Marne (lire également Verre & Protections n°101, page 18). Une journée qui a commencé avec un shooting photo afin de mettre à jour l'ensemble du trombinoscope du réseau. Puis un buffet a rassemblé l'ensemble des adhérents qui s'est prolongé par un après-midi de travail autour du thème de la communication pour se finir par un dîner dans une ambiance conviviale. ■

Tryba

Lancement d'un nouveau concept d'Espace Conseil



Tryba a créé un nouveau concept d'Espace Conseil, lancé en novembre dernier, revisitant le parcours client pour mieux y intégrer la notion de projet et le rendre plus inspirant. Les outils digitaux qui permettent au client de concevoir son projet sur-mesure et de toucher aux multiples possibilités de la gamme la plus large du marché y tiennent une place de choix. Notamment, l'outil TV porte permet de découvrir l'ensemble des 120 portes d'entrée de la gamme Tryba, et le configurateur multi-produit permet de projeter son choix de menuiseries directement sur sa maison.

Au total, une vingtaine d'Espaces Conseil ont ainsi déployé ce nouveau concept depuis novembre. De plus, sur les 310 points de vente du réseau, 45 projets de rénovation sont déjà en cours. En 2018, ce seront plus de 20 Espaces Conseil qui devraient voir le jour sur toute la France.

2018 : objectif de 20 ouvertures et rénovations de près de 50 Espaces Conseil

2018 s'annonce très positif avec un objectif de 20 ouvertures et la rénovation de près de 50 Espaces Conseil du réseau.

Rappelons qu'en 2017, Tryba avait ouvert 12 nouveaux points de vente dont six magasins à : Clisson (44), Rennes (35), Châtenoy-en-Bresse (71), Niort (79), Marmande (47) et Saint-Dié-des-Vosges (88). Six maga-

sins secondaires (rattachés à des concessions déjà en place) avaient également ouvert leurs portes : Ploërmel (56), Saint-Jean-de-Luz (64), Roye (80), Colombes (92), Créteil (94) et Vitry-sur-Seine (94). Le réseau continue dans sa dynamique d'expansion, avec le projet d'avoir 400 points de vente en France d'ici cinq ans.

En Hauts-de-France, la marque ambitionne de s'implanter à Dunkerque (59), Douai (59), Roncq (59), Lens (62), Liévin (62), Amiens (80) et Abbeville (80).

Dans l'Ouest de la France, ce sont les zones de Bayeux (14), Cherbourg (50), Pontivy (56), Dieppe (76), Mont-Saint-Aignan (76), Rouen (76), Yvetot (76) et Vernon (27) qui sont particulièrement visées.

Dans le Sud-Ouest et le Grand-Sud, Cannes (06), Marseille (13), Cahors (46), Figeac (46), Villeneuve-sur-Lot (47) et Tarbes (65) font partie des secteurs prioritaires.

Dans le Centre de la France, Tryba envisage de s'implanter à Loches (37), Chinon (37), Bressuire (79), Poitiers (86) ou Châtellerauld (86).

Dans l'Est et la région Auvergne Rhône-Alpes, la marque veut accentuer sa présence à Montluçon (03), Aurillac (15), Lons-le-Saunier (39), aux Rousses (39), à Roanne (42), à Dijon (71), à Avallon (89) ainsi qu'à Chaumont (52), Briey (54) et Château-Salins (57).

Enfin, en Ile-de-France, Tryba envisage des ouvertures à Saint-Denis (93) et Pantin (93). ■

Menuisiers Certifiés Profils Systèmes

Les projets pour le réseau en 2018

Le réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes Nouvelle va bénéficier d'une campagne de sponsoring TV sur la chaîne M6 dans les émissions *Capital* et *Zone Interdite* du 11 février prochain jusqu'au 11 mars, le dimanche vers 20h50, soit 65 présences sur cinq semaines. *Capital* rassemble 3,2 millions de téléspectateurs et *Zone Interdite*, 3,4 millions.



Une nouvelle plateforme marketing est lancée pour décliner en local les actions prévues pour mars 2018. Au programme : marketing relationnel et gestion des campagnes en local par SMS, courriers, imprimés publicitaires, E-mailings, documentations, Web bannières, post-réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Pinterest...

Une nouvelle stratégie de lead management est mise en dès janvier 2018 avec pour objectifs : mieux qualifier les contacts via plateforme téléphonique, optimiser la mise en relation dans un délai court, mesurer le niveau de satisfaction des consommateurs suite à leur demande et partager les informations pour mobiliser l'ensemble des acteurs.

Rappelons que cette année à nouveau sera organisé le traditionnel Challenge Photo parrainé par Akzo Nobel avec cinq catégories : fenêtres / baies, portails / clôtures / volets / garde-corps / barrières de piscine, vérandas, façade, tertiaire et toitures, BSO et Pergolas.

Une convention sera également organisée à San Sébastian et Biarritz au Pays Basque en mai... Le réseau participera ensuite au Salon EquipBaie avec une soirée exclusive Menuisier Certifié le 20 novembre et une soirée Prescription le 21 novembre à Paris. ■

Grandeur Nature Véranda et Habitat

Philippe Leire nouveau responsable de réseau

Grandeur Nature Véranda et Habitat vient d'annoncer la nomination de son nouveau responsable de réseau : Philippe Leire. À ce titre, il pilotera les animateurs réseau et aura en charge la fédération des 51 points de vente dès le 2 janvier 2018. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Philippe Leire a pour challenge de poursuivre la politique de modernisation et d'harmonisation des magasins, d'élargir le maillage national à 100 points de vente d'ici 2020, et d'intensifier la qualité des services proposés. Ce dernier devra continuer à promouvoir le modèle Grandeur Nature, tout en poussant la stratégie d'innovations et l'orientation vers une politique d'expérience clients avec des showrooms immersifs et riches de sens. Philippe Leire, passionné par son métier, est un manager confirmé à plusieurs casquettes : pilotage d'entreprise, management, commercial et bon état d'esprit. « C'est donc tout naturellement, qu'il a accepté de relever le défi Grandeur Nature ! », se réjouit le réseau.

Succès pour le nouveau positionnement du réseau

Dans un contexte de forte croissance, c'est en ce début d'année que le réseau Grandeur Nature a annoncé sa nouvelle stratégie de marque avec l'ouverture du réseau à tous les produits de l'habitat : portes, fenêtres, portails, etc. « Ce nouveau positionnement correspond aux attentes du marché et est plébiscité par les clients Sepalumic, fabricant installateurs, de longue date », explique-t-on chez Grandeur

Nature. Pour preuve, depuis septembre, quatre comptes importants ont été séduits par le réseau. « Des clients fidèles et historiques qui ont immédiatement compris l'intérêt d'adhérer au réseau pour développer leur chiffre d'affaires et leur rentabilité ». Ces nouvelles ouvertures portent à 51 le nombre de points de vente et renforcent la présence du réseau au national (avec trois nouveaux départements couverts).

Une campagne de communication "véranda" dès ce mois de janvier

En plus des campagnes de communication nationales qui rythment la saisonnalité en point de vente, Grandeur Nature prend la part belle dans les médias. Une communication de grande envergure destinée aux particuliers a été menée : campagne radio sur Europe 1, annonces presse dans les magazines haut de gamme de décoration et promotion digitale sur les réseaux sociaux.

En parallèle, un investissement impactant a été réalisé dans la presse professionnelle : Verre & Protections Mag, V&MA et l'Écho de la Baie. Toutes ces actions institutionnelles et opérationnelles sont un gage de notoriété et de visibilité pour le particulier et le professionnel.

Prochaine en date, la campagne véranda dès le mois de janvier 2018 dans tous les points de vente et sur le Web. Cette nouvelle campagne institutionnelle renforce le positionnement du réseau sur son domaine de prédilection historique : la véranda.

Cette opération a pour objectif d'ancrer la marque dans l'esprit des consommateurs comme un gage de qualité et d'excellence.

Grandeur Nature lance ainsi un plan marketing opérationnel chez tous les membres ainsi qu'une campagne de grande envergure sur les réseaux sociaux, dotée d'une nouvelle signature : "Quel est



vos style ?". À travers ce message, Grandeur Nature a opté pour une approche centrée client ou comment coller à la personnalité de l'utilisateur final. La projection d'une véranda sur un style d'habitation vient appuyer cette promesse. L'élément différenciant de cette campagne est la théâtralisation du reflet de la personnalité du client avec le bénéfice produit.

« Tous les voyants sont donc au vert pour cette nouvelle année 2018 : renforcement du nombre de points de vente, développement de nouveaux produits, politique digitale et cross canal renforcés et surtout des liens plus forts tissés avec nos partenaires de longue date » se félicite-t-on chez Grandeur Nature.

De nombreux axes de travail sont d'ores et déjà programmés pour 2018 : satisfaction client, refonte de l'axe créatif et toujours une exigence permanente de la qualité des services proposés aux membres. ■



Finstral Professionnel Agréé

Nouveau modèle de partenariat pour les distributeurs

Après deux ans de réflexion sur sa stratégie de marque, Finstral met en place un tout nouveau cadre de développement qui s'étend de la recherche produit à la relation commerciale en passant par marketing. « Sur un marché extrêmement concurrentiel, il ne reste aujourd'hui que deux attitudes possibles : mieux ou moins cher. Finstral a choisi de faire mieux que ses concurrents », explique Nicolas Laurent, responsable du réseau.

Pour ce faire, Finstral a développé un modèle de partenariat pour ses distributeurs, bâti sur quatre piliers clés :

- Le showroom professionnel destiné à inspirer et susciter l'enthousiasme des nouveaux clients. Au sein d'un espace dédié aux produits Finstral – le Studio partenaire –, de nombreuses fenêtres et portes installées dans des portiques de qualité présentent différents aspects de la large gamme. Un système de signalétique explique de manière claire les spécificités de chaque élément. Au centre du Studio, quatre tables de démonstration, permettent d'expliquer la fenêtre de manière conviviale en suivant les quatre étapes du guide Finstral : l'extérieur, le milieu, l'intérieur, tout autour.
- Des campagnes marketing ciblées comparables à celles d'une franchise mais sans engagement. Ce module marketing offre un pack complet et pointu de soutien de l'activité : annonce presse, concept d'événementiels, parrainage, outils numé-



riques et ciblés, formation, etc. Là encore, le moindre détail a été étudié pour une action simple, facile à mettre en œuvre et peu coûteuse. Dans cet esprit, Finstral propose en exclusivité le coffret Check-up fenêtre, un outil ingénieux permettant à chacun de faire le bilan de ses propres fenêtres.

- La qualité de pose soutenue par Finstral grâce à des formations régulières dont certaines sont organisées en partenariat avec le CSTB. Une certification de la pose des partenaires-distributeurs est également en cours de mise en place.

- La gestion optimale des points de contacts avec la clientèle, du premier contact au service après-vente. Formations et outils pratiques permettent au partenaire Finstral d'appréhender et d'optimiser le parcours d'achat de son client, pour aller vers une maîtrise complète de la démarche commerciale. ■



OuvertureS

Un congrès à Evian pour les 20 ans du réseau

Le congrès annuel OuvertureS 2018 se déroulera sur les bords du lac d'Evian et aura une résonance particulière puisque cette année il marque les 20 ans du réseau OuvertureS. Les participants se retrouvent dès le mois de janvier à l'hôtel Hilton d'Evian. « C'est une occasion de rassembler tous les adhérents du réseau afin de faire le bilan de l'année écoulée et de se tourner vers l'avenir, explique Aurélie Dutoit, animatrice réseau. Événement le plus important de l'année, il illustre à lui seul le dynamisme du réseau, de par la participation de l'ensemble des adhérents, mais aussi par la richesse de son contenu en terme de nouveautés produits : une nouvelle gamme de portes d'entrée, une nouvelle gamme PVC... mais pas seulement. En effet, nous dévoilerons nos opérations nationales qui vont rythmer l'année 2018 avec des plans médias renforcés, de nouveaux outils... ». ■

Expert Conseil FenêtréA

Digital et papier pour la communication 2018

Le réseau Expert Conseil FenêtréA a mis en ligne, le 14 décembre dernier, son nouveau site Internet Expert Conseil FenêtréA. Ce lancement a été accompagné de la sortie du nouveau catalogue de 148 pages.

De plus, le réseau annonce que sa prochaine convention se tiendra en Corse les 25 et 26 mai 2018. ■



Repar'stores

Quatre nouveaux franchisés

Repar'stores agrandit son réseau grâce à la venue de quatre nouveaux franchisés sur de nouveaux territoires : Quimperlé – Concarneau (26), Halluin (59), Hazebrouck (59) et Pontoise (95).

Après une formation d'une durée de six semaines à Saint Jean de Védas (34) au siège de l'entreprise qui leur a permis d'apprendre le savoir-faire technique indispensable et les fondamentaux commerciaux et administratifs pour bien démarrer leur activité et la pérenniser, les franchisés se sont lancés le 18 décembre dernier. ■

Fabrice Guillas – 48 ans. Secteurs d'intervention : Quimperlé – Concarneau
C'est par le biais d'un autre franchisé et après de nombreuses recherches sur internet qu'il a été séduit par le domaine d'intervention, les compétences manuelles, les qualités relationnelles mais aussi l'ambiance familiale qui règne chez Repar'stores. « J'avais très envie de devenir indépendant tout en profitant d'un accompagnement sérieux tant au niveau technique qu'administratif. Repar'stores m'offre cette assurance, c'est donc plus facile de me lancer ! ».

Thomas Fourmestraux – 36 ans. Secteur d'intervention : Halluin
Après 17 ans comme cuisinier traiteur, l'envie de faire autre chose et de donner un nouveau tournant à sa carrière commence à faire son chemin. Son goût pour le bricolage et la volonté de devenir son propre patron, le dirigent naturellement vers Repar'stores. « La philosophie de Repar'stores me ressemble. En effet, j'aime pouvoir réparer avant de remplacer pour éviter une consommation abusive. Avec Repar'stores, je me sens accompagné. Je vais pouvoir démarrer une nouvelle activité en bénéficiant de la force, de l'image de la marque et de la notoriété du réseau ».

Ludovic Leroy – 37 ans. Secteur d'intervention : Hazebrouck
Dans la vente d'électroménager pendant 17 ans dont 12 ans en tant que responsable de magasin, il cherche aujourd'hui à se reconvertir dans un métier de terrain et à devenir son propre patron. Ses compétences en gestion et en management sont un vrai plus pour l'aider à se lancer. « Véritable bricoleur dans l'âme, je souhaitais joindre l'utile à l'agréable. Ne venant absolument pas du secteur du bâtiment, je recherchais une entreprise dynamique qui pourrait m'accompagner dans cette nouvelle aventure et me faire bénéficier d'un vrai savoir-faire. Repar'stores a su répondre à mes attentes ! ».

Tanguy Franck – 26 ans. Secteur d'intervention : Pontoise
Ancien pompier de Paris, il a souhaité lancer sa propre activité. Au moment de choisir une franchise, le réseau jeune et dynamique de Repar'stores et sa position de leader se sont imposés. « Le fait de pouvoir m'appuyer sur une entreprise de très bonne réputation, bien établie et bien structurée tant dans l'accompagnement, la communication et la logistique m'ont permis de me lancer dans cette aventure plus sereinement ».

Stores de France

Nouveaux concessionnaires pour le réseau

«**2017** aura été une excellente année pour le réseau », se félicite Jean-Marc Désert, fondateur et dirigeant de Stores de France. Elle se termine avec une forte actualité marquée notamment par l'arrivée de quatre nouveaux adhérents : Robin Nicot au Havre (76), Mous Chatty à Rouen (76), Laurent & Christelle Chatard à Périgueux (24) et Frédéric Hugon à Grasse (06). À 37 ans, après 12 ans de pose en menuiserie et rénovation, ce dernier, diplômé en électrotechnique a choisi de se tourner vers le monde du store : « J'avais envie d'arrêter la menuiserie et me spécialiser. Sontanément je me suis tourné vers l'activité du store dont l'activité présentait des similitudes avec la mienne. Stores de France m'a tout de suite fait bonne impression et me paraissait être la franchise plus sérieuse », explique-t-il. Depuis le démarrage de son activité en mars dernier, Frédéric Hugon a réalisé une centaine de chantiers et fait actuellement des démarches afin d'agrandir son secteur d'exploitation. Côté perspectives, 2018 laisse entrevoir l'accélération de l'expansion du réseau avec des projets de nouveaux concessionnaires ainsi que l'agrandissement de secteurs actuels souhaité par plusieurs concessionnaires. Des discussions sont



Jean-Marc Désert

en cours sur des projets d'implantation à Montpellier (34), Annecy (74), Versailles (78) et Boulogne-Billancourt (92).

Distinction "Meilleure enseigne qualité de service 2018" décernée par le magazine Capital

Autre temps fort de l'année, la récente distinction reçue par Stores de France "Meilleure enseigne qualité de service 2018" décernée par le magazine Capital.

En novembre dernier, Capital a publié le palmarès des meilleures enseignes en France suite à une grande enquête en ligne réalisée de façon anonyme auprès de 20 000 consommateurs. Parmi elles, figure Stores de France. À cette occasion, plus de 2000 enseignes sur 184 secteurs d'activité ont été classées selon trois critères de notation : la volonté de recommander l'enseigne, l'attention portée au client et la qualité de l'information, niveau d'expertise des enseignes. « Cette distinction offre à Stores de France une formidable occasion de se démarquer et de promouvoir positivement la marque auprès de ses clients et prospects, » affirme Jean-Marc Désert. Rappelons que l'enseigne, créée en 2002, a fêté ses 15 ans en octobre dernier, le réseau quant à lui fêtera ses dix ans en 2019. ■

Komilfo

Cinq nouveaux adhérents

Le réseau Komilfo vient de bénéficier de l'arrivée de cinq nouveaux adhérents. « Leur choix s'est fait sur les services apportés par le réseau : un large référencement produit, un concept de magasin différenciant, une politique dynamique de communication et des innovations à l'image du nouveau service de réparation et dépannage Kidepann.fr » se félicite-t-on chez Komilfo.

Ces nouveaux adhérents sont :

- La Compagnie du Store : deux points de vente (un à Saint-Laurent-du-Var et un à Nice (06)).
- La Sarl Villenave, implantée dans les Landes depuis 2003.
- La Menuiserie Roy, basée à Avernès (95)
- Genies, implanté sur la commune de Monéteau (89).
- AJM, basé en Vendée à Coex. ■

Glastetik

Glastetik Roadshow : le réseau organise son "Tour de France" en 2018

Le réseau Glastetik a exposé son savoir-faire et sa dynamique sur le salon Idéobain du 6 au 10 novembre dernier. Les visiteurs ont découvert sur le stand du réseau, l'expertise des artisans qui bénéficient en plus de l'offre des verres décoratifs AGC, d'une palette de services et d'outils : showrooms, brochures, conseils dans le choix des produits et des solutions, accompagnement lors du choix des vitrages et conseils pour la pose... À cette occasion, il a été annoncé qu'en mars prochain, le réseau Glastetik allait organiser son "Tour de France" chez ses distributeurs, spécialistes du verre de décoration afin de présenter ses collections Design, Tendances et Classique.

Au programme, des démonstrations d'installation de verre laqué en revêtement mural pour compléter le savoir-faire des installateurs intéressés par la diversification de leurs activités



Jonathan Metz, dirigeant de Verrissima, nouvel adhérent Glastetik

mais aussi des échanges sur toutes les questions d'ordre technique concernant la sécurisation des panneaux de verre, leur résistance, les différentes techniques de pose, le perçage, le

façonnage, les normes et classements feu ou COV, l'entretien...

Les installateurs intéressés pouvaient d'ailleurs s'inscrire sur le stand Glastetik d'Idéobain afin de recevoir gratuitement leur invitation et les informations pratiques sur ce Roadshow. Précisons enfin que ce Tour de France se destina aussi aux architectes, architectes d'intérieur et décorateurs qui pourront entre autres emporter des échantillons de verre mats, brillants, transparents, translucides ou opaques ainsi que des brochures présentant des exemples d'utilisation dans les espaces publics ou privés. Enfin, l'ensemble des adhérents Glastetik s'est réuni à Strasbourg les 7 et 8 décembre derniers. L'occasion de fêter dans l'atmosphère du marché de Noël le 5^e anniversaire du réseau qui vient justement d'accueillir un nouvel adhérent alsacien : l'entreprise Verrissima, basée à Wisches (67). ■

Caséo

Une progression portée par le neuf

L'année 2017 pour Caséo a été marquée par une progression des ventes de 15 % à surface constante, et de 18 % en incluant les ouvertures de l'année (Fleurey-sur-Ouche, Mont-de-Marsan, Moulins, Montluçon)

Cette progression est portée à la fois par le marché de la rénovation, qui reste très soutenu, mais surtout par la reprise du marché de la construction neuve.

La stratégie mise en place par l'enseigne sur ce marché de la construction neuve porte ses fruits, et l'accompagnement par la centrale sur le terrain auprès des magasins a permis de prendre des parts de marché aux acteurs traditionnels de ce marché.

Côté développement les ouvertures de Fleurey-sur-Ouche près de Dijon (notre photo), Mont-de-Marsan, Moulins et Montluçon ont permis d'accroître le nombre de magasins à 79 unités.

Des perspectives encourageantes

En 2018, plusieurs magasins sont déjà programmés en ouverture : Valenciennes (59), Louhans (39), et Saint-Yrieix-la-Perche (87) permettront de passer le cap des 80 points de vente.

Des adhésions sont aussi en cours de discussion et plusieurs

indépendants devraient rejoindre l'enseigne dans le courant de l'année.

« La diminution du CITE, et sa probable disparition qui devrait entraîner un léger ralentissement du marché de la rénovation devrait être compensées par le dynamisme du marché de la construction neuve. Les mises en chantier progressant toujours, les prises de commandes sur l'année suivront cette hausse », explique Guillaume Vandeville, responsable du développement et de l'animation réseau de Caséo. ■



Magasin de Dijon

Solabaie

Une convention 2017 sous le signe de la croissance

Le vendredi 1^{er} décembre dernier, Solabaie organisait à la Chapelle-sur-Erdre près de Nantes (44) sa convention 2017. Près de 110 membres du réseau d'Atlantem ont ainsi participé à cette manifestation dont une trentaine de nouveaux adhérents sur les 40 entreprises qui ont rejoint Solabaie en 2017 (voir la liste de ces nouveaux entrants ci-après).

Le nouveau système de partenariat

Après avoir souhaité la bienvenue aux adhérents, Patrick Sage, directeur du réseau Solabaie, est rentré dans le vif du sujet en faisant référence au nouveau système de partenariat qui avait été proposé, lors de la Convention 2016 à Lyon. Ce nouveau système de partenariat propose trois niveaux symbolisés par des Phares (1 phare pour simplement découvrir le concept Solabaie, 2 phares pour "prendre les couleurs" du réseau et 3 phares pour un partenariat exclusif avec Solabaie).

Pour Patrick Sage, le constat est positif, non seulement ce nouveau système a été adopté par la quasi-totalité des adhérents de Solabaie mais il a, en plus, permis au réseau d'augmenter l'efficacité de son recrutement et a, selon lui « sans nul doute facilité la décision d'un bon nombre de nos plus récents adhérents ».

Une année 2017 en tous points exceptionnelle pour le réseau avec une croissance de 30 %

Autre sujet de satisfaction pour Patrick Sage, les bons résultats du réseau. « Ils sont excellents, s'est-il réjoui, ils sont tellement bons, précise-t-il que l'accroissement de cette activité a parfois entraîné quelques "surchauffes". »



« Outre la bonne conjoncture, précise Patrick Sage, les tergiversations autour du CITE ont accru subitement les commandes avec les habituelles tensions tant du côté du client final, de nos installateurs et bien entendu du fabricant. Cela nous oblige, et c'est aussi le rôle d'une convention comme celle-ci, à plus échanger ensemble sur ces problématiques ». Et les chiffres de l'année 2017 viennent illustrer les propos du patron de Solabaie. « Nous avons quasiment doublé nos commandes de menuiseries lors de notre traditionnelle opération commerciale de rentrée, précise Patrick Sage. Et il est clair que cette hausse s'est également faite en partie sur une prise de parts de marché de Solabaie sur d'autres réseaux confrères ».

S'en ressentent logiquement les chiffres du réseau puisque sur l'année écoulée, le chiffre d'affaires du réseau (ventes d'Atlantem aux installateurs de Solabaie) est passé d'un peu moins de 14 millions d'euros en 2016 à près de 18 millions d'euros pour cette année 2017, soit une croissance d'environ 30 %. « Ces quatre millions d'euros réalisés en plus, cela correspond à près de 25 emplois spécialement créés dans nos usines et nos services pour faire face à cet accroissement de nos ventes communes », ajoute Patrick Sage.

Côté produits et matériaux, c'est l'hybride+alu (gamme SO) qui a connu, en 2017, la plus forte évolution chez Solabaie, suivi du portail à égalité avec le volet roulant, de la porte de garage de la porte d'entrée, du bois et du PVC.

2018 sera une année "SO"

Éric Brun, directeur marketing d'Atlantem a, de son côté, présenté au réseau, les nouveaux produits que le menuisier industriel lance sur le marché.

Ainsi, les participants ont pu découvrir le futur coulissant hybride SO qui sera lancé sur le marché en septembre 2018 (deux vantaux-deux rails) et qui viendra compléter les modèles à frappe de cette gamme SO. « Nous allons donc dérouler, pour ce nouveau coulissant, la logique qui nous avait conduits à concevoir notre frappe, explique Éric Brun, partant du principe que c'est la fonction visée qui indique l'usage des matériaux utilisés. Donc, poursuit-il, nous allons



De gauche à droite : **Éric Brun**, directeur marketing d'Atlantem, **Patrick Sage**, directeur du réseau Solabaie, **Vincent Bernier**, directeur industriel d'Atlantem, et **Bruno Cadudal**, président d'Atlantem Industries.

sortir un produit très innovant et performant mais qui restera dans nos gammes de prix ».

Vastes investissements productifs

Vincent Bernier, directeur industriel d'Atlantem, a, de son côté présenté l'important projet mené par Atlantem sur le site de Saint Sauveur-des-Landes, proche de Fougères (35), (lire également Verre & Protections n°99, page 82). D'une superficie de 15 000 m², il représente un investissement de 20 millions d'euros, (bâtiment et équipements industriels) et devrait commencer à sortir de terre en juin prochain pour une mise en service mi-2019. Une fois l'usine terminée, la montée en charge se fera progressivement et le site devrait employer jusqu'à 150 personnes.

Vincent Bernier a également présenté les futurs aménagements de l'usine de menuiseries bois de Cholet, qui va transférer toute son activité de son ancien bâtiment vers un nouveau de manière à accroître les performances de la production de menuiseries bois. Ce projet sera totalement achevé début 2019 avec notamment un investissement dans la capacité de teinte des produits qui va être doublée grâce à deux nouvelles chaînes robotisées de laquage couleurs implantées sur le site choletais d'Atlantem.

Le troisième projet industriel présenté par Vincent Bernier concerne l'activité PVC du groupe avec le projet "Pontivy 2020". « Nous allons réaliser d'importants investissements, avec notamment l'implantation d'un transstockeur dans un bâtiment entièrement rénové (salles de formations, showroom, regroupement des services, etc.) et qui devrait d'ici deux ans produire environ 350 menuiseries PVC par jour ».

Une stratégie de communication axée sur les chaînes d'infos TV

La communication, un aspect important de la vie d'un réseau, a été abordée par Caroline Jegado, chargée de communication de Solabaie. « Notre "plan commercial 2018" a été établi à la suite de réunions de notre commission communication qui se réunit deux fois par an, explique Caroline Jegado. Il faut dire que prévoir une stratégie de communication pour l'année prochaine alors que tant



Caroline Jegado,
chargée de
communication
de Solabaie

d'incertitudes pesaient alors sur l'avenir du CITE n'a pas été une tâche facile puisque nous avons dû travailler sur plusieurs scénarii possibles selon ce que pourraient devenir le crédit d'impôt, sa suppression, son aménagement ou son maintien. Nous allons, en premier lieu, passer de deux opérations commerciales annuelles à trois, précise-t-elle, et concentrer nos moyens en période forte et particulièrement sur les opérations de fenêtres ».

Ainsi, dès janvier, Solabaie va aller à la rencontre des "déshérités du CITE" au travers d'une vaste campagne intitulée "Solabaie prolonge le crédit d'impôt à 30 %". Elle se fera au travers de 307 spots BFM-TV (18 spots par jour entre le 1^{er} et le 7 janvier 2018, puis 13 spots par jour entre le 8 et le 21 janvier 2018), 210 spots sur LCI et 210 spots sur CNews. « Nous allons accompagner cette campagne TV par des actions sur le Web, poursuit Caroline Jegado, afin de capter de nouveaux contacts de personnes souhaitant remplacer leurs fenêtres via des achats de mots-clés et de contacts géolocalisés autour des points de vente des adhérents de Solabaie. »

Une seconde campagne sera également menée au printemps (du 7 mars au 4 avril 2018) en s'appuyant sur la valeur ajoutée du "vitrage Solabaie triple-avantage" (44.2/16/4) qui devrait, selon Solabaie, aider à convertir les devis en commandes. Une campagne qui sera accompagnée d'actions internet en partenariat avec la société Mediaveille. ■

LES "NOUVEAUX ENTRANTS" DE 2017

A.M.V. Artisan Menuiserie Vêranda - 53500 Ernee, **ACME** - 77124 Villenoy, **ADECI** - 85250 Chavagne en Paillers, **Afh Menuiserie** - 32600 Clermont Saves, **Alpes Boraso Alu** - 05300 Larnage-Monteglin, **Arzur Menuiseries Bois** - 29880 Plougerneau, **Asselin Père et Fils** - 50160 Saint Armand, **Atelier Michel Sarl** - 49100 Angers, **Atem +** - 76300 Sotteville les Rouen, **Bat'innov** - 87220 Boisseuil, **Bouan Menuiserie** - 22130 Plancoet, **Caux Fermetures - Solabaie Oceane** - Cote Fleurie 76600 - Le Havre, **Delaunay Production / AMDP** - 22250 Broons, **Desailly Julien** - 02720 Homblières, **EMCG - Solabaie Chateaubriant** - 44110 Chateaubriant, **Espace Fabriq'Alu** - 44470 Carquefou, **FB2I - Solabaie Cote Fleurie** - 14390 Cabourg, **Fermetures et Menuiserie Charolaise** - 71120 Charolles, **GBR Menuiseries** - 31140 Launaguet, **Hemco Sarl** - 45380 La Chapelle Saint Mesmin, **JV Alu Concept** - 66200 Alenya, **Label Vêranda** - 83490 Le Muy, **Menuiserie Dignoise Ets Liance** - 04510 Le Chauffaut Saint Jurson, **Ozen Menuiserie** - 50200 Gratot, **Samat Christophe** - 04200 Aubignosc, **Sarl Tessier** - 35137 Bedee, **Stephan Menuiserie** - 29810 Plouarzel, **Thierry Roussel** - 81200 Mazamet, **Turpain Joackim** - 16100 Saint Laurent de Cognac, **Aaim'Alu** - 42110 Feurs, **Cimes Ouvertures** - 05100 Briançon, **CN Fermeture** - 01190 Saint-Benigne, **Dezideo** - 45170 Neuville aux Bois, **Fermetures du Haut Nivernais** - 58500 Clamecy, **Giraud Menuiserie** - 42480 La Fouillouse, **Menuiserie des Alpes** - 74210 Faverges, **Sat'elite Habitat** - 71680 Crêches sur Saône, **Tellier Laurent - Telelec** - 60860 St Omer en Chaussée, **Tri's Renov Menuiseries - Solabaie Apt** - 84400 Apt.



Bruno Cadudal, président d'Atlantem Industries, accueille les nouveaux entrants



Le succès de la première édition vient pérenniser le concours !

La cérémonie de remise des trophées du Grand Prix des Réseaux Verre & Protections 2017 a fait salle comble le 9 novembre dernier à l'espace conférence du Hall 5 de Batimat. Plébiscitée par les candidats participants pour son rythme et sa convivialité, cette cérémonie est venue couronner le succès de cette initiative qui a su gagner sa légitimité dès sa 1^{re} édition, que ce soit en termes d'organisation, de capacité à mobiliser les acteurs de la filière autour de l'événement, de créer de la motivation au sein des réseaux.

« Lorsque nous avons lancé cette idée et travaillé sur ce projet en tout début d'année, nous n'imaginions pas que, dix mois plus tard, nous aurions 51 candidatures concourant aux huit prix du concours, se réjouit Frédéric Taddeï, directeur du magazine Verre & Protections. Je peux vous assurer que la qualité et l'exhaustivité des dossiers n'ont pas rendu la tâche facile à notre jury ».



L'espace conférence du Hall 5 de Batimat a fait salle comble.

Les lauréats de l'édition 2017

Un jury ouvert et éclectique

Le jury de cette première édition a été voulu ouvert et éclectique. « Ne pas rester entre professionnels du secteur mais au contraire faire appel à des regards extérieurs, tel était notre souhait, » précise-t-on chez Verre & Protections.

Ce jury était composé de :

- **Olivia Leroux**, rédactrice en chef adjointe de Franchise Magazine
- **Agnès Heudron**, directrice associée de l'agence de relations presse Infinités
- **Jean-Luc Marchand**, délégué général du SNFA
- **Guillaume Loizeaud**, directeur de la division construction de Reed Expositions
- **Vincent Brunier**, dirigeant et fondateur de la société Prospérences
- **Claire Grau**, directrice commerciale de Verre & Protections Mag
- **Mireille Bouniol**, journaliste à Verre & Protections Mag
- **Quentin Gonard**, directeur artistique de Verre & Protections Mag.

Un cocktail pour célébrer également le numéro 100 de Verre & Protections mag

En marge de la cérémonie de cette remise des Trophées du "Grand Prix des Réseaux – Verre & Protections Mag", toute l'équipe de Verre & Protections Mag a eu le plaisir de convier ses partenaires, annonceurs, lecteurs, attachés de presse à un cocktail préparé par le chef français Thierry Marx.

Plus de 200 invités ont ainsi célébré le centième numéro de Verre & Protections et ont également pu repartir avec une photo d'eux-mêmes imprimée sur la couverture de ce numéro 100, spécialement imprimée sur place... Une initiative qui a remporté un grand succès !

Rendez-vous en 2018 à Equip'Baie pour la 2^e édition du concours

La seconde édition de ces Grands Prix des Réseaux - Verre & Protections Mag est d'ores et déjà programmée l'année prochaine et les résultats seront annoncés lors du salon Equip'Baie 2018.

En attendant, focus sur les 11 lauréats récompensés parmi les 51 candidatures qui concouraient dans huit catégories caractéristiques de la vie et des performances des réseaux. ■

Grand Prix de la Meilleure progression des adhésions sur les deux dernières années

RÉPAR'STORES

Répar'Stores a fait le pari de la rénovation en s'attaquant à un marché de niche qui représente plus de 600 millions d'euros par an pour un parc de volets roulants de plus de 63 millions d'unités installées, marché jusque-là délaissé des quelques 10 000 entreprises d'installation et pose. Le réseau de franchisés ne concourait que pour ce Grand Prix et le remporte grâce à des résultats assez spectaculaires : les nouveaux adhérents des deux dernières années représentent 46 % de l'effectif total du réseau au moment du dépôt des candidatures, un taux qui a encore augmenté depuis. Un réseau jeune, unique en son genre et qui connaît une croissance phénoménale ces deux dernières années : il était naturel que le jury salue cette progression par un prix qui a valeur de démonstration pour les lauréats, tant dans le positionnement du réseau que dans sa performance. Notons que Répar'Stores participe aussi à la réduction des déchets industriels à raison de 500 tonnes par an et se fixe de multiplier par deux ce résultat à l'horizon 2020 avec la volonté d'aller plus loin encore et de recycler ses déchets. « On est très fiers de recevoir ce prix, d'autant plus fiers que c'est le premier que nous recevons dans le bâtiment, le cœur de notre activité, affirme Guillaume Varobieff, co-dirigeant du réseau Répar'Stores. Il a donc une valeur symbolique pour nous. Répar'Stores est un réseau de spécialistes de la réparation et la modernisation de volets roulants



Guillaume Varobieff (à gauche) et Yoann Guichard (à droite), dirigeants de Répar'Stores, reçoivent leur trophée des mains de Vincent Brunier (au centre), dirigeant et fondateur de la société Prospérances

et de stores que nous avons créé en 2009 et qui a dépassé aujourd'hui le cap des 180 agences. On a développé de 82 % le nombre d'agences en deux ans. On a une structure légère qui se positionne sur un marché de niche qui consiste à dépanner, réparer et qui n'intéressait pas le monde du bâtiment et les installateurs. Notre démarche se situe dans la mouvance RSE puisqu'on réemploie l'existant pour redonner une seconde vie aux volets roulants et aux stores ». ■

Grand Prix de la Meilleure campagne de communication B to C

ALUMINIERS AGRÉÉS TECHNAL

Le réseau Aluminiers Agréés Technal concourait dans trois catégories, toutes axées sur la communication (B to C, événement, et design de point de vente). C'est l'unique candidat à remporter deux prix dont celui de la Meilleure campagne de communication B to C, la catégorie qui a mobilisé le plus de candidatures des réseaux participants (14, contre 9 ou moins pour les autres catégories). Outre la qualité conceptuelle et visuelle de la publicité TV, c'est une approche de communication à 360° qui a été récompensée dans cette cam-

pagne qui a su mobiliser tous les canaux de diffusion off et online et exprimer ses valeurs esthétiques et technologiques, son univers, au travers d'une communication très "corporate", en cohérence avec son identité de marque. D'autre part, comme le soulignait Technal dans sa candidature, cette campagne a été décidée par les Aluminiers qui ont la possibilité de la personnaliser et l'adapter à leurs besoins. Elle a rencontré l'adhésion de l'ensemble du réseau et c'est peut-être aussi ce qui a fait sa force dans le ressenti et les débats du jury.

« C'est un magnifique hommage pour nous, un bel hommage aux 230 aluminiers de ce réseau qui existe depuis trente-six ans et pour lequel on essaye chaque année de se renouveler. Sur cette campagne, nous avons essayé de travailler la cohérence de marque de la campagne TV aux points de vente et bien sûr jusqu'au comportement des installateurs poseurs. C'est donc pour nous une grande fierté que de recevoir ce prix de Verre & Protections », se réjouit Charles-Gaël Chaloyard, directeur des réseaux Technal. ■



Charles-Gaël Chaloyard, directeur des réseaux Technal et Virginie Barreau, responsable communication de Technal, reçoivent leur trophée des mains de Claire Grau, directrice commerciale de Verre & Protections Mag

TERRES DE FENÊTRE

Grand Prix de la Meilleure rentabilité des points de vente

Le réseau Terres de Fenêtre concourait dans les catégories “Meilleure progression des adhésions” et “Meilleur accompagnement des entrants” mais remporte finalement le Grand Prix de la Meilleure rentabilité des points de vente remis par Vincent Brunier, dirigeant de Prospérences qui a départagé les candidats pour ce Grand Prix “un peu particulier” puisqu’il n’a pas fait l’objet d’un vote du jury. Philippe Guyomard, associé de Prospérences, nous explique sur quels critères les candidats ont été départagés : « On travaille avec des big data, des bases de données dans lesquelles on a recensé la quasi-totalité des réseaux de menuiserie français et nous soutenons notamment la publication de résultats par les entreprises qui adhèrent aux différents réseaux. Le Grand Prix de la Meilleure rentabilité des points de vente a été attribué à l’entreprise dont l’ensemble des adhérents avaient la plus belle rentabilité c’est-à-dire au réseau obtenant la meilleure rentabilité moyenne de tous les adhérents du réseau. On a pondéré ces données en observant le taux d’adhérents qui publient leurs résultats au sein de chaque réseau et donc valorisé la transparence des réseaux pour obtenir un résultat fiable.

« Ce Grand prix de la meilleure rentabilité est une bonne nouvelle pour nous car c’est un résultat important, explique Ludovic Guillou, directeur commercial du groupe Maugin/Terres de Fenêtre. On travaille au quotidien avec nos partenaires, on les accompagne tous les jours sur le développement de leur entreprise, sur les formations à la vente,



Ludovic Guillou, directeur commercial du groupe Maugin / Terres de Fenêtre reçoit son trophée des mains de Vincent Brunier.

à la pose, à la gestion et ce prix nous renforce encore dans notre volonté de continuer à développer ce réseau avec eux, à les accompagner sur le développement de leur chiffre d’affaires et sur leur rentabilité car pour qu’une entreprise perdure, il faut qu’elle soit rentable. La grande majorité de nos chefs d’entreprise a un profil plutôt “couteau suisse”, c’est-à-dire qu’ils s’occupent du commerce, de la gestion, de la pose. Quand ils intègrent le réseau, quasiment tous nos partenaires passent par un cycle de formation et on offre l’avantage d’aborder tous les services support, avec des hommes ou des femmes spécialistes en ressources humaines, en finance, en commerce. Ils utilisent cette « caisse à outils » pour pouvoir l’appliquer dans leur entreprise et leur chiffre d’affaires se développe, leur rentabilité se développe et c’est une bonne nouvelle. Si les entreprises vont bien, c’est que le travail que l’on fait au quotidien fonctionne. On a un objectif important de développement pour l’année prochaine. On va donc communiquer sur ce prix qui est une reconnaissance pour nous. En prospection, quand on rencontre des chefs d’entreprise, leur dire qu’on a eu le Grand prix de la Meilleure rentabilité des points de vente c’est très parlant ! » ■

PARTENAIRES CERTIFIÉS JANNEAU

Coup de coeur du jury de la Meilleure campagne de communication B-to-C

Difficiles à départager de part leur nombre important, leurs différences d’approche et la qualité des propositions, les candidatures à la Meilleure campagne de communication B-to-C ont donné du fil à retordre au Jury qui a finalement créé ce Coup de Cœur pour distinguer également la campagne de Janneau Menuiseries.

Ce Coup de cœur vient récompenser un réseau de 92 points de vente particulièrement impliqué auprès de ses membres. Le réseau a axé sa communication B to C en mettant en avant la qualité des produits mais aussi le cœur. Que ce soit du point de vue de la fabrication ou de la pose, les personnes sont mises en scène du point de vue de la passion pour les produits et le métier, une approche que le jury a souhaité récompenser.

« Ce Grand Prix met en avant le travail qu’effectue chaque réseau pour se développer : c’est donc valorisant pour nous d’y avoir participé, explique Jean-Luc Mastikian, directeur général de Janneau Menuiseries. Recevoir un prix décerné par un magazine spécialiste des sujets traitant de l’enveloppe du bâtiment, c’est aussi la reconnaissance de l’influence de notre réseau sur le marché de la fenêtre. Je pense qu’un tel prix manquait à notre profession. Vous



Jean-Luc Mastikian, directeur général de Janneau Menuiseries, et Claire Grau

avez su y répondre d’une manière à la fois très professionnelle et chaleureuse. Avant même cette récompense, nous nous retrouvions bien dans notre campagne de communication, car elle met en avant les hommes et les femmes qui composent notre réseau de Partenaires Certifiés Janneau. Nous avons voulu à travers des messages forts, faire passer nos valeurs et notre ambition « Nous serons toujours aux petits soins pour vos fenêtres. Aujourd’hui cette campagne est récompensée et reconnue par un prix “Coup de Cœur”, ce qui la légitime et nous en sommes d’autant plus fiers ! Ce prix récompense le travail et l’investissement que nous effectuons depuis deux ans pour étoffer notre réseau et gagner en visibilité » ■



Christophe Derré, directeur général et fondateur de Profils Systèmes, reçoit son trophée des mains de **Christophe Deleporte**, directeur commercial de Lakal France

MENUISIERS CERTIFIÉS PROFILS SYSTÈMES

Grand Prix de la Meilleure campagne communication B-to-B

Très mobilisé sur ce Grand Prix et candidat dans pas moins de cinq catégories sur huit, Menuisiers certifiés Profils Système s'est distingué en communication B-to-B grâce à la nouvelle version de son Appli Pro pour ses partenaires fabricants et poseurs de menuiseries Profils systèmes. Véritable outil digital intégrant toutes les caractéristiques techniques de ses gammes de menuiseries aluminium et les fonctionnalités d'aide à la conceptualisation et la commercialisation des projets. Mais plus encore, c'est le magazine d'architecture et d'art de vivre « Signature by profils Systèmes » qui a retenu l'attention du jury et séduit par la cohérence de la démarche. Une 3^e édition de 184 pages a été distribuée à plus de 10 000 professionnels du bâtiment et de l'architecture, existant bien sûr en version digitale pour tablettes et smartphone via App Store ou Google Play, enrichie cela va de soi, en photos et vidéos.

« Ça fait plaisir, c'est une belle reconnaissance du travail effectué par rapport à toute notre stratégie de communication globale et c'est vrai qu'à travers ce prix de la Meilleure campagne communication B-to-B, c'est plus particulièrement le travail que nous faisons avec le magazine Signature, un magazine d'architecture et d'art de vivre avec une grosse partie architecture notamment sur des chantiers neufs, des chantiers tertiaires mais aussi des chantiers de rénovation et résidentiels, explique Pascale Anselme, responsable du réseau Profils Systèmes. Il y a un gros travail de collaboration avec nos clients et avec les architectes pour pouvoir monter ces articles, tout un travail aussi de mailing, de sourcing mais aussi de lancement puisqu'on organise pour chaque nouvelle édition, une grande soirée dans un lieu mythique avec une belle empreinte architecturale, la tour Eiffel cette année, la Philharmonique de Paris et la Fondation Louis Vuitton les deux années précédentes. C'est un travail qualitatif et de longue haleine qui mobilise les architectes, nos clients, énormément de monde pour faire de beaux reportages photos, on travaille également avec des journalistes donc un gros travail de coordination et de sourcing à la base. C'est un magazine que l'on retrouve en nombre chez les architectes, chez nos clients qui travaillent avec les architectes, c'est vraiment un outil de prescription qui existe également en version appli, des outils qui plaisent beaucoup et qui impactent de façon qualitative nos produits ».

MAISON DE LUMIÈRE BY TECHNAL

Grand Prix du Meilleur design des points de vente

Maison de lumière by Technal est un point de vente conçu comme un atelier d'architecte, un lieu d'inspiration, où se mêlent matières et produits dans un agencement ingénieux, propice à la découverte et aux échanges, où l'on peut bénéficier de conseils de professionnels sur les incontournables thèmes du confort acoustique, de la performance énergétique, de l'accessibilité et bien sûr du design. (Maison de Lumière By Technal a reçu la mention Eco-Design par l'Institut français du design qui récompense l'engagement environnemental dans l'agencement des espaces). Le jury a récompensé la cohérence de l'image de la marque et de ce point de vente conceptuel et fonctionnel que l'on retrouve dans le principe chez les fabricants haut de gamme de différentes filières, et encore assez peu dans la menuiserie ou la fermeture.

« On est très fiers de recevoir ce prix. Un immense merci au jury et à Verre & Protections, affirme Charles-Gaël Chaloyard, directeur des réseaux Technal. Notre ADN chez Technal c'est vraiment la différenciation et sur les magasins Maison de Lumière on a vraiment travaillé le design, le haut de gamme pour être comme dans un atelier d'architecte. Ce prix nous va droit au cœur parce que dans les années faciles c'est bien d'être sur du haut de gamme mais dans les années plus difficiles c'est plus délicat. On a continué à garder cette stratégie qui porte ses fruits aujourd'hui avec plus de 30 magasins sur toute la France ».

« C'est un grand plaisir et une immense fierté de recevoir ce prix. Maison de Lumière représente effectivement une trentaine de magasins sur la France et beaucoup de projets sont encore à l'étude pour les années à venir », précise également Philippe Barreteau, animateur du réseau Maison de Lumière. ■



Philippe Barreteau, animateur réseau Maison de Lumière, et **Charles-Gaël Chaloyard**, directeur des réseaux Technal, reçoivent leur trophée des mains de **Quentin Gonard**, directeur artistique de Verre & Protections Mag

GRANDEUR NATURE

Grand Prix du meilleur événement de l'année

Là encore le débat a été riche en arguments et recherche d'«équité», tant le fait d'apprécier un événement, mobilise la subjectivité de chacun. Le jury s'est appuyé sur la cohérence, les valeurs, la force du message délivré dans les événements d'entreprise présentés et a porté son choix sur la participation au Tour de France à la voile 2016 du réseau Grandeur Nature. La voile porte des valeurs fortes ; c'est une discipline exigeante mais source d'énergie et de plaisir qui séduit des entreprises qui souhaitent porter dans leur entreprise ou leur réseau, le dynamisme, l'esprit d'ouverture, l'esprit d'équipe et l'interdépendance avec leurs partenaires. Le jury a également voulu récompenser le travail effectué par Grandeur Nature auprès des membres de son réseau à chaque étape du Tour de France à la voile, notamment au sein du village.

« L'organisation de ce grand prix des réseaux, du dossier de participation à la remise des trophées a été parfaite, affirme Audrey Scomparin, chargée de marketing du réseau Grandeur Nature. J'adresse mes sincères remerciements aux membres du jury provenant de différents secteurs et dont les débats ont très certainement été riches et enrichissants. Nous avons particulièrement apprécié le fait que la remise des trophées se fasse sur Batimat ; c'est un très bon choix. La cérémonie a été à l'image du magazine et de ses collaborateurs : accueillante, agréable, et professionnelle. Le réseau Grandeur Nature a été très fier, et agréablement surpris, de recevoir ce Grand Prix du meilleur événement



Audrey Scomparin, chargée de marketing chez Grandeur Nature, reçoit son trophée des mains de Mireille Bouniol, journaliste à la rédaction de Verre & Protections Mag.

de l'année avec le Tour de France à la Voile. Nous participons depuis 2015 au Tour de France à la Voile, avec un équipage spécialement conçu pour l'événement. C'est un Grand Prix, que j'espérais secrètement, sans oser vous l'avouer car il reflète les valeurs, fortes et communes, portées par Grandeur Nature : plaisir, intégrité, loyauté, performance et bon état d'esprit. Autant de valeurs que nous partageons avec les experts de notre réseau partout en France. Vivre cette aventure du Tour de France à la Voile, c'est pour nous, porter un message fort et montrer que nous sommes fiers de partager les valeurs de ce sport. L'objectif de cet événement était de faire se rencontrer l'ensemble de nos partenaires : membres du réseau fabricants-installateurs, prestataires, fournisseurs et l'équipe Sepalumic. Défi relevé... Les étapes du Tour de France à la Voile ont permis ces rencontres et ces échanges entre nos clients, membres du réseau, adhérents à Grandeur Nature, pour développer leur chiffre d'affaires et leur rentabilité bien entendu mais aussi pour partager, ensemble, des moments uniques. Cette récompense prestigieuse nous motive, et conforte notre positionnement pour continuer sur cette lancée ». ■

ART & FENÊTRES ET STORISTES DE FRANCE EX-AEQUO

Coup de cœur des lecteurs Verre & Protection Mag

« **L**e plus important c'était de participer. Il n'y a pas beaucoup d'initiative de ce genre dans la profession, donc le fait de la relayer et d'y participer, pour moi, c'était presque le plus important, affirme Jacky Le Calvez, directeur du réseau Art & Fenêtres. Nous avons mis toute la conviction et les arguments possibles dans notre participation. Le ressenti que j'ai par rapport au fait d'avoir remporté le « Coup de cœur des lecteurs » c'est que c'était un moyen de mesurer le répondant et le suivi qu'on peut avoir de la part d'un réseau de 200 points de vente. À partir du moment où ils sont au courant que c'est un vote, est-ce qu'on arrive à emmener tous les magasins, tous les clients, est-ce qu'il y a une solidarité derrière ce vote et je pense que cette récompense traduit la cohésion du réseau dans ce moment collectif tout simplement. C'est une récompense collective du réseau et de ses clients puisque le nombre de votes ne se limite pas aux adhérents. Art & Fenêtres a toujours été récompensé par les particuliers à travers *Que choisir* ou le magazine *Capital* encore cette année ; le fait d'avoir une récompense du côté de la profession nous confirme que la qualité de travail, la qualité de service et nos produits sont reconnus dans le milieu professionnel de la menuiserie depuis presque 25 ans et

le fait que ça se concrétise par un prix ne paraît inopportun à personne. »

« Nous sommes honorés de recevoir ce prix « coup de cœur des lecteurs » qui nous touche tout particulièrement par sa valeur émotionnelle, ajoute Sylvie Ballende, responsable communication du réseau Storistes de France. C'est une belle reconnaissance pour Storistes de France qui a



Jacky Le Calvez, directeur du réseau Art & Fenêtres, et Aurore Level, assistante commerciale chez Verre & Protections mag.

été le 1^{er} réseau d'installateurs indépendants créé en 1989 et qui compte aujourd'hui 80 points de vente et 700 artisans. Cela fait trois ans que je travaille avec eux et je peux vous dire que c'est amplement mérité. Ce sont des gens formidables tournés vers la satisfaction client et l'amour du travail bien fait. Nous venons d'être récompensés par le magazine *Capital* comme la meilleure enseigne dans la catégorie stores et vérandas. Ce nouveau prix vient confirmer que nous sommes une marque connue et reconnue non seulement auprès des particuliers mais aussi des professionnels du métier ». ■



Sylvie Balende, responsable communication du réseau Storistes de France, et Frédéric Taddei, directeur de la publication de Verre & Protections Mag

OUVERTURES ET RELAIS CONFIANCE TSCHOEPPÉ EX-AEQUO

Grand Prix du meilleur accompagnement des entrants

Deux gagnants ex aequo n'ont pu être départagés et présentaient tous deux une approche très poussée de l'accompagnement et du sens du service à leurs adhérents, une présence de tous les instants à leurs côtés et selon leurs besoins dans tous les aspects de leur quotidien, que ce soit dans leur stratégie commerciale, financière, marketing ou encore merchandising ainsi qu'une belle animation de réseau.

« On a vraiment reçu ce prix comme une récompense pour l'équipe dans son ensemble, pour nous en interne mais aussi pour les commerciaux avec qui nous travaillons et pour les clients, se réjouit Marjorie Kolenda, assistante communication du réseau OuvertureS. Une victoire d'équipe qui représente bien ce que nous sommes au sein du réseau OuvertureS. On a eu un retour très sympathique des clients avec des mails de félicitations. On est content aussi pour eux, qu'ils puissent avoir des réponses à leurs questions ponctuelles, qu'ils puissent être accompagnés quand ils ouvrent un magasin aussi bien au niveau de la démarche commerciale, de la communication et même au niveau de la PLV et de l'agencement des enseignes. On a parfois des adhérents qui arrivent dans le réseau et n'ont pas encore cet esprit communication, marketing et développement et que nos supports et notre accompagnement vont aider à se faire connaître dans leur secteur. L'accom-

pagnement des entrants est effectivement apprécié chez OuvertureS. On a été surpris sans l'être par ce Grand Prix car on est conscient de notre qualité de travail au quotidien. Ceci dit d'autres pouvaient le mériter aussi comme Art & Fenêtres qui fait un bon travail aussi dans l'accompagnement des entrants. On est donc très contents pour nous et tout le réseau ».

Pour Mélanie Elchinger, chargée de communication du réseau Tschoeppé, « Nous avons été très surpris par ce prix ! Face à tous ces grands réseaux nationaux, présents sur le territoire depuis des dizaines d'années et aux budgets bien plus conséquents que le nôtre, nous avons peu d'espoir de tirer notre épingle du jeu. Finalement, nous avons remporté le prix du "Meilleur accompagnement des entrants", ex aequo avec OuvertureS ! C'est un prix qui nous confirme que notre concept d'accompagnement est abouti et efficace. Notre objectif est d'aider nos partenaires à monter en compétences sur le plan commercial, managérial et à développer leur notoriété locale via un accompagnement renforcé. Le rôle de nos équipes va bien au-delà du "traditionnel" commercial et cet accompagnement personnalisé représente pour nous de gros investissements. Ce trophée va crédibiliser notre démarche et j'espère qu'il contribuera à l'"étoffement" de notre réseau dans les mois à venir ! ». ■



Aurélien Dutoit, animatrice du réseau OuvertureS, Guillaume Le Goff, directeur du réseau, et Marjorie Kolenda, assistante communication.



Mélanie Elchinger, chargée de communication du réseau Tschoeppé, et Romain Kiehl, chargé de développement réseau sud-ouest

Application

Appli interactive pour la force de vente du groupe Maugin

Suite à la sortie, il y a deux ans, d'un book interactif à destination de sa force de vente (quatre chefs des ventes, 26 technico-commerciaux, quatre animateurs/développeurs Terres de Fenêtre), le groupe Maugin entre aujourd'hui dans la seconde phase de sa transition digitale au service de la relation client.

L'entreprise française vient en effet d'inaugurer une nouvelle application destinée à sa force de vente qu'il met en partage avec ses clients.

Repenser le rôle de la force de vente

Les clients B2B expriment aujourd'hui de nouvelles attentes vis-à-vis de la force de vente. Leurs habitudes ont muté, qu'il s'agisse des décideurs, des prescripteurs ou des utilisateurs. Ils recherchent plus d'accompagnement et de personnalisation. Plus que des informations techniques et des prix négociés, ils attendent désormais des commerciaux une réelle expertise sur leur métier.

Fort de ce constat et conscient de la nécessité de faire évoluer le rôle de sa force de vente, le groupe Maugin enclenchait voilà deux ans sa mutation digitale, inaugurant dans un premier temps un book interactif permettant aux collaborateurs commerciaux de présenter leurs argumentaires sur tablette, plus simplement et de façon intuitive.

« Le digital est un catalyseur. La création d'un book interactif était le moyen d'enclencher en douceur la transformation de la force de vente. Cet outil, au service du vendeur et de son parcours, a permis à nos commerciaux de se repositionner en tant que chefs d'orchestre de la relation client, avant, pendant et après l'acte d'achat », explique Ludovic Guillou, directeur commercial du groupe (photo).

« Cette première révolution digitale a été un puissant levier. Au-delà de la praticité pour nos commerciaux et de la modernité de l'outil, nous y avons vu l'opportunité de fidéliser nos clients et d'optimiser notre relation avec eux. C'est pourquoi nous avons fait muter le book interactif, à l'origine uniquement disponible sur tablette à l'usage des commerciaux, vers une application accessible à tous et sur tous supports. Une application qui s'inscrit dans une logique de symétrie des attentions puisqu'on le sait : un vendeur engagé fait un client satisfait », précise-t-il.

Une application pour la force de vente et développée avec elle

Inaugurée en septembre dernier, cette nouvelle application est à double entrée :

- un accès en mode privé à destination de la force de vente Maugin/Terres de Fenêtre et contenant l'intégralité des données.
- un accès simplifié pour les clients professionnels, leur permettant à leur tour une présentation efficace auprès de leur client final.



Développée en étroite collaboration avec la force de vente du groupe cette nouvelle appli répond point par point aux besoins qu'elle a directement formulé :

1. de la simplicité d'usage et de l'interactivité à 100 % (un switch écran rapide et une navigation par rubrique intuitive).
2. une présentation corporate incarnée en accord avec l'image de marque du groupe (historique, réussites, chiffres).
3. une présentation performante de l'offre de produits et de la profondeur de gamme pour une vue générale ou détaillée (immersion et zoom produit).
4. une dématérialisation du catalogue qui permet de : libérer la gestuelle au profit d'un argumentaire plus impliqué, adopter une écoute plus active et se décentrer de l'acte d'achat, formuler une recommandation client/prospect plus fine et moins intrusive et fidéliser grâce à la qualité de l'expérience client.

Visite de l'usine à distance dans le parcours de navigation

« La force de vente Maugin avait besoin d'un équipement digital pour fluidifier les interactions clients, gagner en productivité sur chacune des étapes du parcours de vente et harmoniser le discours, explique David Broussard, chef des Ventes. Nous étions dans l'attente d'un outil qui ne soit pas un "gadget" mais qui sache embarquer tous les commerciaux dans le mouvement et capter l'attention de nos clients. C'est pourquoi nous avons été intégrés très en amont de la réflexion, poursuit-il. Nous constatons que la nouvelle appli de présentation interactive nous permet de passer d'un rôle de commercial à celui de conseiller privilégié auprès de nos clients. Même les commerciaux a priori les plus réticents se sont définitivement convertis à l'outil ! Par ailleurs, dans notre secteur industriel, très peu d'équipes commerciales disposent d'un outil aussi performant. De ce point de vue-là, la force de vente du groupe Maugin se différencie nettement de la concurrence. À titre individuel, je pense que l'intégration dans le parcours de navigation de la visite de l'usine à distance est un vrai plus. Accessible poste par poste, atelier par atelier, elle permet de montrer concrètement notre ampleur industrielle et de rassurer nos clients », conclut David Broussard. ■



ProDevis "opus 8" pour Elcia

Lancée il y a 19 ans, par Elcia, la solution de chiffrage et de gestion commerciale pour menuiseries, stores et fermetures, ProDevis, est aujourd'hui utilisée par 19 000 professionnels dont 500 industriels et plus d'un installateur sur deux.

L'entreprise rhônaise a lancé, durant le dernier salon Batimat, la version 8 de ProDevis qui met plus l'accent sur la mobilité, la communication, l'ouverture et surtout la connectivité avec d'autres plateformes.



Analyse des indicateurs clés de son entreprise

Nouvelle interface disponible : la possibilité de connecter ProDevis avec la solution Power BI Microsoft. Elcia a déjà développé un tableau de bord complet préconçu avec tous les indicateurs clés de l'entreprise pour une analyse des données encore plus poussée : il n'y a plus qu'à appliquer les filtres de son choix de façon dynamique pour obtenir des statistiques, des tableaux de bord et un suivi encore plus détaillé de son activité (origine de ses clients, top 50, taux de transformation de ses devis, reste à faire...).

Envoi de SMS et de e-mailing

ProDevis s'interface désormais avec la plateforme d'envoi Spot Hit. En quelques clics, l'utilisateur choisit son modèle de SMS ou d'e-mailing pour lancer sa communication vers ses clients et prospects enregistrés dans ProDevis.

Modèles de documents nouvelle génération

Le concepteur historique de documents de ProDevis passe à la dimension supérieure : il permet d'aller plus loin dans la création et la personnalisation de ses documents grâce à des formulaires préremplis interactifs. Logos et couleurs de

l'entreprise peuvent maintenant être paramétrés pour s'intégrer automatiquement dans tous les documents édités.

Gestion centralisée des commandes fournisseur

Chaque commande peut être envoyée au format dématérialisé (pdf ou Edi) avec la possibilité de suivre ses ARC et d'accéder à un historique complet de ses commandes par fournisseur.

Synchronisation des plannings ProDevis sur Smartphone

Visualiser son planning, celui de sa société ou de ses collaborateurs directement depuis son smartphone est désormais possible puisque les plannings ProDevis se synchronisent désormais avec les systèmes iOS et Android.

Gestion de la pose optimisée

Nouvelle dimension également pour la gestion de la pose dans ProDevis, avec la possibilité d'entrer tous ses paramètres de pose (pose au taux horaire et par produit, calcul de marges réelles par affaire, ventilation de la pose au chantier). De quoi garantir une meilleure visibilité sur ses coûts réels et toujours mieux gérer sa marge. ■

ELCIA REDÉVELOPPE SON CONFIGURATEUR DE VENTE SUR SA PLATEFORME ELCIA ONLINE

Elcia redéveloppe son configurateur historique de vente de menuiseries, stores et fermetures, pour le rendre accessible via le Web et directement hébergé sur la plateforme Elcia Online. Depuis 19 ans, Elcia développait son configurateur de vente spécialisé menuiserie, store et Fermeture pour simplifier la création de devis et le passage de commandes.

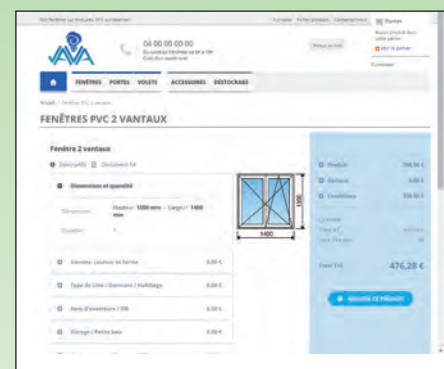
Aujourd'hui, Elcia redéveloppe ce configurateur historique vers une solution plus globale, accessible via le Web et hébergée directement sur la plateforme Elcia Online. « Un configurateur Web pour la diffusion massive des produits de l'industriel via tous ses canaux de vente », précise-t-on chez Elcia.

Une seule base de tarif unique

Il s'intègre et s'interface avec l'environnement technologique déjà existant de l'industriel : ProDevis (en local), MyPricer, Diapason, mais aussi d'autres applications de chiffrage, son ERP, son CRM, les bornes de son showroom ou encore son site Web.

Chaque industriel y intègre ses données techniques, tarifaires et commerciales pour ne gérer qu'une seule base de tarif unique, qu'il met à jour facilement et rapidement. Il la diffuse instantanément et simultanément auprès de tous ses clients et cela sur l'ensemble de ses canaux de vente.

Ses clients revendeurs et artisans bénéficient eux aussi d'avantages conséquents puisqu'ils configurent et chiffrer les produits de leur fournisseur facilement, en toute autonomie et passent leurs commandes complètes et sans erreur. Ce nouveau Configurateur va les guider, pas à pas, tout au long de leur avancée grâce à un scénario intelligent, simplifiant toujours plus la réalisation de devis et facilitant le chiffrage des produits de l'industriel.



Marketplace

Franciaflex et Novoferm rejoignent JaimeMonArtisan.com

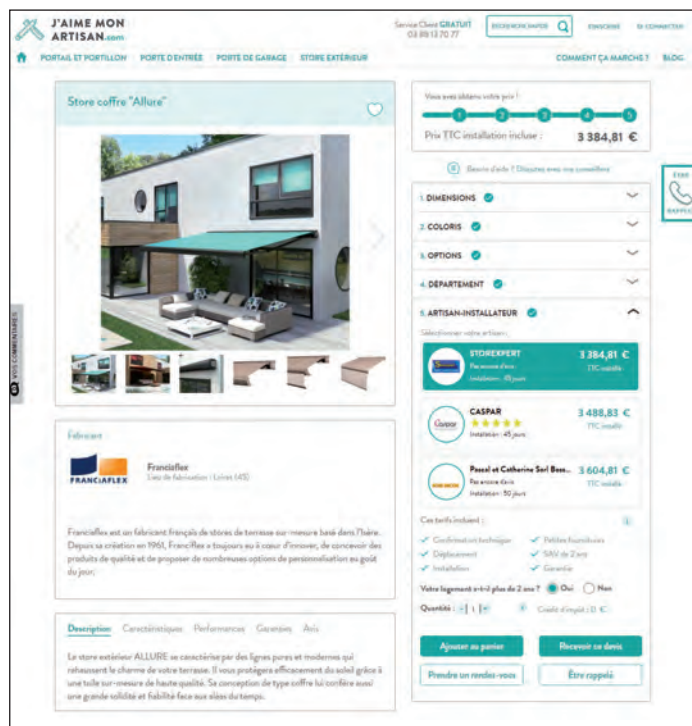
La société JaimeMonArtisan.com vient de réussir un gros coup en proposant sur sa plateforme les produits Franciaflex et Novoferm. Lancée en mars 2016 par Baptiste Caspar à Strasbourg (67), la marketplace simplifie l'achat de fermetures extérieures aux particuliers et aux artisans de proximité (portes, portails et stores), et accompagne les professionnels dans leur transformation digitale. Elle avait déjà signé des contrats de partenariat en début d'année avec Bel'm et La Toulousaine (lire Verre & Protections mag n°97 page 152).

“Uniquement des fabricants français”

« Nous allons proposer d'ici un mois une grosse partie des portes de garage de la gamme Novoferm, avec dix modèles différents » annonce Baptiste Caspar. « Pour Franciaflex, nous présentons dès aujourd'hui trois de leurs plus beaux coffres : “Allure”, “Fetuna” et “Felicia”. Une gamme plutôt courte, mais qui se veut premium avec des produits haut de gamme », continue le dirigeant. La plateforme cherche en effet à offrir une offre exhaustive, du moyen de gamme au haut de gamme, avec uniquement des fabricants français. L'intégration des gammes peut prendre un certain temps car la société, qui s'est dotée d'un studio, prend chaque produit en photo afin de garder une homogénéité visuelle sur son site.

Levée de fonds et recrutements

JaimeMonArtisan.com, qui “recrute” deux à trois artisans par semaine, couvre aujourd'hui 50 départements. Elle est très bien représentée dans l'ouest et le nord de la France, mais pêche encore un peu dans le centre et le sud, le but étant bien entendu de couvrir la France entière, avec l'objectif de 30 fabricants partenaires, 500 artisans-installateurs



Le store Franciaflex “Allure” est proposé sur la marketplace.

et 1050 produits disponibles. Pour y parvenir, la marketplace, qui compte sept salariés, projette d'en recruter sept autres en 2018. Sont recherchés des commerciaux, des développeurs et des communicants.

Au niveau financement, Baptiste Caspar souhaite lever un second tour de table de deux millions d'euros pour un chiffre d'affaires espéré de 500 000 euros (120 000 actuellement). ■

JAIMEMONARTISAN.COM PRÉSENT À LA CONVENTION FRANCIAFLEX

Le 20 décembre, Baptiste Caspar était présent à la convention Kick Off de Franciaflex pour y présenter sa plateforme.



Baptiste Caspar et Vincent de Monval, directeur du marketing digital chez Storistes de France



Configurateur 3D

CAIB lance son configurateur 3D "fenêtres & portes d'entrée"



CAIB présente son nouveau configurateur 3D en temps réel pour fenêtres et portes d'entrée. Développé avec l'agence Passerelle, cet outil numérique permet la configuration très précise des menuiseries (au centimètre près) ainsi que leur personnalisation (choix des matériaux, finitions et accessoires). Grâce à la technologie de réalité augmentée, le configurateur offre l'intégration et la mise en situation des menuiseries directement sur des photos de l'habitat (extérieur et intérieur). CAIB rend ainsi concret n'importe quel projet de menuiserie, en neuf comme en rénovation, pour l'aide aux choix des particuliers et l'aide à la vente des professionnels.

Disponible en ligne, sur App Store et Google Play

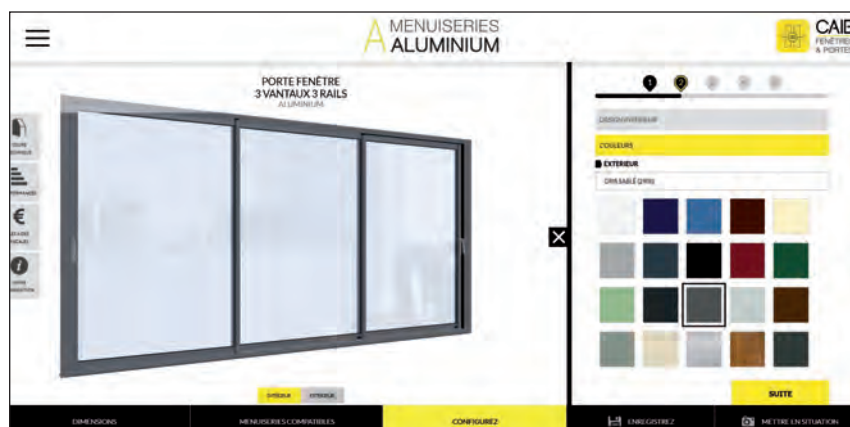
Le configurateur est accessible en ligne sur le tout nouveau site Internet www.caib.fr, et téléchargeable gratuitement sur App Store et Google Play.

Mobile, il s'exécute aussi bien sur ordinateur que sur smartphone et tablette, les projets créés se synchronisant automatiquement, d'un support à l'autre.

La qualité de projection, hyperréaliste grâce à la réalité augmentée, permet de visualiser en temps réel les menuiseries sur les façades ou sur les murs intérieurs des habitations. Cette mise en situation, à partir de décors prédéfinis ou de photos personnelles, respecte les perspectives et les lignes de fuite.

Chaque configuration est convertie en pdf pour être imprimée ou envoyée par e-mail. Les fichiers facilitent un chiffrage ultérieur pour les professionnels.

Notons que cette solution digitale fait partie d'une série de trois services digitaux développés par CAIB, comprenant deux autres configurateurs "Business" et "Chantier". ■



Maison connectée

Les offres connectées Legrand et Somfy deviennent compatibles

Somfy et Legrand viennent de s'associer pour rendre compatibles leurs solutions complémentaires dans la maison connectée. Avec un niveau de fiabilité et de pérennité reconnu sur le marché mondial, leur ambition commune est d'apporter à leurs clients professionnels et particuliers une compatibilité entre leurs offres afin d'offrir une nouvelle expérience utilisateur au sein de la maison connectée.

Legrand (via le programme Eliot) et Somfy (via le programme So Open with Somfy) visent à apporter à leurs clients une réelle simplicité dans le choix de leurs solutions connectées.

Ainsi, Somfy et Legrand annoncent aujourd'hui pour le marché français la compatibilité entre Céliane with Netatmo et les volets roulants Somfy, via leurs passerelles respectives : la solution de pilotage Céliane with Netatmo pour Legrand et TaHoma / Connexoon pour Somfy. Ce nouveau développement sera disponible en juin 2018 en France, puis en Europe en fonction des lancements des gammes d'appareillage connectées Legrand tout au long de l'année 2018.

Le client final pourra, par exemple, contrôler les produits Céliane with Netatmo directement depuis TaHoma et créer des scénarios incluant des produits Somfy et des produits Legrand.

Il sera également possible de commander les volets roulants Somfy radio directement depuis l'application Home + Control Legrand et de les associer aux commandes de scénarios Céliane with Netatmo. Ce partenariat sera illustré sur les stands respectifs de Legrand et Somfy à l'occasion du CES 2018 à Las Vegas (Verre & Protections Mag vous proposera un compte rendu de ce salon dans sa prochaine édition). ■

Le vitrage, la fenêtre et la fermeture sont devenues des axes sur lesquels s'appuient les ruptures technologiques de la construction

Batimat, quand l'innovation prend le pouvoir !

À travers les allées des halls 5 et 6 du dernier salon Batimat, le vaste mouvement d'innovations qui caractérise le monde de la menuiserie, était, cette année, encore plus visible que les années précédentes.

Nous vous présentons ci-après quelques-unes des "pépites" technologiques que nous avons entr'aperçues à Batimat... et ailleurs, preuve que l'innovation était, une fois de plus, au rendez-vous de la grand-messe du bâtiment en France.

Bien entendu, cette présentation n'est pas exhaustive mais se veut des plus représentatives de ce que nous ont offerts les exposants pour ce cru 2017.

Fenêtre SiMple, du groupe Millet

Le groupe Millet industrie (GMI) a souhaité simplifier la fenêtre pour la rendre plus belle, et propose "siMple", la première fenêtre à dormant caché. Conçue sur le principe "moins, c'est plus", cette fenêtre à frappe, déclinée également en porte-fenêtre, a nécessité 3 ans de recherche et développement. Elle s'appuie sur de nouvelles avancées du groupe, et sur sa recherche en multi-matériaux, et elle bénéficie de plusieurs innovations technologiques de rupture.

Cette fenêtre fine, dont l'ouvrant visible est de 60 mm, est quasiment invisible grâce à son dormant caché : elle donne la sensation d'un simple cadre de décoration. L'ouvrant est de 30 à 40 % plus fin qu'une fenêtre standard (90 à 100 mm couramment), pour un clair de jour maximal.

SiMple est épurée, sans paumelle, et le laquage de la poignée est réalisé exactement dans le même ton que la fenêtre, pour un effet d'une grande pureté.

Elle est solide : son ouvrant en acier bénéficie d'angles soudés, sans aspérité, permettant la création de grandes baies. De plus, elle est isolante : le dormant en aluminium est doté d'une rupture de pont thermique.

Quatre bâtiments sont en cours de construction pour sa production, associés à un plan de recrutement pour soutenir la croissance forte du groupe GMI.

La fenêtre sera disponible dans le courant du 1^{er} semestre 2018 et bénéficie d'un site Internet dédié pour son lancement : pluscest-simple.com. ■



Fenêtre à ouvrant caché **Cuzco**

Profiles Systèmes décline sa gamme Cuzco avec une menuiserie à frappe à ouvrant caché, Cuzco série 713 OC. Avec un même double vitrage (coefficient d'isolation thermique U_g de $1,1 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) elle est déclinée en plusieurs ruptures thermiques au choix : standard pour un U_w de 1,5 avec un bouclier thermique pour un U_w de 1,4, ou avec un bouclier optimisé TH_{max} pour un U_w de 1,3.

La fenêtre est également disponible avec un triple vitrage pour une isolation encore améliorée. Elle peut être déclinée en porte-fenêtre, en ouvrant à la française (un à trois vantaux), en soufflet, oscillo-battant, et châssis composés.

À noter que Profiles Systèmes propose une nouvelle moustiquaire rigide, maintenue par des aimants en face extérieure du dormant de sa gamme. ■



Offre numérique tout-en-un de **Louineau**

Louineau, concepteur et fabricant de systèmes de fixation et d'habillage de menuiseries extérieures, ne cesse d'évoluer et innove en permanence pour développer des produits durables et faciles à mettre en œuvre. Louineau se positionne aujourd'hui comme "apporteur de solutions" et propose un accès simplifié à une offre de solutions en ligne, avec un espace de connexion unique MyLouineau, vers l'ensemble de ses services : La Boutique (boutique en ligne des solutions de mise en œuvre), Mes Devis (un service d'aide à la conception) et Mes Dossiers techniques (mise à disposition de guides de mise en œuvre pour accompagner le poseur sur le chantier).

Cette démarche d'harmonisation de son offre numérique se traduit par la création d'un nouveau site internet www.louineau.com : ce support durable et évolutif est une vitrine des savoir-faire de la marque. En janvier 2018, le site internet de la marque donnera un accès direct aux services numériques associés. ■



Lors de Batimat, Louineau a proposé "La Boîte à Louineau", une mise en lumière de ses solutions thermiques, acoustiques et liées à la qualité de l'air intérieur (avec le précadre PrecFix ventilé).

Coulissant **AM-X** d'**Atlantem**

Atlantem décline sa gamme AM-X avec un coulissant coordonné à la frappe. Son but est de rester sur le cœur de marché, en restant innovant, mais abordable.

Les choix concernant la conception du coulissant ont été effectués selon les fonctions, pas selon les matériaux ; un peu comme dans le monde de l'automobile, où le matériau est choisi en fonction de son efficacité. Un laquage totalement identique permet une uniformité de teinte et d'aspect, quel que soit le matériau utilisé.

Ainsi, la frappe et le coulissant n'ont pas les mêmes matériaux au même endroit : la frappe a besoin de rigidité dans le battement central tout en réduisant les masses vues. Le coulissant est en aluminium, avec un noyau central en PVC. Son dormant est en PVC intérieur et en aluminium extérieur, mais sa traverse basse est en aluminium des deux côtés, barreté pour une meilleure rigidité. ■



Coulissant AM-X bicolore

Ventilation VentoLife de Schüco

VentoLife est un système de purification de l'air, destiné aux centres urbains très pollués. Il a été conçu selon un cahier des charges du bureau de Schüco à Shanghai, une des villes les plus polluées au monde. C'est un produit de ventilation qui permet d'aérer sans ouvrir la fenêtre.

VentoLife est totalement intégré aux menuiseries : fenêtres en aluminium ou en PVC, façades,... pour limiter l'effet nuisible des particules sur la santé. Le système peut être adapté aux besoins architecturaux (position verticale ou horizontale), et installé également en rénovation.

Constitué d'un purificateur d'air avec filtre à plusieurs étages, VentoLife laisse entrer l'air extérieur, en le débarrassant de 99,5 % de ses particules fines (supérieures à 1 µ). Un filtre à charbon actif et permanganate de potassium élimine les composés organiques volatils (COV), bactéries, mauvaises odeurs et substances toxiques.

VentoLife en version verticale sur le côté de la fenêtre.

A droite : Le volet latéral de la VentoLife

Si le niveau de pollution extérieur est trop élevé, VentoLife peut également ne plus prélever d'air extérieur, et fonctionner uniquement en circuit fermé, en fermant son volet intégré de prise d'air.

La surveillance et le pilotage du ventilateur et du volet se font par une commande intégrée et des capteurs de poussières fines, de COV, de température et d'humidité. Les capteurs analysent la qualité de l'air ambiant et permettent de gérer le volet intégré qui alterne automatiquement entre les modes "entrée d'air extérieur", quand celui-ci n'est pas trop pollué, ou "recyclage d'air intérieur". En mode recirculation, l'air de la pièce est nettoyé efficacement.

Le capteur de température analyse l'air extérieur : quand sa température est très basse ou très haute, il est mélangé à de l'air recyclé pour le réchauffer ou le rafraîchir.

Selon le niveau de pollution, le ventilateur change de vitesse de façon



Coupe sur le système VentoLife, avec, à gauche, l'entrée d'air extérieur pollué, en haut à droite la sortie d'air intérieur vicié, au centre le filtre et le ventilateur, et en bas à droite l'entrée d'air purifié vers l'intérieur de la pièce.

améliorer la qualité de l'air intérieur. Il présente 3 vitesses différentes, plus un mode nuit, et émet de 25 à 42 dB(A) selon sa vitesse. À l'intérieur du système, l'air suit un cheminement en chicane pour atténuer le bruit.

La norme française impose des entrées d'air dans les pièces de vie, et des sorties dans les pièces humides : VentoLife constitue une entrée d'air, réglable de 15 à 60 m³/h par fenêtre, selon sa vitesse. Il nécessite des sorties d'air dans les pièces humides.

Il est conçu pour fonctionner en continu et sa consommation maximale est de 24 W. L'appareil mesure (L x l x p) 900 x 200 x 110 mm et peut être monté horizontalement ou verticalement, au nu extérieur ou intérieur. VentoLife est doté d'un filtre à particules de classe 12, composé d'une couche de charbon actif et de 25 % de permanganate de potassium. La cartouche du filtre à charbon actif doit être changée tous les 6 mois (4 000 h). Le remplacement du filtre est facile et sans outil. ■



Façades Facid

Schüco vient de racheter la société EPS, spécialiste des façades flexibles en textile, et va proposer Facid, sa nouvelle façade flexible, dès la fin 2018. Facid associe une fonction de store avec un habillage, portant éventuellement une communication. Elle permet d'adapter à tout moment l'apparence d'un bâtiment à l'évolution des besoins, sans toucher aux fonctions de la façade et sans altérer sa structure. Elle permet également de masquer la perception de l'extérieur vers l'intérieur. Le système peut être monté en façade suspendue

et rétro-ventilée, ou en écran intégré, ou en simple protection solaire. Il repose sur un système breveté de fixations réversibles, qui se fixent simplement sur le tissu prédécoupé, sans ourlet, puis se verrouillent dans la gorge du profilé. Le mécanisme interne assure une tension parfaite de la toile. De nombreux tissus sont disponibles, avec des degrés de porosité divers, notamment pour la ventilation transversale de parkings. Les rouleaux sont disponibles en laizes de 2,50 m à 3,80 m, pour des longueurs allant jusqu'à 50 m. ■



“Fenêtre climatique” de Technal

Technal a présenté sa nouvelle “fenêtre climatique”, qui produit de la chaleur ou du froid via son cadre en aluminium. La baie devient ainsi un élément de chauffage ou de rafraîchissement. Elle limite la sensation de paroi froide à proximité de la fenêtre et évite l'utilisation d'un autre chauffage dans les petites pièces, pour un gain de place. Elle produit jusqu'à 400 W/ml de chaleur, ou 150 W/ml de froid.

La fenêtre représente l'association du phénomène physique de l'effet Peltier avec un système breveté de couvre-joint technique. Grâce à un branchement en basse tension, elle utilise l'effet thermo-électrique Peltier, qui permet le transfert d'énergie à partir du courant électrique. Les matériaux conducteurs utilisés, de nature différente, créent un déplacement d'énergie : en position chauffage, ils produisent de la chaleur du côté de l'intérieur de la pièce, et du froid vers l'extérieur. Quand la polarité est inversée, le transfert d'énergie est dans l'autre sens, et la fenêtre refroidit en face inté-

rieure, tout en évacuant du chaud vers l'extérieur.

Ce système est installé dans le couvre-joint vertical des montants du cadre, et il bénéficie des propriétés naturelles de l'aluminium : son émissivité qui permet la diffusion de chaleur par effet radiatif, et sa diffusivité qui assure une répartition rapide et homogène de la température sur le cadre.

En position chauffage, la chaleur maximale du couvre-joint est de 45° pour éviter les brûlures, ce qui suffit pour assurer le chauffage d'une pièce en hiver. En position rafraîchissement, le froid est limité à 15° pour éviter la condensation sur les parois, ce qui fait baisser la température intérieure de 3 à 4° (et représente seulement un rafraîchissement, pas une climatisation).

La fenêtre peut être connectée à un thermostat d'ambiance, ou à la GTB du bâtiment, et l'ouverture du vantail coupe le système, que ce soit en chaud ou en froid.

Le lancement du produit est prévu pour 2019. ■



Le cadre extérieur de la fenêtre climatique, avec ses ventilations latérales.

Baie “Soleal optimized”

Médaille de Bronze dans la catégorie “menuiserie et fermeture” lors du concours de l'Innovation de Batimat, la fenêtre Soleal Optimized apporte un compromis entre performances thermiques et acoustiques, étanchéité AEV, et facilité de fabrication grâce à un ouvrant classique de 65 mm.

L'ouvrant est un profilé froid, sans rupture de pont thermique, et caché : la coupure thermique est située sur le dormant.

Côté performances, la fenêtre présente un U_w de 1,2 W/m².K (avec un verre au U_g de 1,00 W/m².K) pour un affaiblissement acoustique de 35 dB (A) RA, tr. Ces chiffres sont atteints avec un double vitrage simple (6/16/10) mais l'ouvrant peut également accueillir un triple vitrage, pour une valeur de U_w de 0,9 (compatible pour les exigences du label PassivHaus pour climats tempérés, ce qui représente les ¾ de la France).

Côté acoustique, un système breveté d'amortisseur acoustique dynamique est inclus dans l'ouvrant : mis au point avec Hutchinson, il comprend une barre en acier entourée d'un joint et absorbe l'énergie acoustique. De plus, le vitrage collé évite les vibrations. Dans la feuillure du dormant, un cadre en mousse recyclée PET est rapporté sur la barre en aluminium et crée un tampon thermique entre extérieur et intérieur : il est cinq fois plus isolant que du polyuréthane, et recyclable.

L'étanchéité à l'air, l'eau et au vent sont renforcés grâce à : un recouvrement de joint central de 4 mm, un jeu entre ouvrant et dormant de près de 5 mm, la technologie d'assemblage du vitrage collé (gage de stabilité dimensionnelle et mécanique). ■



Le design sobre de la fenêtre Soleal Optimized

Coulissant "XS" de **Bieber**

Bieber souhaite rendre ses produits plus accessibles, et renouvelle son approche de marque, avec un repositionnement du bois. Il propose ainsi un coulissant de petites dimensions, "XS", décliné en bois dans la gamme Inova, et en bois-alu dans la gamme Duoba.

Ce coulissant présente une bonne performance thermique, avec un U_w compris entre 1 et $1,2 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$, grâce à son seuil encastré en fibres de verre, qui lui apporte résistance et qualités thermiques. Ce seuil est plat et compatible PMR, de série.

Son clair de vitrage optimal est dû à la grande finesse de ses montants (y compris le montant central) de 70 mm. Le coulissant est disponible en trois configurations : une partie fixe et une partie ouvrante, pour des dimensions maximales de 2500 mm de haut et de 2400 mm de large (il peut être décliné en galandage), deux ouvrants, deux ouvrants et deux fixes, avec ouverture centrale. ■



Christophe Bieber présente le coulissant Duoba "XS".



Fenêtre plane Uniplan

La fenêtre Design Uniplan de Bieber est dotée d'un profil droit qui masque sa quincaillerie (paumelles, chevilles) et place sur un même plan dormant et ouvrant, à l'intérieur comme à l'extérieur. La fenêtre allie le confort du bois côté intérieur avec un capotage aluminium extérieur. Son coefficient d'isolation thermique U_w est de $0,80 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$.

D'une épaisseur de 68 mm, la fenêtre est disponible en cinq systèmes d'ouverture : à la française, oscillo-battante, pivotante, à translation, et, pour les portes-fenêtres, soulevante-coulissante. ■

Coulissant-pliant bois Inova

La nouvelle baie en bois Inova de Bieber offre une large ouverture, jusqu'à 8,70 m (avec sept vantaux) et un gain de place grâce au système coulissant-pliant : les vantaux se replient en accordéon pour dégager complètement l'ouverture. La largeur maximale de chaque vantail est de 900 mm, pour un poids de 120 kg.

Ce coulissant-pliant est également décliné en mixte bois-aluminium, avec bicoloration possible (teintes Ral). ■





La menuiserie pare-flamme EI 30 de Janisol Arte 2.0, en acier Corten, avec une surface extérieure prépatinée par un pré-oxydant rapide Janox.

Profils anti-feu **Janisol Arte 2.0**

Descasystem propose une évolution de la gamme acier Janisol Arte 2.0, de Jansen. La gamme comprend une nouvelle couleur grâce à l'acier Corten, qui apporte son ton rouille caractéristique aux menuiseries. Avec une largeur de profilé de 25 mm pour les vitrages fixes, et de 40 mm pour les vantaux de fenêtre, Janisol Arte 2.0 a une profondeur d'encastrement de 60 mm. Un double joint dans l'ouvrant améliore l'isolation et permet de plus grands ouvrants, jusqu'à 1 000 x 2 400 mm.

Enfin, la fenêtre anti-feu de Janisol est validée pour la classe de résistance au feu pare-flamme EW 30. En vitrage fixe, la gamme Janisol 2.0 peut-être utilisée en coupe-feu EI 30. ■

Nouvelles portes d'entrée aluminium monobloc de **FPEE Industries**

Fruit de deux ans d'études et de développement menés conjointement entre les équipes de FPEE et celles de PSI (spécialiste du panneau de porte au sein du groupe Isosta), le groupe a lancé à Batimat une nouvelle porte monobloc aluminium de 80 mm d'épaisseur.

Baptisée Monalu 80, cette porte est le résultat d'un cahier des charges "360°" incluant les concessionnaires, les technico-commerciaux, les poseurs mais aussi les particuliers, qu'ils soient consommateurs et/ou utilisateurs. Le tout, en collaboration de la designer Paule Guérin du cabinet Guérin & Breifus. Celle-ci a privilégié l'aspect sensoriel comme fil conducteur du design de la porte, voulu sobre, élégant, contemporain. Autre sens, l'ouïe avec une isolation phonique et une "sonorité" de la fermeture de la porte à l'image de la porte automobile. Le toucher n'est pas en reste, grâce à l'intégration de matières inédites et nobles, comme l'ardoise, le granit, le bois ou encore le cuir. Cela permet à la face intérieure de devenir un élément de décoration intérieure de l'habitat au même titre qu'un tableau ou encore un canapé.

De sa conception exclusive et innovante d'ouvrant, composé d'un cadre en chêne de France, découle :

- La solidité et la longévité des jonctions ouvrant-dormant, par l'ancrage de quatre fiches dans une matière pleine (le bois) sur l'ouvrant, ainsi que par une platine de renfort et un ancrage traversant plusieurs cloisons du profilé sur le dormant alu.

- Le verrouillage automatique (initialement développé pour les portes bois) pouvait occasionner un bruit désagréable dû aux caisses de résonance des profilés tubulaires alu. Ce son est transformé en un bruit sourd et sec, évocateur de qualité et de sécurité grâce au cadre bois et aux trois joints d'étanchéité.

- L'innovation liée à l'absorption de la dilatation de la face extérieure par haute température (effet bilame) qui garantit le bon fonctionnement de la porte quelles que

soient sa couleur, son exposition ou encore les conditions météo du lieu d'installation.

Comme l'intégralité des menuiseries du groupe, elle est fabriquée en France, elle obtiendra vraisemblablement le label Origine France Garantie au 1^{er} semestre 2018.

Côté pose, FPEE a contenu au minimum le poids de l'ouvrant pour que, malgré l'ajout de 12 mm d'épaisseur, le panneau soit plus léger et plus pratique à manoeuvrer que sa précédente gamme. ■



De gauche à droite : **Cécile Sanz** (PDG FPEE), **Fabian Perrier** (responsable technique activité porte PSI), **Claire Grenier** (responsable technique PSI), **Paule Guérin** (designer), **Vincent Truong** (responsable recherche et développement FPEE), **Denis Métivier** (directeur industriel FPEE), **Arnaud Morin** (responsable bureau d'étude FPEE) et **JB Vallet** (responsable marketing produit FPEE).

Fenêtre à Énergie Renouvelable (EnR) de Ridoret

La fenêtre pariétodynamique, EnR, fonctionne comme une fenêtre isolante, doublée d'un échangeur de chaleur et d'un capteur solaire. Elle est brevetée.

L'effet pariétodynamique permet à une paroi de récupérer l'énergie de déperdition sortante ainsi que la chaleur solaire entrante grâce à la circulation de l'air à travers plusieurs espaces.

Présentée sur les stands Ridoret à Batimat, son nom commercial est "EnR", elle est distribuée en B to B par la marque UNIV'R du Groupe Ridoret, au travers des réseaux d'installateurs Roche France, Bernet Pro et Reveau.

La fenêtre est dotée de trois vantaux assemblés, qui permettent la circulation de l'air, avec trois verres de 4 mm, dont un verre à couche dure et à faible émissivité. Le verre extérieur laisse une faible fente horizontale tout en haut de la baie, par lequel l'air extérieur peut rentrer. Cet air est ensuite pris dans le système, et doit descendre entre le verre extérieur et le verre central. En bas de cet espace, une deuxième fente située sous le verre central permet à l'air, en prenant une chicane, de remonter en longeant le verre intérieur (il est alors coincé entre le verre central et le verre intérieur). Arrivé en haut de cet espace, l'air est soufflé à l'intérieur de la pièce, grâce à une ventilation classique, située en haut de la menuiserie.

Le fonctionnement de la fenêtre s'appuie sur la circulation de l'air par une VMC simple flux qui aspire l'air extérieur et crée une dépression. La fenêtre permet l'entrée de 10 m³/h.

L'air est ainsi réchauffé lors de sa circulation entre les vitrages, mais également par effet de serre.

Le U_w de la fenêtre, certifié par le CSTB, est de 0,4 W/m².K pour un facteur solaire S_w de 0,58.

En été, la fenêtre doit bénéficier de protections solaires pour éviter l'impact direct des rayons du soleil. Ensuite, si l'air entrant est très chaud, et l'air intérieur tiède, l'entrée d'air par la chicane permet un pré-refroidissement de l'air : les vitres sont rafraîchies par l'intérieur de la pièce.

Cette fenêtre peut être réalisée en profilés PVC (coloris placés de la gamme Veka : 33 nuances possibles, ou en aluminium (couleurs Ral de la gamme Kawneer), en mixte bois-aluminium (huit finitions intérieures et 60 teintes extérieures).

L'acoustique de l'ensemble est renforcée : de par sa nature, la fenêtre est un piège à son.



La fenêtre, avec, à droite, ses trois verres désolidarisés.

Les limites dimensionnelles des ouvrants (par vantail) sont de 2150 mm (h) x 800 mm (l) en PVC, de 2350 mm (h) x 1250 mm (l) en aluminium, et de 2150 mm x 900 mm en mixte bois-aluminium.

À noter que cette fenêtre est également commercialisée par Kawneer, sous le nom de Kalory E, mais en une seule dimension : 1350 mm (h) x 900 mm. ■



UNE "NOUVELLE TECHNOLOGIE ANCIENNE"

La technologie Pariétodynamique a été inventée par Jacques Paziaud, thermicien, Polytechnicien et architecte dans les années 1980. Reprise depuis par le groupe Ridoret, en partenariat avec Kawneer, l'Université de La Rochelle, le laboratoire LASIE du CNRS, le CSTB et soutenu par BPI-France, cette technologie est désormais commercialisée dans trois gammes (PVC, alu et mixte bois-alu). Notons que le "tout bois" est en gestation pour 2018.

Fenêtres MasterLine 8

La gamme MasterLine 8 de Reynaers crée des fenêtres et portes-fenêtres en aluminium à très hautes performances. Les valeurs U_w des fenêtres peuvent atteindre jusqu'à $1,0 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ (avec un U_g de 0,6). Le poids maximal d'un vantail est de 200 kg, pour des dimensions maximales de 1 700 x 2 800 mm.

Grâce à un profilé exclusif à multiples barrières thermiques, MasterLine 8 assure des performances thermiques et acoustiques exceptionnelles. Trois designs sont disponibles pour répondre à toutes les exigences : Functional, Renaissance, Deco. Ils sont conçus pour s'adapter à tous les types de bâtiments, des plus classiques aux plus modernes. À noter que la fabrication des fenêtres et porte-fenêtres est simplifiée par un assemblage plus facile. MasterLine 8 peut être motorisé selon les besoins du bâtiment. ■

Porte coulissante ou levante- coulissante CP 130

Reynaers propose la porte coulissante grande dimension CP 130, en neuf comme en rénovation. Robuste, elle a une isolation renforcée (U_w jusqu'à $1,3 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$) et peut intégrer des vitrages jusqu'à 42 mm pour un poids maximal de 300 kg.

Elle peut être déclinée à galandage, en solution d'angle, et combine en un seul design les systèmes monorail et multi-rail (jusqu'à 8 rails). Elle existe en version coulissante à levage CP 130-LS. ■

Profilé fin Slim Line 38

Reynaers lance SL 38, un profilé ultra-fin et isolant pour des architectures industrielles. Profiter du charme des fenêtres au design façon acier, tout en bénéficiant du meilleur niveau d'isolation est désormais possible grâce à ce nouveau profilé. Ultrafin et ultra-isolant, le SL 38 permet de respecter les architectures les plus modernes et les plus minimalistes (U_w $1,4 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$). Grâce à des barrettes en polyamide renforcé de fibres de verre intégrées au châssis, la masse-vue d'aluminium est réduite au minimum pour maximiser le clair de vitrage. La masse vue des ouvrants est de 23 mm.

Le confort acoustique est également prévu : $R_w (C;Cr) = 45 (-1;-5) \text{ dB}$, ainsi que la sécurité grâce à un système de retardement d'effraction. Trois designs sont proposés pour s'adapter à tous les styles, des maisons actuelles aux bâtiments industriels authentiques : Classic, Cubic et Ferro. ■





La fenêtre levante par coulissement vertical, entièrement relevée



Située à mi-hauteur



En position basse



Intégralement dans le sol

Fenêtre levante **HyLine**

Lors du salon Batimat, la société BBG a présenté la dernière déclinaison de sa marque HyLine, avec le prototype d'une fenêtre levante par coulissement vertical. Intégralement cachée dans le sol, la baie permet un passage total. Puis elle peut se soulever et atteindre une hauteur

maximale de 3 m, pour une longueur maximale de 7 m, et un poids de vantail jusqu'à une tonne. L'ouvrant est accueilli dans une réserve placée à l'étage en dessous (ou en sous-sol), et atteignant 50 cm de plus que la hauteur du verre. Son double vitrage est composé de deux verres trempés. ■

Fenêtres à guillotine **HyGui** de **Hyline building systems**



La menuiserie HyGui fermée

Le système HyGui, dans la lignée de la marque HyLine, offre une ouverture totale de grande dimension par un ou deux vantaux, en guillotine. Par un mouvement vertical vers le haut ou vers le bas, le vantail mobile s'escamote, laissant une ouverture totale et sans obstacle. L'ouverture peut être équipée soit d'une baie fixe en allège et d'un vantail pouvant descendre, soit d'une baie fixe en hauteur et d'un vitrage pouvant monter, voire de deux fixes et d'un vitrage central pouvant soit monter, soit descendre. Sur Batimat, la baie présentée était équipée de deux parties fixes, l'une en allège et

l'autre en hauteur, et de deux vitrages mobiles, l'un pouvant monter pendant que l'autre peut descendre, dégageant ensemble l'ouverture totale. Les ouvrants, parfaitement équilibrés (maximum 500 kg par panneau), peuvent être manœuvrés sans effort : les deux vantaux forment des contrepoids réciproques et permettent d'arrêter l'ouverture à n'importe quel endroit.

Le coefficient d'isolation thermique U_w de la baie est de $1,13 \text{ W/m}^2\text{K}$ avec un triple vitrage à faible émissivité. La menuiserie aluminium peut recevoir une bicoloration. ■

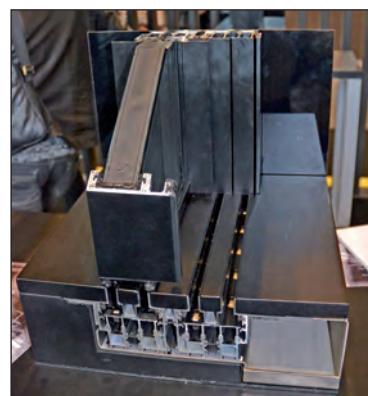
Gamme de coulissants **Hyline**

Hyline building systems décline sa gamme de coulissants selon l'épaisseur du vitrage choisi : HY 30, HY 40 et HY 50. Cette gamme permet un maximum de luminosité.

Le coulissant HY 30 peut accueillir une épaisseur maximale du vitrage de 28 mm, avec un poids de 500 kg maximum par mètre linéaire, et une hauteur maximale de 3 m.

Les gammes HY 40 (pour des verres jusqu'à 38 mm) et HY 50 (pour des

verres jusqu'à 48 mm) peuvent supporter un poids maximal d'une tonne par mètre linéaire. La hauteur maximale est de 6 m, et la longueur possible sans limite. Pour supporter ce poids, les vantaux coulissent dans un système de deux rails parallèles avec un seuil nivelé. Un système de roulements visibles, intégré dans les rails, répartit la distribution uniforme du poids du vantail, tous les 20 cm et jusque tous les 5 cm selon le poids et la taille du vitrage. ■



Le système des 4 rails, avec deux rails par vantail



La porte pivotante de 3 m de haut et de 3,275 m de large.

Porte pivotante **PI**

Hyline propose PI, une gamme de portes pivotantes en grande largeur, avec pivot caché. Le poids maximal est d'une tonne par mètre linéaire, pour une hauteur maximale de 6 m. Avec un triple vitrage à faible émissivité (U_g de $0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$), la porte atteint un coefficient de transmission thermique U_w de $1,13$.

La porte peut être réalisée en acier ou en aluminium (avec un poids maximal plus faible de 350 kg), et laquée aux couleurs Ral, en bicoloration ou anodisée. ■



Coulissant 67 CL 32 d'AluK

AluK propose le coulissant 67 CL 32, aux lignes fines, avec un battement central de 35 mm. Décliné jusqu'à 6 vantaux, ce coulissant permet de réaliser de très grandes surfaces vitrées, jusqu'à 2 700 mm de hauteur. Il dispose d'une large plage de remplissages : 24, 28, 30 ou 32 mm, pour répondre aux différentes attentes (isolation acoustique ou thermique, verre retardateur d'effraction). La mise en œuvre du châssis est simplifiée par un processus d'assemblage optimisé et une nouvelle génération d'accessoires (joints sans silicone, chariots à réglage rapide, pièce d'étanchéité commune pour l'étanchéité centrale et latérale, paumelles visibles ou invisibles, mécanisme sans embase,...) La hauteur maximale du coulissant est de 2 700 mm pour une largeur maximale de 2 500 mm et un poids maximal par vantail de 160 kg. Avec un vitrage isolant ($U_g = 1,0$), la performance d'une porte-fenêtre à deux vantaux U_w est de $1,4 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$.

Ce coulissant sera décliné en galandage courant 2018. ■

Mur-rideau SL 50

AluK s'associe à Sunpartner pour développer un système inédit de façade intelligente, qui combine ventilation, contrôle solaire et production d'énergie. Elle se veut à la fois autonome et connectée, et contribue à la performance globale du bâtiment en régulant ses apports solaires. Grâce au vitrage dynamique SageGlass, qui a la faculté de s'obscurcir ou de s'éclaircir au choix, le bon niveau de protection solaire peut être assuré aux utilisateurs des bâtiments. Alternative aux brise-soleil, cette solution assure également une fonction de ventilation naturelle grâce aux ouvrants motorisés et connectés. Ces fonctions sont alimentées en énergie par les vitrages et panneaux photovoltaïques Wysips et Cameleon de Sunpartner, ce qui rend la façade autonome en énergie : aucun raccordement au réseau extérieur n'est requis. Cette façade autonome peut néanmoins être connectée, grâce à des capteurs, dont certains sont intégrés dans les vitrages. L'ensemble des informations est envoyé au système de Gestion technique du bâtiment (GTB).

L'offre de poteaux et traverses permet de réaliser des façades jusqu'à 5 m de demi-périmètre, soit une surface maximale de $6,25 \text{ m}^2$ par volume, en configuration droite ou mouvementée (jusqu'à $+15^\circ$: $-7,5^\circ$).

Selon le besoin en inertie, différentes épines sont disponibles, avec des épaisseurs de profilés comprises entre 55 et 240 mm. ■



Fenêtre ventilée Myventil de Gimm et Menuiseries françaises

L'entreprise Gam, titulaire des deux marques Gimm menuiseries et Menuiseries françaises, a présenté Myventil, dédiée à la pose en rénovation de menuiseries intégrant la ventilation. Myventil est une fenêtre PVC ou aluminium équipée d'un système de ventilation, installé en usine, pour l'évacuation de l'air dans les pièces humides. C'est une nouvelle solution brevetée pour améliorer la qualité de l'air intérieur des logements lors d'une rénovation et éviter l'accumulation de substances toxiques.

Développée en partenariat avec Autogyre, elle ne nécessite qu'un câblage électrique (pas de gaine de ventilation). Ce système est conforme à l'arrêté sur la ventilation paru en mars 1982 lors de la rénovation des logements sans VMC. Ces menuiseries peuvent être dotées ou non d'un volet roulant extérieur. La grille de ventilation et le ventilateur sont masqués par un compensateur, d'une hauteur de 100 mm. Ce compensateur a une hauteur plus faible que le coffre de volet roulant, mais, si la baie n'est pas dotée de ce volet, il réduit un peu le clair de vitrage.

Le système fonctionne avec des entrées d'air classiques installées dans les pièces sèches des logements, et environ trois grilles Myventil par appartement. Une ventilation circulaire se met en place dans le logement, grâce à la légère dépression créée par Myventil dans les pièces humides.

Une fois installé, Myventil fonctionne en continu 24 h/24, comme une VMC classique, mais décentralisée et sans gaine. Sa vitesse de base est de 40 à 45 m³/h, mais il peut être commandé par un interrupteur pour une vitesse accélérée de 135 m³/h. Son moteur à basse consommation est très silencieux (inférieur à 30 dB (A)).



Le capot masquant la grille de Myventil est disponible en 5 couleurs : blanc, sable, noir, RAL 2003 (pour les couleurs placées) et gris anthracite 7016.

Son surcoût par rapport à une fenêtre simple est d'environ 250 €. Ce système autoréglable apporte une ventilation simple flux, compatible avec une hotte de cuisine. Un système hydroréglable sera ensuite développé courant 2018. ■



FACILITYFIX, ÉQUERRE À GRIFFE RÉGLABLE

Afin de faciliter la mise en œuvre des menuiseries, Gimm et les Menuiseries françaises ont présenté à Batimat un système breveté pour la pose des menuiseries en construction neuve : les équerres à griffe réglable. Ces équerres permettent une fixation sur le dormant par un simple quart de tour, et elles intègrent un clameau à griffe réglable qui permet cette fixation par un quart de tour. De plus, elles peuvent ensuite être réglées à la clé si nécessaire, pour garantir une pose parfaite de la menuiserie, sans déformation. Outre ce possible réglage en profondeur, les nouvelles équerres garantissent une pose fiable et rapide : le gain de temps est estimé entre 5 et 7 mn par menuiserie.

Ces nouvelles équerres s'intègrent dans une meilleure mise en œuvre des menuiseries en neuf, qui passe également en amont par un marquage de la menuiserie en usine. Ce marquage au jet d'encre sur le dormant définit l'emplacement des équerres de fixation en respectant les exigences du DTU 36.5 et permet de limiter le risque d'erreur sur la position et le nombre d'équerres à utiliser lors de la pose. Ces équerres sont disponibles.

La “Smart Window” de Wicona

La “Smart Window” est une fenêtre pour la ville de demain, apportant confort et économies d’énergies, en vue du développement durable. C’est une baie autonome en énergie et dotée de multiples fonctions : opacifiante, motorisée, connectée. Elle est composée de plusieurs parties : un vitrage photovoltaïque placé en allège, une ventilation latérale par volet motorisé, et un vitrage électrochrome pour la protection solaire. Le vitrage photovoltaïque transparent apporte de l’énergie électrique et assure l’autonomie de la fenêtre, pour la ventilation et l’occlusion solaire, sans store ni raccordement électrique. De plus, la fenêtre peut communiquer avec les équipements du bâtiment.

Développée sur la base d’un châssis Wicline 75 evo, la Smart Window intègre un double vitrage électrochrome dont le verre extérieur fonce ou s’éclaircit électriquement, en conservant sa transparence. Ce changement d’état peut concerner une à trois zones du vitrage, avec quatre niveaux d’occlusion.

Le double vitrage photovoltaïque situé en allège a été conçu en partenariat avec Sunpartners. L’énergie produite est stockée localement, dans une batterie intégrée au châssis. De plus, la ventilation motorisée, développée en interne, permet de gérer l’ouverture et la fermeture du volet de ventilation grâce à l’énergie solaire emmagasinée.

La fenêtre est dotée de sécurités (détection d’intrusion, détection si l’ouvrant est ouvert ou non...) et toutes ces fonctions sont autonomes grâce au vitrage photovoltaïque intégré.

La fenêtre peut être connectée avec une GTB, avec d’autres objets connectés, et elle reste entièrement pilotable localement via un smartphone. Son intégration dans la base



Quickmove lui garantit une interopérabilité avec les autres équipements du bâtiment tels que le chauffage, la climatisation, l’éclairage : elle est compatible avec le référentiel R2S (Ready to services). Elle est plus qu’un objet connecté : par exemple, en cas d’opacification de la fenêtre, elle peut interagir avec l’éclairage.

La SmartWindow est destinée aux marchés du tertiaire (bureaux, hôtellerie, santé), en neuf et en rénovation. ■



Coulissant étanche Wicslide 65 HT

La baie coulissante à haute étanchéité Wicslide 65 HT est destinée aux zones à forts aléas climatiques et aux régions où la pluie peut être très forte, jusqu’à remplir le rail d’un coulissant ordinaire. Ce coulissant, dont la performance d’étanchéité à l’eau est trois fois meilleure que celle d’un coulissant classique, atteint une performance à l’eau de 1050 Pa en méthode A, selon les normes NF EN 1027 et NF EN 12208. Cette performance, obtenue sans modification notable de la fabrication du châssis ni de son esthétique, est atteinte grâce à un système breveté de micro-pompe, intégré dans le rail bas du coulissant, et qui prévient tout risque de débordement d’eau à l’intérieur de l’habitation. La micro-pompe complète le drainage classique et est intégrée grâce à une simple rehausse de 14 mm du chemin de roulement. Le fonctionnement de la micro-pompe est inaudible et la durée de vie du système est estimée à plus de 20 ans. La fenêtre est adaptée aux bâtiments de grande hauteur, où le vent et la pluie sont plus forts. ■

Le vitrage et la fenêtre en force au Salon du patrimoine culturel

La 23^e édition du Salon international du patrimoine culturel a eu lieu du 2 au 5 novembre 2017 au Carrousel du Louvre à Paris. Elle a connu une hausse sensible de son visitorat, de 7 %.

Placée sous le thème du “tourisme culturel”, cette édition s’avère en effet très positive avec une augmentation du grand public représenté par 22 000 visiteurs, dont une forte évolution des professionnels du secteur, qui ont constitué 30 % des présents.

La plupart des 350 exposants, français et étrangers, sont satisfaits de leur participation au salon qu’ils jugent professionnel et de très grande qualité.

Le salon a proposé cette année une très riche programmation comprenant des conférences, des



démonstrations ou encore des remises de prix.

Les visiteurs ne viennent plus uniquement pour la découverte des métiers du patrimoine et leur grande diversité mais également pour la grande qualité de la programmation proposée par Ateliers d’Art de France. Cette année, le salon a investi le Studio Théâtre de la Comédie Française avec succès, puisque la plupart des conférences ont fait salle

comble. L’objectif de faire de cet événement une place forte de débat sur les enjeux du secteur est donc atteint. La prochaine édition aura lieu du 25 au 28 octobre 2018 autour du thème “patrimoine européen”, l’opportunité de découvrir de nouveaux sites et structures culturels hors des frontières françaises.

Menuiseries bois d’Atulam

Atulam a présenté sa fenêtre Tradilou avec volets intérieurs, qui associe une esthétique à l’ancienne (fenêtre à rive droite et à fermeture en mouton et gueule-de-loup), avec les performances de menuiseries actuelles.

De plus, Atulam propose une nouvelle gamme de peinture pour le bois, garantie 12 ans. Elle est déclinée en neuf coloris pour le chêne massif. ■



La gamme de coloris garantis 12 ans.



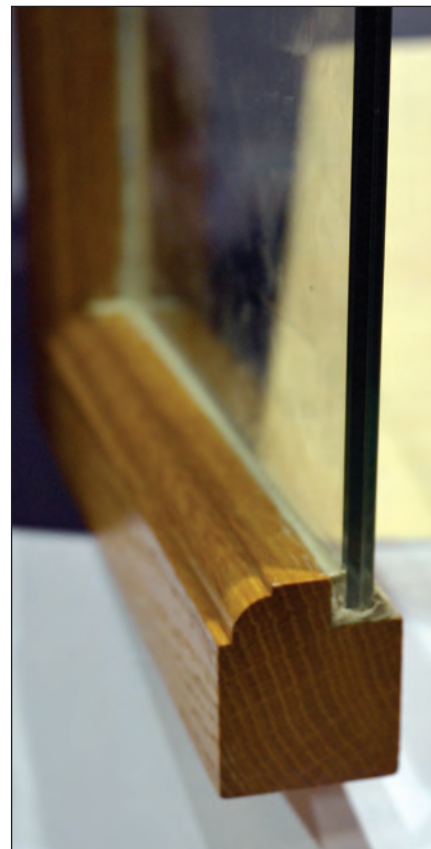
Verres Van Ruysdael

La société Van Ruysdael propose un verre qui va au-delà du verre isolant performant : plus fin, il est aussi plus clair, plus résistant et de meilleure qualité que le verre isolant standard. Il est composé de deux verres reliés par un film PVB pour le feuilletage. Le verre intérieur porte une couche en nanoparticules.

Ce verre est le premier à combiner confort et climat intérieur sain, sécurité, réflexion des UV, protection de l'environnement et sauvegarde culturelle. Il renforce les structures en bois ou en aluminium existantes. Avec ce verre, la régulation de l'humidité est assurée et les matériaux d'isolation et les techniques climatiques compensatoires sont inutiles. On associe souvent l'isolation et les économies d'énergie avec le double vitrage et un faible coefficient U. Cette théorie n'est pas toujours confirmée par la pratique parce que ces vitrages ont un effet

négatif sur le climat intérieur. C'est ainsi que le verre Forte Isolation de Van Ruysdael avec un coefficient U plus élevé permet quand même une plus grande économie d'énergie et garde le climat intérieur agréablement sain. Il n'est pas nécessaire de fabriquer de nouveaux châssis et la durée de vie est considérablement plus longue. La condensation sur la vitre glisse le long du vitrage, et l'eau ne passe pas dans la feuillure grâce à un mastic colant sur le bois, mais qui reste souple.

Ces verres sont déclinés en trois esthétiques distinctes : moderne (surface lisse), classique (surface légèrement structurée pour des bâtiments des années 1920 à 1960), ou artisanale (surface très structurée, pour des bâtiments antérieurs à 1920). L'épaisseur des verres peut aller jusqu'à 9,9 mm, pour un coefficient d'isolation thermique Ug de 2,8 W/m².K, et un indice d'affaiblissement acoustique de 35 dB (Rw). ■



Les ateliers DLB

Les ateliers DLB restaurent des menuiseries, ou les refont à l'identique. Ils travaillent uniquement le chêne, un bois séché lentement à l'air libre, à destination des marchés publics (monuments), par exemple pour leur mise aux normes (coupe-feu...), mais aussi à destination des marchés privés : châteaux ou manoirs, dans les régions Grand Ouest et Île-de-France. ■



Menuiseries bois MGT

MGT menuiseries bois présente sa nouvelle gamme 80, qui peut accueillir un triple vitrage, ce qui lui permet d'atteindre un Uw de 0,8 ou 0,9 W/m².K selon l'essence du bois. De plus, l'entreprise propose des menuiseries coupe-feu ou pare-flamme, jusqu'à EI 30, et des portes d'entrée : pour ces portes, MGT peut réadapter des ferronneries existantes. MGT adhère à la charte de qualité Menuiseries 21. ■



Verrerie Saint-Just

La verrerie Saint-Just propose Colonial, une gamme de verres de restauration déclinée en différentes versions pour améliorer les performances thermiques, acoustiques, de sécurité et/ou anti-UV. Le verre Colonial est soufflé à la bouche, ce qui lui apporte le charme de ses irrégularités : bulles, structures, miroitements de surface.

En version verre soufflé simple extra-clair, il présente une épaisseur de 2 mm. Il est décliné en vitrage feuilleté de sécurité et isolation thermique : Vitrum Resist Eko, qui comprend deux verres montés en feuilletage, dont un verre à couche dure et un verre soufflé. Son épaisseur est de 7,5 mm, pour un Ug de 3,7 W/m².K.

Le verre Colonial est également décliné en double vitrage isolant, avec une isolation thermique renforcée. Le verre Climaplus Colonial Prestige, épais de 9,5 à 15,5 mm, présente un Ug compris entre 1,9 et 1 W/m².K. ■



Fenêtres Bignon

La fenêtre à l'ancienne MA 19 de Bignon assume un style ancien pour des performances actuelles. Elle est maintenant proposée dans une épaisseur plus grande : 58 mm pour l'ouvrant et 70 mm pour le dormant. Elle peut être réalisée dans tous types d'ouvertures : ouvrant à la française à un ou deux vantaux, en cintre surbaissé, plein cintre, ou anse de panier, voire en différentes portes-fenêtres (avec ou sans parties fixes et impostes). La menuiserie est fabriquée en chêne ou en bois exotique, et est garnie de vitrages performants à faible émissivité et à bord chaud (Uw de 1,4 à 1,6 W/m².K). ■



Une menuiserie en plein cintre, à imposte fixe.

Miroiterie Michel Deschanet

La miroiterie, qui a contribué à de nombreux projets en tant que fabricants de vitrages isolants et miroitiers (voir aussi dans ce numéro page 64, une serre au Vietnam), était présente pour de nouveaux verres destinés à la porte d'entrée. Composés de deux verres feuilletés anti-reflets montés en vitrages isolants, ces verres contiennent, dans l'épaisseur du double vitrage : sequins, paillettes, perles, foulard Hermès... Les prototypes sont prêts, il ne leur manque plus qu'un lieu patrimonial pour les mettre en situation. ■



Les prototypes pour porte d'entrée de la miroiterie Michel Deschanet



La menuiserie M74 de Daucalis, avec deux joints entre ouvrant et dormant et triple vitrage (Uw : 1,0 W/m².K).

Menuiserie Daucalis

La menuiserie Daucalis fabrique des menuiseries traditionnelles en bois, dont 80 % de chênes, mais aussi en pin, etc. destinées à la restauration. Elle produit également des gammes contemporaines en lamellé-collé pour le confort actuel, cumulant un caractère ancien avec le confort thermique et acoustique (38 à 47 dB selon les modèles). Elle propose aussi une gamme coupe-feu EI 30 et une menuiserie traditionnelle à mouton et gueule-de-loup, mais pare-balles (classification FB6 NS selon l'EN 1522). ■

Menuiseries Helleux

Les Menuiseries Helleux sont spécialisées dans la menuiserie bois à double enfourchement, dans l'ouvrant et le dormant, sans vis ni assemblage mécanique. Elles utilisent différents bois : chêne, mélèze, bois exotique rouge, pour des menuiseries de 58 à 68 mm d'épaisseur, selon l'épaisseur du vitrage choisi.

Les baies sont déclinées en pare-feu ½ h (EW 30) ou en coupe-feu ½ h (EI 30), pour un même aspect visuel. ■



Les trois gammes des menuiseries Helleux : Héritage, à jeu de recouvrement de 12 mm, Coupe-feu, à jeu de recouvrement de 4 mm, à l'Ancienne, avec mouton et gueule de loup.

PRIX DU MÉCÉNAT POPULAIRE 2017

À l'occasion du salon international du Patrimoine culturel, la Fondation du patrimoine a remis la 13^e édition des Prix du mécénat populaire à quatre communes lauréates.

Créés en 2005, ces prix récompensent des collectivités territoriales qui, grâce à cet outil de finan-

cement participatif, ont mobilisé la population et le tissu économique local en faveur d'un projet de sauvegarde du patrimoine de proximité. La restauration du patrimoine est en effet une œuvre collective qui fédère les énergies : équipes municipales, associations de sauvegarde, habitants, donateurs, mais également les internautes de plus en plus actifs avec le développement du don en ligne, comme le souligne la mention "mobilisation numérique" de ce prix.

Les prix, d'une dotation globale de 14 000 €, ont été remis aux élus des communes lauréates par **Célia Verot**, directrice générale de la Fondation du patrimoine, et **Yann de Bénazé**, président de Profine France, mécène des prix, en présence des membres du jury.

Cinq prix

Le 1^{er} prix a été attribué à la **collégiale Notre-Dame-et-Saint-Laurent-O'Toole d'Eu** (Seine-Maritime), pour les travaux de grande ampleur sur la toiture et les charpentes de cette collégiale. Cet édifice constitue un véritable joyau gothique auquel la population locale est très attachée. Édifié au XII^e siècle, il a traversé les siècles pour offrir aujourd'hui un bel exemple de l'évolution de l'art gothique, du primitif au flamboyant.

Le 2^e prix a été attribué à la **commune de Dinan** (Côtes d'Armor) pour la restauration de ses remparts qui s'étaient effondrés à plusieurs endroits suite aux intempéries de 2009 et 2015. Édifiés à partir de la fin du XIII^e siècle, et renforcés au XVI^e siècle, ils constituent un des ensembles médiévaux les mieux conservés de France.

Le 3^e prix concerne **l'église du Haut du Tot de Sapois-Vagney** (Vosges), qui, déjà par sa construction en 1832, est une œuvre collective. Les paroissiens ont mis toute leur énergie et leur courage pour construire, de leurs propres mains, et en une année seulement, cette église située à 840 mètres d'altitude. Alors, lorsque la mэрule et le capricorne s'attaquent à l'édifice en 2016, la commission syndicale des biens indivisibles de Sapois-Vagney entreprend courageusement des travaux et lance un appel à la générosité publique. La mention "mobilisation numérique" a été attribuée pour **l'église Sainte-Thumette à Kéridy-Penmarc'h** (Finistère). Située entre terre et mer, la commune de Penmarc'h compte moins de 6 000 habitants mais dispose d'un patrimoine très riche, dont treize monuments historiques classés et inscrits. Parmi ces richesses, c'est l'église Sainte-Thumette qui a retenu l'attention des internautes.



Yann de Bénazé, président du groupe Profine France, et Célia Verot, directrice générale de la Fondation du patrimoine.



Remise des prix du Mécénat populaire 2017 de la Fondation du patrimoine, sur le salon international du Patrimoine au carousel du Louvre.

Vitrum Glass s'allie avec Technal pour intégrer et piloter les vitrages technologiques intelligents

“Devenir le leader du vitrage intelligent”

Manuel Dariosecq et Estelle Chollet pratiquent divers métiers : verrier, électricien, chauffagiste, thermicien, menuisier, mais surtout entrepreneur, au sens littéral du terme. Le premier est gérant, la seconde directrice marketing de la société Vitrum Glass qu'ils ont fondée en 2012 au Mans (72). Leur ambition est de démocratiser l'usage des vitrages technologiques en architecture, avec une revendication particulière sur le vitrage chauffant intelligent, grâce à leur solution “Smart In Glass”.

Levée de fonds pour industrialiser la production

« Nous nous sommes penchés sur toutes les facettes du procédé, affirment les deux dirigeants, car ce savoir-faire n'existait tout simplement pas. Il manquait un lien, un intermédiaire entre les métiers de fabricants de vitrages et les fabricants de menuiseries, les électriciens, les domoticiens. Personne n'était capable en France de proposer une intégration de tous les vitrages technologiques dans les menuiseries et leur pilotage intelligent ».

L'entreprise, qui participe à une soixantaine de chantiers par an, est ainsi la seule à avoir contribué à la construction de deux maisons BBC chauffées exclusivement par du vitrage chauffant. L'une à Tourmignies, près de Lille (59) (lire notre article dans Verre & Protections Mag n°84 page 51), et la deuxième en Corse.

Manuel Dariosecq et Estelle Chollet ambitionnent à présent une levée de fonds pour industrialiser leur production de Smart in Glass, la mise en place d'une structure commerciale et technique pour assurer un déploiement sur le plan national.

Construire des parois vitrées ou des vérandas orientées au nord

Les deux associés sont convaincus de l'avenir lumineux promis aux vitrages actifs technologiques. « Les menuiseries ont atteint aujourd'hui des niveaux de coefficient d'isolation extrêmement performants », soulignent-ils. « Pour continuer à gagner en confort, en sécurité, en optimisation



Le chantier corse réalisé par Vitrum Glass

énergétique, il nous semblait logique de faire à présent des efforts sur le vitrage, la connectique, la domotique et un auto-apprentissage spécifique. Le but est d'inscrire les vitrages technologiques dans la transition énergétique. »

« Certes, les coûts de fabrication et de pose du vitrage chauffant sont supérieurs à des solutions classiques, admettent-ils, mais le jeu en vaut la chandelle, au vu des nombreux avantages et usages que procure cette technologie ».

Du point de vue pécuniaire tout d'abord, puisque le procédé remplace les systèmes de chauffage traditionnel, et réduit ainsi les factures d'électricité. Cette absence de radiateurs, poêles ou chaudières permet en outre de gagner des mètres carrés. Côté confort, la chaleur diffuse et rayonnante produite par le vitrage est similaire aux rayons doux du soleil. La rapidité de chauffe permet d'atteindre en moins de 15 minutes la température voulue. Avec le vitrage chauffant, les parois froides et la condensation disparaissent, ce qui permet d'imaginer des parois vitrées ou des vérandas orientées plein nord. Cette technologie, qui est de surcroît invisible et intégrée, ne nécessite aucune maintenance, ni entretien. Enfin, elle est idéale pour les personnes allergiques, puisqu'elle supprime les mouvements d'air, la convection et la poussière.



Kit de connectivité Smart in glass

Pour gérer et piloter son vitrage chauffant et l'ensemble des vitrages technologiques, Vitrum Glass a développé "Smart in Glass", une solution tout-en-un qui s'intègre par un dispositif Plug&Play dans la plupart des châssis de fenêtres et systèmes de façades (acier et aluminium).

Ce dispositif, qui permet de se soustraire aux transformateurs et systèmes de chaînette dans les coulissants, calcule les consommations annuelles et les mesure au jour le jour. Il pilote manuellement ou automatiquement la température ambiante ou celle des vitrages chauffants et optimise les performances du vitrage chauffant par un mode d'auto-apprentissage qui se calque sur le style de vie et par l'anticipation des prévisions météorologiques (mesure des apports solaires, anticipation des baisses de température). Manuel Dariosecq explique : « nous nous approprions le vitrage comme objet connecté. Il y a des capteurs spécifiques pour piloter les fonctions des vitrages technologiques. Avec ce système, on peut également régler la luminosité du vitrage à contrôle solaire actif et faire toutes sortes de réglages à distance via son ordinateur ou son téléphone portable ».

Au-delà des apports en terme de confort, le système fournit aussi des nouveaux services et usages au vitrage comme la détection de présence, d'une porte ou d'une fenêtre ouverte, ou de chocs (prévention des cambriolages).

De solides partenariats

Ainsi les possibilités de ce type de verre sont-elles larges. Et après les particuliers, l'activité attire à présent les collectivités, les magasins, les hôtels ou les restaurants.

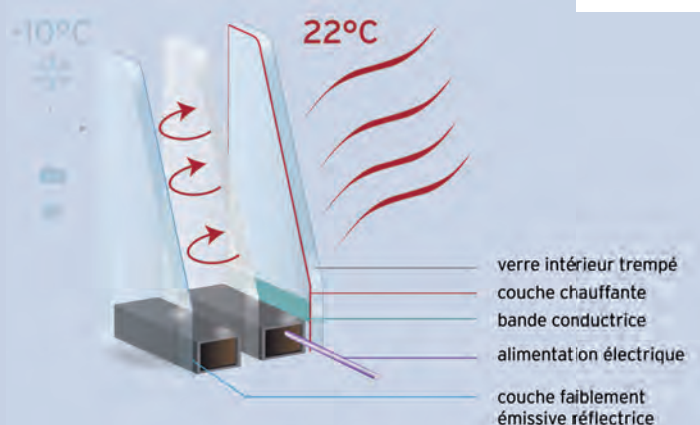
Les deux associés sont donc constamment en quête de partenariats pour se développer : « nous sommes par exemple en relation avec les plus gros fabricants de capteurs, affirme Manuel Dariosecq, et nous avons récemment noué un partenariat avec Technal, leader de la menuiserie aluminium et avec BDM-Groupe Dubus, l'un des principaux fabricants de machines pour la menuiserie ». ■

PRINCIPE DU VITRAGE CHAUFFANT

Le principe du vitrage chauffant est simple : une couche de microparticules métalliques invisibles à l'œil nu est déposée sur la surface interne du verre et fait office de résistance chauffante à basse température (20 à 45 °C). La chaleur, sous forme de rayonnement, est absorbée, puis rediffusée par les objets et surfaces qu'elle rencontre et apporte rapidement une chaleur douce, homogène et constante, semblable à la sensation provoquée par le soleil. Les fenêtres et baies vitrées se transforment ainsi en un chauffage performant, économique, au confort inégalé. L'alimentation électrique est intégrée dans la menuiserie : l'installation est totalement invisible. La régulation de la température s'effectue par la solution Smart in Glass ou par un thermostat. De plus, aux premiers rayons de soleil, le vitrage chauffant se régule automatiquement pour laisser entrer la chaleur naturelle.

Caractéristiques du vitrage chauffant

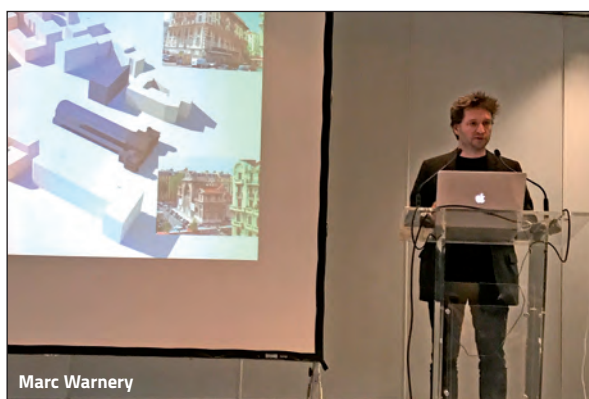
- Face chauffante en verre à couche spécifique, clair et trempé de 4 ou 6 mm
- Contre-face : Disponible en verre recuit, trempé ou feuilleté
- Retardateur d'effraction possible pour améliorer la sécurité
- Possibilité de combiner avec d'autres fonctions : contrôle solaire, opacifiant & protection de l'intimité, photovoltaïque...





Le verre de sécurité (trempé et feuilleté) constituait le fil rouge de la conférence

Cekal : une conférence “verre et urbanisme” durant Batimat



Lors du salon Batimat 2017, Cekal avait organisé une conférence sur le thème : “verre et urbanisme : sécurité, qualité de vie et vitrages certifiés”.

Outre ses qualités visuelles de transparence, d'isolation thermique et acoustique ou encore de confort d'été, le verre participe à une meilleure qualité de vie au travers du verre de sécurité, car le sentiment de sécurité génère confort de vie et bien-être.

Le verre de sécurité (trempé et feuilleté) constituait le fil rouge de la conférence, au travers de cinq interventions sur les thématiques de la qualité urbaine, de la réglementation et des préconisations, de la certification mais aussi au travers de réalisations exemplaires. Pour faire un tour d'horizon de ces sujets, Cekal avait convié cinq experts qui ont apporté leur éclairage et leurs témoignages croisés sur ces thématiques.

Ambiance et qualité de vie de l'habitat

Sylvie Laroche, chercheuse au Centre de recherche sur l'espace sonore et l'environnement urbain (Cresson) a présenté une conférence sur le thème : “espaces habités : ambiances et amélioration de la qualité de vie.”

Face à une urbanisation croissante, certains facteurs sonores et visuels participent au sentiment d'insécurité dans les espaces habités. Les diverses nuisances, en altérant le confort devenu une véritable norme sociale à laquelle tout le monde aspire, peuvent générer des ambiances qui vont à l'encontre du mieux vivre en ville.

De fait, il est primordial d'aborder l'espace habité en termes de nuisance, de fonction, de confort, de paysage et d'ambiance par des logiques combinées d'esthétisme, d'usage et de sensation. La notion d'ambiance doit hybrider la dimension sensible, sociale et physique par une approche in situ

capable de prendre en compte le contexte et les configurations spatiales.

Le verre, par ses jeux de transparence et de lumière, par ses performances thermiques, acoustiques et de sécurité, génère naturellement une sensation de confort et de bien-être dans les espaces habités. Le matériau permet aussi de jouir pleinement du bâti, de l'espace et de l'environnement.

Nouveaux réaménagements urbains

Marc Warnery, directeur général et architecte associé de Reichen et Robert & Associés, est intervenu sur le thème : “réaménagement urbain : nouvelles aspirations des territoires”. Les villes opèrent de véritables mues pour symboliser une nouvelle urbanité, sublimée par l'idée de changer de paradigme, de réfléchir enfin à un mieux vivre dans les espaces urbains. Les opérations de requalification urbaine se sont ainsi développées, pour réintroduire en milieu urbain : chaleur, nature et humanité.



Halle Gerland à Lyon

C'est par une pratique originale et attentive de la reconversion, aussi soucieuse de la qualité des usages offerts que de la rigueur constructive, que l'agence Reichen et Robert & Associés a acquis sa notoriété. Citons parmi les opérations présentées : les Grands Moulins de Pantin, la Grande Halle de Lyon Gerland, l'opération de requalification urbaine de la gare du Sud à Nice, les Docks de Saint-Ouen... Elle a également réhabilité de vastes nefs métalliques du XIX^e siècle : la Grande Halle de la Villette et le Pavillon de l'arsenal à Paris.

La coexistence de plusieurs fonctions au sein d'un même espace, la recherche de fluidité spatiale, le rapport au contexte, les logiques de construction, l'éthique de l'architecture, sont les thèmes récurrents de son travail qui fait la part belle au matériau verre.

Gares et espaces publics pour la mobilité

Fabienne Couvert, architecte et directrice de l'architecture et de l'urbanisme du groupe Arep, a donné une présentation



au sujet des : "espaces publics : pôles d'échanges, lieux de vie et des nouvelles mobilités".

La lumière et le matériau verre constituent depuis toujours une combinaison inscrite dans l'imaginaire des gares. C'est pourquoi les récentes réalisations font la part belle au matériau, qui est capable d'offrir, par des

jeux de lumière et de transparence, une sensation de confort, d'esthétisme et de sécurité propice à la fluidité des déplacements, et de s'inscrire dans l'environnement et le patrimoine.

Parmi les réalisations présentées par le groupe Arep, on peut citer les espaces en verre de la gare de Strasbourg, la pâte de verre incorporée sur le sol de la gare de Nancy pour faire écho à l'École de verre de Nancy, la gare de Belfort TGV en forme de pare-brise de voiture pour rappeler l'industrie automobile de Montbéliard, la Grande Halle Châlons et la gare de Lyon qui réinterprètent les grandes halles ferroviaires du XIX^e siècle, avec ombrière, verre feuilleté et apport thermique.

Verres de sécurité

Pierre Martin, spécialiste national en façades légères, ouvrages verriers et menuiseries extérieures de l'Apave, a présenté les "évolutions des préconisations en matière de vitrages de sécurité."

La réglementation définit les types de vitrages utilisables suivant le type d'ouvrage, la localisation, les typologies de risques ; le DTU 39 "Travaux de vitrerie – miroiterie" est le texte principal auquel il convient de se référer (vitrages recuits, durcis, trempés, feuilletés, avec ou sans essais...)

En 2012, le DTU 39 a connu une évolution importante, avec la prise en compte des différentes classes de vitrages,



Perspective des logements à l'extrémité de la Halle Alstom - ZAC des Docks, îlot N4C à Saint-Ouen

telles que définies dans les normes européennes (classement vis-à-vis des heurts, des chutes, du vandalisme...). En 2017, le DTU 39 bénéficie d'une simplification, et d'une prise en compte adaptée des risques sismiques.

La maîtrise des risques techniques a, entre autres, pour objectif d'assurer la sécurité des usagers par des vitrages de sécurité, en cas de séisme, lors de l'utilisation des ouvrages, vis-à-vis des risques de chute dans le vide, de chute d'éléments dangereux, de blessure en cas de heurts ou encore en cas d'incendie.

Performances de vitrages trempés et feuilletés certifiés

Jérôme Carrié, secrétaire général de Ceval, a rappelé que Ceval certifie vitrages isolants, trempés et feuilletés, mais a choisi cette année de mettre en avant les atouts et performances des vitrages trempés et feuilletés.

Le vitrage trempé assure une résistance accrue aux contraintes mécaniques et thermiques et un moindre risque de blessures par la fine fragmentation du verre trempé en une multitude de petits morceaux, assurant un moindre risque de blessure en cas de bris.

Un vitrage feuilleté est composé de 2 ou plusieurs verres assemblés entre eux à l'aide d'un ou plusieurs intercalaires. Lors d'un choc, le verre peut se casser mais la plupart des éclats restent collés à l'intercalaire, ce qui assure une protection des personnes et des biens.

Pour la sécurité des personnes, il existe deux classes : 2B2 (heurts) et 1B1 (heurts et chutes). Pour la sécurité des biens, on distingue les classes P1A à P5A (résistance au vandalisme), et les classes P6B et P7B (résistance à l'effraction). Le certificat Ceval porte sur la qualité des vitrages : assemblage, durabilité, performances. Il est attribué sur la base d'audits et d'essais, pour une durée de 6 mois. Pour les vitrages trempés, les critères de conformité portent sur la qualité de la trempé thermique : fragmentation (nombre et taille de morceaux) et contraintes de surface. Pour les vitrages feuilletés, les critères de conformité portent sur l'état de la zone périphérique (absence de dégradation) après vieillissement accéléré (haute température et haute humidité). ■

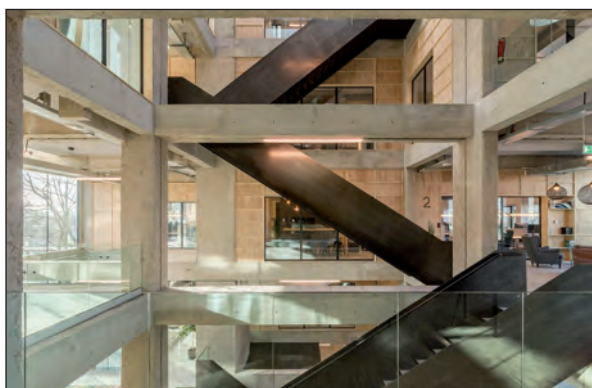
Vitrages architecturaux coupe-feu, Pyroguard joue la carte de l'esthétique

« **T**rop souvent, les concepts innovants et susceptibles d'être primés sont abandonnés au dernier moment à cause d'inquiétudes liées au budget, aux plannings ou encore à la sécurité. Pourtant, il existe une autre solution », tel est l'avis de Simon Ellison, directeur technico-commercial chez Pyroguard. Ce dernier souhaite apporter au marché, un éclairage inédit sur les propriétés du vitrage architectural coupe-feu, qui suscite, selon ses mots « une véritable révolution » se voulant aller « à l'encontre du design purement fonctionnel ».

Sécurité incendie compatible avec le design

Les structures principalement en verre comme l'immeuble Gherkin à Londres ou le One World Trade Center à New York ont été rendues possible grâce à des avancées en matière de verre coupe-feu. Auparavant, le verre armé monolithique était le seul matériau conforme dans cette catégorie. Or, s'il constituait une solution économique, il n'était pas considéré comme esthétique, en raison des mailles de fils métalliques disgracieuses qui ruinaient l'ambition des architectes d'obtenir une structure vitrée lumineuse.

« Si l'apparence constitue un facteur non négligeable, il est surtout essentiel de choisir uniquement des solutions qui garantissent le respect des législations en vigueur. Les vitrages, qu'ils prennent la forme de murs ou de parois externes, doivent être résistants au feu pour la classification spécifiée », précise Simon Ellison. Le verre feuilleté, par exemple le Pyroguard Rapide ou le Pyroguard Rapide Plus, offre une protection coupe-feu 60 minutes grâce à des couches intermédiaires intumescentes et, élément essentiel pour les projets au budget limité, est disponible en mesures libres ne nécessitant aucun outil de découpe spécialisé ». Avec des délais de livraison plus longs, du verre renforcé modifié comme le Pyroguard Integrity ou le Pyroguard Integrity Plus peut être produit sur mesure, selon des spécifications précises. Fabriqué à l'aide d'un procédé fil de chauffage et de refroidissement sophistiqué pour induire des contraintes dans les limites tolérables, il atteint des clas-



sifications élevées pour les applications commerciales et résidentielles. Enfin, lorsqu'un degré de résistance et de sécurité accru est nécessaire, par exemple dans les centres de détention ou les établissements médicaux et financiers, l'utilisateur peut opter pour du verre renforcé modifié et feuilleté comme le Pyroguard Protect. Solution hybride dotée d'une couche intermédiaire intumescente, ce type de verre associe une résistance aux impacts et une maîtrise du feu et des radiations de 180 minutes.

Le rédacteur du cahier des charges doit connaître clairement le degré de protection requis

Les propriétés de résistance au feu peuvent varier considérablement entre les produits et les classes de performance. Il est donc important de bien comprendre les risques potentiels de sécurité incendie à prendre en compte. Au final, tout dépend de l'application souhaitée : le rédacteur du cahier des charges doit connaître clairement le degré de protection requis et la durée pendant laquelle les systèmes doivent pouvoir supporter une exposition au feu et à des températures extrêmes. Cette compréhension des besoins propres à l'application permet de déterminer la bonne solution, en s'appuyant sur des capacités éprouvées à garantir les performances annoncées dans des conditions d'essai. « Si le déclenchement d'un incendie est imprévisible, le choix d'un vitrage coupe-feu grâce à la connaissance approfondie des critères de l'application constitue le meilleur moyen de s'assurer que le risque d'incendie soit limité ou du moins maîtrisé. Les vitrages architecturaux coupe-feu apportent un équilibre optimal entre qualités pratiques et esthétique, en garantissant le respect des obligations juridiques et de sécurité, tout en offrant la souplesse de design requise dans le cadre des immeubles de nouvelle génération », conclut Simon Ellison. ■



Nouveaux verres NSG Pilkington

Verre Suncool Dynamic

NSG Pilkington lance un verre opacifiant à la chaleur seulement. Ce verre dynamique n'a pas besoin d'un branchement électrique pour s'opacifier en devenant gris bleuté, et faire ainsi baisser à la fois la transmission lumineuse et le facteur solaire. C'est un verre feuilleté de sécurité thermochromatique qui s'adapte aux conditions changeantes du soleil en fonction de la saison. Il permet une vision dégagée et sans distorsion, et s'opacifie seulement sous la lumière directe du soleil. En version vitrage simple, sa transmission lumineuse passe de 62 % à 10 % lors de l'opacification, et son facteur solaire de 67 % à 44 %



à gauche le verre Suncool Dynamic, et à droite le même verre chauffé.

Verre photovoltaïque Sunplus BIPV

NSG Pilkington propose un verre photovoltaïque semi-transparent, qui présente l'aspect d'un store vénitien. Il combine la fiabilité et l'efficacité de la technologie du silicium cristallin et est générateur d'énergie. Ce verre a été développé pour fonctionner en façade comme un matériau générateur d'énergie renouvelable (BIPV = Building integrated photovoltaic, photovoltaïque intégré au bâtiment).



Verres coupe-feu collés Pyrostop Line

Le verre Pyrostop Line, de Pilkington, permet des vitrages collés bord à bord pour une vue panoramique, mais apportant en plus une protection à l'incendie EI 30 à EI 60. C'est une version en simple vitrage de verres collés bord à bord pour les cloisons verticales intérieures, avec protections incendie. Les verres sont posés dans un cadre périphérique fixé dans le support, et ils sont scellés les uns aux autres par l'intermédiaire d'un joint silicone approprié, associé à une bande de fibre céramique, le tout formant une cloison vitrée continue, sans montant intermédiaire et pouvant être étendue sur une grande largeur. La fine jointure verticale, d'une épaisseur nominale de 5 mm, est une caractéristique du verre Pyrostop Line. ■



15 000 m² de doubles vitrages isolants cintrés à froid fournis par la miroiterie Deschanet

MTech Build conçoit cinq serres climatiques au Vietnam

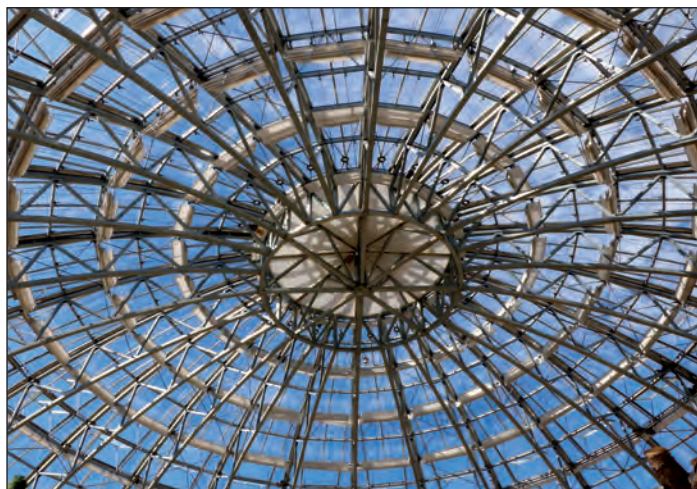
Dans le jardin botanique de l'île Vinh Nguyen, située au large du Vietnam en face de la ville côtière de Nha Trang, cinq nouvelles serres agrémentent un parc touristique. Ces serres en forme de dômes présentent cinq ambiances différentes. Elles ont été conçues et fabriquées en France.

Le maître d'ouvrage du projet est le groupe vietnamien Vinpearl Joint Stock company, qui appartient au groupe Vincom, et réalise des zones touristiques. Le projet a été conçu par un paysagiste local, pour le choix de l'implantation des dômes et des plantes.

Les dômes ont été créés par l'entreprise vendéenne MTech Build, située à Luçon. Franck Champain, président de MTech Build, précise : « Suite à la reprise des actifs de Marchegay il y a deux ans, (voir Verre & Protections Mag 90 page 32), l'entreprise a 60 ans d'expérience dans la charpente métallique et la mise en œuvre de vitrages. »

Calotte sphérique découpée comme des quartiers d'orange

Les dômes sont des portions de sphères de deux dimensions différentes. L'un des dômes a un diamètre de 52 m, et les quatre autres un diamètre de 36 m, avec des ambiances intérieures variées grâce à des climats différents. Le grand dôme abrite des cactées, et les petits dômes d'autres plantes : roseraies, orchidées,...



Le climat du Vietnam est tropical, mais la région ne subit pas de cyclone ni de vent très fort. Le choix des serres inclut un ensemble très vitré, avec un climat intérieur maîtrisé grâce à des ombrages (stores), des châssis ouvrants pour la ventilation, une humidification par micro-gouttelettes d'eau pour rafraîchir et humidifier.

Franck Champain indique : « Le dimensionnement de la structure a été calculé selon le référentiel de calcul des Eurocodes, en accord avec le maître d'ouvrage : ces calculs garantissent la solidité de l'ouvrage. »

La forme des verrières est une calotte sphérique à la géométrie simple, découpée en quartiers comme une orange, autour d'un cylindre central. La structure est composée d'un ensemble de poutres-treillis, en forme de demi-arches. La charpente en treillis permet à la fois une structure légère et de laisser passer la lumière, tout en accueillant tous les



Le ballet des grues pour le levage d'une structure



Une structure terminée.

La structure centrale d'une verrière



PANNEAU DE CHANTIER

Maîtrise d'ouvrage :

Vinpearl Joint Stock Company (Vietnam)

Conception et réalisation des serres :

MTech Build à Luçon (85)

Entreprise générale et montage :

Société Bilco (Vietnam)

Miroiterie principale :

Michel-Deschanet à Augny (57)

systèmes mécaniques. Pour la ventilation, deux doubles rangées d'ouvrants ont été prévues : deux rangées près du sommet du dôme pour l'extraction d'air chaud, puis deux autres rangées de 4 vitrages situées plus bas. Les poutres-treillis reçoivent aussi les systèmes d'ombrages (stores concentriques) et leurs câbles, ainsi que les systèmes d'ouverture des châssis.

Les poutres ont été conçues et fabriquées à Luçon (85) : la structure et l'enveloppe sont françaises (vitrages provenant essentiellement de la miroiterie Deschanet). Les stores Novavert viennent d'Allemagne.

Le pilotage des serres

En complément de leur ventilation naturelle, trois des cinq serres sont climatisées par un système à eau froide. Cette climatisation permet de rafraîchir l'air : elle est installée dans un local et permet d'insuffler directement de l'air rafraîchi dans les serres. Elle n'est pas utilisée en permanence, seulement quand les systèmes de rafraîchissement naturels sont insuffisants. La température extérieure est relativement stable, quelle que soit la saison (28 à 32°), mais le vent est une donnée à surveiller : en l'absence de vent, la ventilation naturelle ne peut pas fonctionner, et cela impose le lancement de la climatisation.

Un ordinateur climatique, installé dans l'une des serres, est supervisé depuis un bureau pour la gestion du climat intérieur. Le client gère ainsi les serres de manière autonome, mais il est possible de prendre la main à distance pour des réglages de température et d'hygrométrie.

Le système de gestion des serres s'appuie sur une station météorologique, qui comprend un anémomètre (pour la vitesse du vent), une girouette (pour connaître la direction du vent), un capteur de pluie (la pluie étant souvent forte, les ventilations doivent alors être fermées), des sondes de températures (intérieure et extérieure), et des sondes d'hygrométrie intérieure.

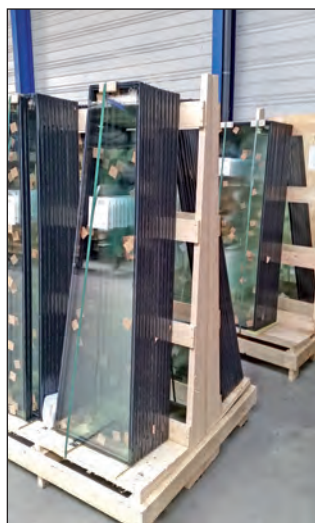
Montage par demi-arches

La structure en acier galvanisé préperçé a été expédiée de France dans 80 containers, pour un voyage de deux mois avant le montage sur place, sur la base de fondations en béton réalisées par l'entreprise générale vietnamienne Bilco. MTech Build avait fourni le poids des descentes de charges prévues, ainsi que les ancrages nécessaires. Ces ancrages ont été contrôlés avant le montage de l'ossature et son assemblage par boulonnage. Le montage a été assuré par la société Bilco, et supervisé par MTech Build.

Avant le montage, une cérémonie religieuse, avec des offrandes (fleurs, fruits,...) a été organisée par les monteurs locaux, juste avant le levage des éléments.



Le montage des petits verres au raccordement entre deux portions de dôme.



Les verres trapézoïdaux prêts pour le transport par bateau vers le Vietnam.

Pour monter la structure, des gabarits en “berceau” ont été réalisés sur place pour l’assemblage des demi-arches avant leur levage. Un cylindre situé au sommet de la voûte, au centre de chaque dôme, reçoit ces demi-arches. Lors du montage, une grue a soulevé le cylindre central, tandis que d’autres grues venaient placer de part et d’autre les deux demi-arches se

faisant face. Après la pose des deux premières demi-arches, les autres ont été installées deux par deux, face à face, pour équilibrer les poussées. Une fois la structure montée, les vitrages et châssis ont été mis en place.

Les châssis sont en aluminium naturel brut, et des ouvrants sont articulés en partie haute et basse, commandés par des crémaillères. L’ouverture est réalisable par quart de dôme : chaque portion de dôme comprend un moteur par rangée d’ouvrants.

Doubles vitrages cintrés à froid

Les verres sont des doubles vitrages pour assurer une bonne isolation climatique. Il s’agit de doubles vitrages cintrés à froid. Ils ont été livrés à plat, puis cintrés lors du boulonnage qui les a fixés sur la structure grâce à des prises larges. Franck Champain détaille : « Des précautions ont été

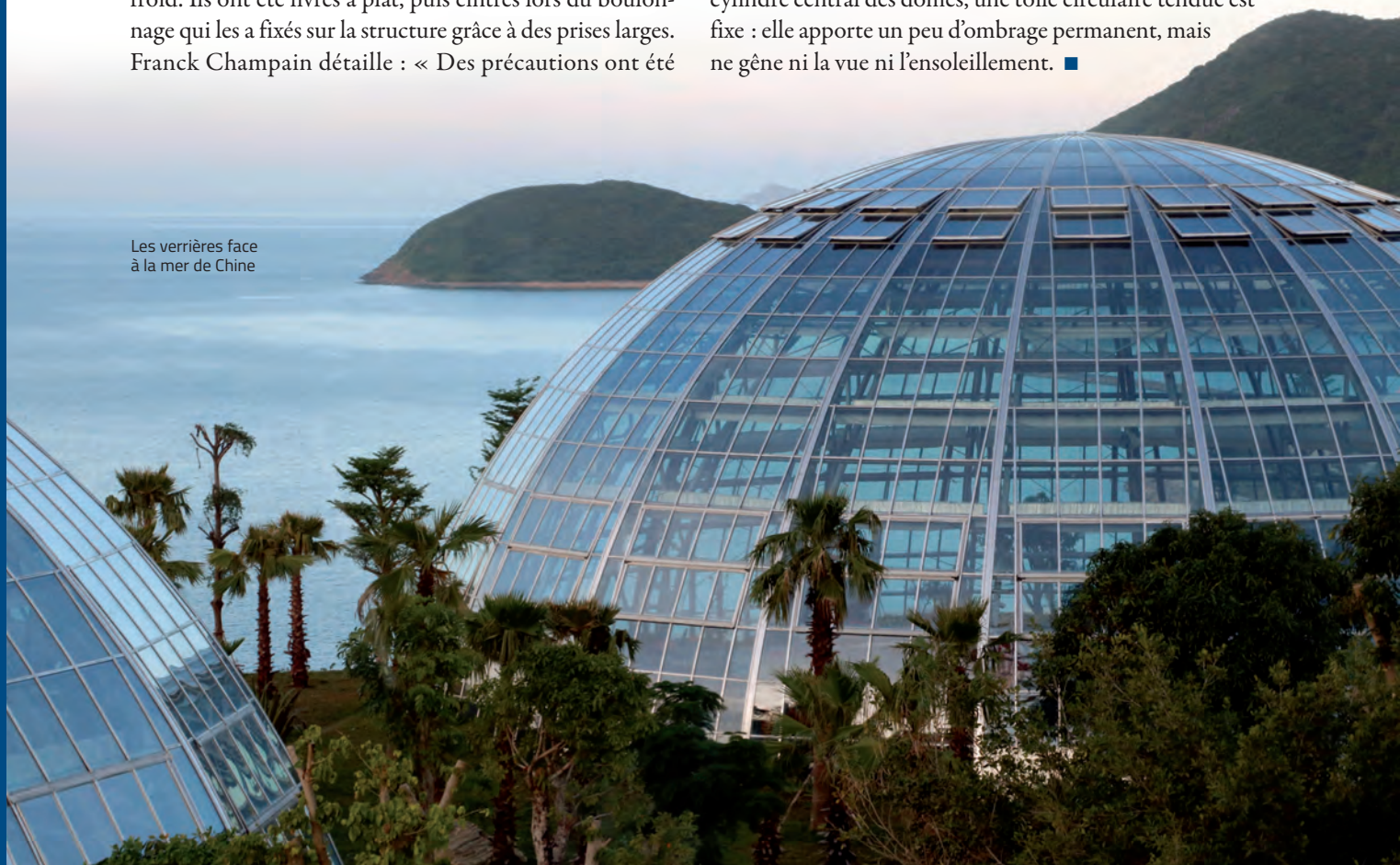
prises lors de la réalisation de la barrière d’étanchéité entre les deux vitrages, avec un intercalaire souple. La deuxième barrière d’étanchéité est également prévue pour résister au cintrage, de façon à éviter l’embuage des verres. La courbure du verre suit un rayon d’environ 25 à 30 m, ce qui représente, pour une hauteur de 1,60 m, une flèche de 12 mm. » Les verres ont une trame de base régulière, de 1,60 m de haut pour 1 m de large, mais la forme en quartiers d’orange des portions de verrière impose des formes triangulaires ou trapézoïdales pour les vitrages de liaison.

Pascale Roche-Deschanet, directrice générale de la miroiterie Michel-Deschanet indique : « Nous avons réalisé la fabrication de 15 000 m² de doubles vitrages isolants cintrés à froid entre mars et avril 2017, à destination du Vietnam. »

Didier Roche, directeur commercial de la miroiterie Deschanet, précise : « Le délai de fabrication était très court (deux mois et demi). De plus, 70 % des verres ont dû être réalisés d’après des gabarits. Le vitrage avait une composition “basique” avec deux faces trempées en 4 mm AA. Le robot de dépose de l’intercalaire Superspacer d’Edgetech inclut le butylage. Pour l’enduction de silicone bi-composant, le support technique de Kömmerling chimie a été très bon. Pour le transport vers le Vietnam, nous avons dû faire réaliser des caisses en bois sur palettes traitées à haute température selon la norme NIMP 15. »

En complément, les dômes sont équipés de stores en toiles techniques d’ombrage, qui laissent passer une partie de la luminosité, et apportent une protection solaire. Dans le cylindre central des dômes, une toile circulaire tendue est fixe : elle apporte un peu d’ombrage permanent, mais ne gêne ni la vue ni l’ensoleillement. ■

Les verrières face à la mer de Chine



Afin de susciter des nouvelles idées architectoniques

Guardian Glass lance la campagne “The Invisible Glass”

La façade d'un bâtiment est une composante essentielle sur le plan du design car elle donne le ton pour le reste du bâtiment. Et si cette façade est en verre, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs pour comprendre toute l'interaction entre les performances et l'esthétique. Il s'agit en fait d'une problématique complexe qui implique des niveaux de réflexion, intérieure et extérieure, et des couleurs qui varient en fonction de la luminosité.



Guardian Clarity peut diminuer la réflexion lumineuse jusqu'à 0,7 %

Avec le verre invisible Guardian Clarity de Guardian, les architectes peuvent appréhender certains de ces phénomènes et donner vie à leurs idées les plus innovantes. « Même si le verre semble transparent, son emplacement et son environnement peuvent créer des reflets et des réflexions excessifs qui gênent la vue. Guardian Clarity est notre réponse à ce problème », affirme Andras Kovacs, chef de produit chez Guardian Glass. « Grâce à une technologie de pointe de dépôt de couches sur verre float, notre verre antireflet ouvre la voie à de nouvelles possibilités pour les vitrages structurels où les réflexions empêchent de profiter d'une vue dégagée. »

Guardian Clarity peut diminuer la réflexion lumineuse jusqu'à 0,7 % environ, contre 8 % pour un verre standard, tout en augmentant la transmission lumineuse, ce qui permet de voir au travers pratiquement sans aucune distorsion.

« En combinant les produits verriers et à couche haute technologie de notre gamme, il est possible d'obtenir un niveau optimal de performance et d'esthétique, avec diffé-

rents degrés de réflexion, de contrôle solaire, d'isolation thermique et de transmission lumineuse », explique Andras Kovacs. « Quels que soient leurs souhaits, nous pouvons aider les architectes à déterminer la composition de vitrage optimale pour leurs projets. »

En lançant la campagne « The Invisible Glass », Guardian veut démontrer qu'il est désormais également possible d'utiliser de manière efficace le verre antireflet (« invisible ») dans la façade. Ce verre réduit les réflexions et l'éblouissement, il crée un vitrage invisible pour les façades sans gâcher une vue autrement parfaite.

« En notre qualité d'experts du verre, explique-t-on chez Guardian, nous pouvons aider à déterminer quel type de vitrage permettra d'atteindre le niveau de performance et d'esthétique souhaité. » La campagne “The Invisible Glass” propose une palette d'outils créatifs mettant en avant les avantages du verre invisible. Ces mêmes outils invitent les architectes à commander un échantillon gratuit du verre invisible ou encore à contacter Guardian qui pourra les aider dans la réalisation de leurs projets via www.guardian-possibilities.fr. ■



“
**Aider les architectes
à déterminer
la composition
de vitrage optimale
pour leurs projets**”

Réunion de différentes solutions intérieures et extérieures en verre sous un même toit

Une maison en bois et en verre avec vue sur les Alpes

Une maison individuelle, construite dans le canton de Soleure en Suisse, a la particularité de se draper, non seulement entièrement dans du verre à l'extérieur, mais montre à l'intérieur aussi les multiples utilisations de ce matériau transparent. Que ce soit pour les plans de travail de la cuisine, les sols et placards de la salle de bains, ou les cloisons du salon, le verrier suisse Glas Trösch a conçu une large gamme de solutions en verre les plus diverses pour les espaces aménagés de manière personnalisée. De plus, l'architecture contemporaine séduit grâce à la combinaison élégante des deux matériaux traditionnels que sont le verre et le bois.

Panneaux de verre opaques installés sur une structure par des fixations invisibles

En plus des fenêtres transparentes, l'enveloppe du bâtiment à deux étages est composée de panneaux de verre opaques, teintés en gris, installés sur une structure en bois à l'aide d'éléments de fixation invisibles. À l'extérieur, cet objet moderne en verre contraste ainsi nettement avec l'habitat des alentours caractérisé par des maisons individuelles traditionnelles.

À l'intérieur, l'architecture séduit avec un plan sobre comprenant un espace salon/salle à manger ouvert, une salle de bains et un garage au rez-de-chaussée, et des chambres

à coucher et une autre salle de bains à l'étage. L'entrée se prolonge dans la grande pièce principale baignée de lumière, dans laquelle la cuisine constitue l'élément central. Toutes les pièces ont été équipées de fenêtres de plain-pied qui laissent généreusement entrer l'espace extérieur à l'intérieur du bâtiment et offrent une large vue panoramique jusqu'aux Alpes suisses au sud.



© Hector Egger Holzbau AG

Le large cadre en bois offre une assise pour profiter de la vue. Grâce à sa transparence maximale, le balcon à la française installé pour protéger contre les chutes est presque invisible.

Verre de sécurité simple préalablement soumis à des tests de charge

Conçue comme une façade suspendue ventilée par l'arrière, l'enveloppe du bâtiment demande un moindre effort d'entretien et de maintenance puisque les différents panneaux de verre, dont la hauteur peut atteindre trois mètres, peuvent être remplacés à tout moment. Le verre de sécurité simple utilisé a préalablement été soumis à des tests de charge, par exemple aux vents extrêmes, et la peinture grise a été cuite durablement dans le verre d'une épaisseur de huit millimètres par impression aux rouleaux comme un revêtement céramique. Les éléments en verre sont donc particulièrement résistants, et aussi antiabrasifs, résistants aux UV et en grande partie résistants aux solvants. L'enveloppe extérieure vitrée confère au bâtiment un aspect noble, qui change selon la météo : les reflets créent différentes ambiances, et la surface du verre s'anime dans un jeu intense de lumière et de miroitement.

Triple vitrage avec revêtement Silverstar

Le souhait du maître d'ouvrage de n'avoir à utiliser aucune source de lumière artificielle le jour a été pris en compte. Les verres isolants de la hauteur de la pièce offrent une transparence maximum et une utilisation efficace de la lumière du jour. Le verre garantit de plus un climat agréable pendant toute l'année. Le verre triple avec revêtement Silverstar satisfait les exigences en matière de consommation d'énergie et offre en même temps une protection contre la surchauffe, comme une isolation thermique optimale en hiver.



La pièce dans la pièce en verre brille d'un blanc satiné - elle sépare la salle de bains et le vestiaire de l'entrée et du salon.

© Hector Egger Holzbau AG



En fonction de la météo et des conditions de luminosité, différents reflets s'affichent sur l'enveloppe vitrée de la maison.

À l'étage, des portes à battant de plain-pied ont été installées, équipées d'un balcon à la française en verre pour protéger contre les chutes. Grâce au garde-corps filigrane en verre Swissrailing two sided NG, la transparence et l'esthétique de la façade sont préservées et on peut profiter de la vue depuis l'intérieur sans éléments de construction gênants.

Association du verre et du bois

Alors que l'enveloppe extérieure est dominée par le verre, l'intérieur séduit grâce aux éléments en bois clair en plaques à trois couches vernies en blanc qui habillent à la fois le sol et les murs, escaliers et plafonds. Les pièces profitent de l'effet convivial et chaleureux des revêtements en bois de sapin, et d'une clarté exceptionnelle grâce à l'excellente exposition naturelle. La conception globale est par ailleurs marquée par d'élégants joints creux. Ainsi, les espaces étroits entre les panneaux vitrés de la façade se retrouvent aussi à l'intérieur pour former un élément décoratif : les transitions entre le mur et l'escalier ou le sol et le mur bénéficient d'une légèreté perceptible grâce aux discrets joints creux. Autre élément de style, les fenêtres des chambres à coucher ont en partie été entourées de grands cadres en bois. Alors que ceux-ci ne sont pas visibles de l'extérieur, à l'intérieur ils constituent à la fois un élément décoratif intéressant et offrent une large assise pour profiter du panorama.

Le verre design pose des accents à l'intérieur

À l'intérieur caractérisé par le bois, le verre travaillé utilisé ici pose des accents particuliers. La cuisine en grande partie habillée de verre constitue un élément cloisonnant point central de l'espace salon/salle à manger et met en scène cette pièce ouverte. Ici Swissculinaria Long Life sait convaincre avec sa surface robuste qui offre une protection contre la chaleur, les rayures et les acides. Pour la crédence, un verre personnalisé associant deux motifs différents des



© Hector Egger Holzbau AG

collections Graphic et Traditional de Glas Trösch a été créé. Des silhouettes de cerfs et chevreuils contrastant sobrement avec le motif linéaire se dessinent sur un fond brillant gris-noir.

Dans l'entrée, un cube en verre de la hauteur de la pièce englobe à la fois le vestiaire et la salle de bains. Cette pièce dans la pièce de couleur claire agrandit visuellement le hall et confère un caractère convivial à l'entrée grâce au verre blanc mat. Pour accéder à la salle de bains, une porte coulissante en verre, haute de presque trois mètres, a été conçue. Il s'agit d'une fabrication spéciale en verre de sécurité feuilleté, qui résiste sans problème à une charge importante.

Éléments visuels marquants dans la salle de bains

Les salles de bains séduisent grâce à leur aménagement global qui présente plusieurs solutions en verre. Ainsi, en plus des cabines de douche, les parois et les sols de l'espace douche sont aussi conçus en verre. Les couleurs ont été adaptées aux souhaits personnels du maître d'ouvrage. Alors que la salle de bains du rez-de-chaussée brille d'un violet lavande, celle à l'étage s'affiche dans un turquoise rafraîchissant. Les revêtements muraux sont de plus ornés d'un motif graphique, auquel le satiné donne une surface mate et soyeuse. Dans l'espace douche, les sols sont en verre satiné antidérapant qui brille aussi d'un reflet soyeux.

Les miroirs ont été conçus comme des portes coulissantes avancées derrière lesquelles on trouve un espace de rangement intégré dans le mur. Le verre des salles de bains est non seulement un élément d'aménagement élégant, c'est aussi un jeu d'enfant de le nettoyer. ■

VOTRE PUBLICITÉ ICI

► Pour figurer dans cette rubrique, contactez Claire Grau au 01 43 87 96 86 (claire.grau@verreetprotections.com)



VARNET S.A.

LA CLARTÉ ET LA TRANSPARENCE D'UN VÉRITABLE PROFESSIONNEL

61 RUE BAZINET - Z.I.
39 300 CHAMPAIGNOLE
TÉL : 03 84 52 05 89
FAX : 03 84 52 60 52

**FABRICANT DE VITRAGE ISOLANT
RENOVATION
TRANSFORMATEUR ET NÉGOCIANT
EN PRODUITS VERRIERS**

GLACE — TECH

- Découpe et Façonnage de tout produit verrier en forme, chanfrein, biseau, bec de Corbin, 1/2 rond, 1/4 rond, bouchardage
- Vitrage bombé et thermoformé — Assemblage en feuilleté
- Dépoli sable — Gravure — en stock : Dalle 25 mm — Extra blanc 19 mm

ZA la Carrie 72 650 LA MILESSÉ — E-mail : glacetech@wanadoo.fr — Site web : www.glacetech.fr

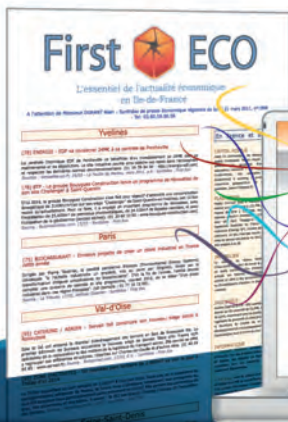
First ECO

L'actualité des entreprises de votre région

www.firsteco.fr



**Chaque jour,
toute l'information économique
dans huit éditions régionales**



- Nord-Pas-de-Calais et Picardie
- Ile-de-France
- Alsace et Lorraine, Franche-Comté
et Champagne-Ardenne
- Normandie et Bretagne
- Pays de la Loire et Centre
- Aquitaine et Midi-Pyrénées
- Rhône-Alpes et Auvergne
- PACA et Languedoc-Roussillon

Tél. 03 80 59 90 56 / contact@firsteco.fr / www.firsteco.fr

NWS / www.firsteco.fr / Annonces publiées sur la voie publique



LA
RÉGIONALE
DU VERRE

Paris XV^e - Transformation et fourniture
de tous types de produits verriers

LIVRAISON SUR CHANTIER - DÉLAIS RAPIDES

110 RUE CASTAGNARY - 75015 PARIS - TÉL : 01 44 97 44 44 - FAX : 01 44 97 49 99



Glass Partners Solutions
Glass Professional Since 1984

G.P.S. - GLASS PARTNERS SOLUTIONS
Parc d'Activités de Maignon - 64600 ANGLET - FRANCE
Tél. : 00 33 (0) 559 42 50 60 - Fax : 00 33 (0) 559 42 50 65
E-mail : info@gps-glass.com
e.benmergui@gps-glass.com

CENTRE DE DISTRIBUTION VITRY - LYON - NANTES - ST MACLOU - PARIS - AVIGNON



LIVRAISON RAPIDE
DE TOUS PRODUITS VERRIERS

- Glaces claires et teintées
- Verres Imprimés et Armés
- Mirrors Clairs et Teintés
- Glaces Extra claires
- Verres Réfléchissants
- Low E
- Verres Feuilletés
- Produits spéciaux gamme complète, etc...

- Un **PARTENAIRE** au service des grossistes-transformateurs indépendants
- Consultez-nous, une équipe dynamique et disponible saura vous trouver **LA SOLUTION !**

- Transformation et Négoce de produits verriers.
- Verre coupe-feu et pare-flammes pour châssis bois et acier avec PV.
- Double vitrages isolant Warm Edge. Verres feuilletés.
- Grand volumes. Délais courts 24 heures.

MG
MIROITERIE
GLAVEROUEST

14 RUE DE LA RETARDAIS
35000 RENNES
TEL 02 99 59 15 17
FAX 02 99 54 26 09
Glaverouest.contact@orange.fr

25 RUE DE BELLEVILLE
22400 COETMIEUX
TEL 02 96 34 41 71
FAX 02 96 34 46 51
Contact.glaverouest22@orange.fr

www.miroiterie-glaverouest.fr



CASTRES : 05 63 71 65 55
TOULOUSE : 05 61 76 56 56

LES TECHNIVERRIERS DE COPROVER

- > TRANSFORMATION ET NÉGOCE DE PRODUITS VERRIERS (VITRAGES ISOLANTS, BOMBAGE, FAÇONNAGE, SABLAGE)
- > AIDE TECHNIQUE AUPRÈS DES ENTREPRISES
- > VITRAGES ISOLANTS CLIMALIT



6, rue de Turenne, 76600 LE HAVRE
Tél : 02.35.42.34.66 – Fax : 02.35.22.92.52
Courriel : miroiterie-launay@wanadoo.fr
www.miroiterie-launay.com

- Tous produits verriers
- Verres antiques
- Menuiseries aluminium et PVC (fabricant)
- Rideaux métalliques

- Guichets sécurisés Medisafe®

- Prestation de levage et pose tous volumes – toutes hauteurs
- Grand Ouest – Île de France



La menuiserie bénéficie du boom actuel des objets connectés et de la "smart home"

Fenêtres et domotique poursuivent leurs développements communs

Le salon Batimat a fourni un excellent point de vue pour comprendre à quoi sert la domotique appliquée aux fenêtres et comment les industriels s'y prennent pour l'intégrer dans leurs gammes.

La demande pour des solutions domotique croît. Le marché est mal connu, faute de données fiables, mais il est évalué entre 30 000 et 50 000 installations par an, avant tout dans l'existant. Fin 2017, on n'observe pas une soudaine explosion d'intérêt pour la domotique, mais le développement rapide des objets connectés depuis deux ans, a rendu le client final suffisamment demandeur pour que les fabricants de fenêtres ressentent le besoin de proposer des solutions. Appliquée aux fenêtres, la domotique sait faire plusieurs choses.

Que peut faire la domotique ?

La première chose est la détection : détection d'un événement comme l'ouverture de la fenêtre, le bris de glace, la détection d'un état – la fenêtre est fermée, le volet roulant est baissé – ou la détection d'une grandeur : température extérieure, ensoleillement, pluie, vitesse du vent, etc. La seconde chose est de transmettre le résultat de la détection. La troisième est l'action : la fenêtre est ouverte, il pleut, la vitesse du vent augmente, que faire ?

Chacune de ces trois choses implique la mise en place d'appareils, notamment des sondes diverses et la motorisation des ouvrants, de la technique de communication, mais aussi de la collaboration entre les fenêtres et d'autres systèmes du logement ou du local tertiaire. Surtout, la domotisation des fenêtres, portes, porte-fenêtres, ouvrants de ventilation, protections solaires,... permet de créer des scénarios de vie pour les occupants des logements et des locaux tertiaires. En visitant Batimat, il est clairement apparu que les fabricants de fenêtres, de portes, d'ouvrants divers et de protec-

tions solaires, utilisent au moins trois stratégies différentes pour construire une offre domotique.

Tout faire tout seul

Parmi les exposants présents à Batimat, Schüco et Warema, par exemple, ont choisi de tout faire seuls.

Pour les installations domestiques ou en petit tertiaire, Warema proposait deux solutions propriétaires : WMS, une communication radio bi-directionnelle, et Climatronic qui fait appel à un bus de communication filaire.

WMS (Warema Mobile System) propose une centrale radio HF, des capteurs de vent, de pluie et d'ensoleillement, de température, un maximum de 400 récepteurs, c'est-à-dire de moteurs connectés et l'interface WMS WebControl pour un pilotage par smartphone.

Dans la solution Climatronic, chaque moteur possède sa propre adresse sur le bus filaire et suffisamment d'intelligence embarquée pour piloter la protection solaire dont il est chargé en fonction des données dont il dispose – luminosité et températures intérieures et extérieures – et de sa programmation. Climatronic peut être commandé par deux solutions murales Warema Wisotronic et Warema Climatronic 3.0, ainsi que par radio HF et par smartphone. Depuis au moins 15 ans Schüco conçoit, fabrique et incorpore ses propres moteurs électriques dans ses menuiseries, quel que soit le système d'ouverture, ainsi que ses propres capteurs de température, de différence de température entre l'intérieur et l'extérieur, de COV (Composés organiques volatiles), d'humidité relative, d'ensoleillement, etc.



Pour les protections solaires, Warema propose deux solutions de pilotage propriétaires – WMS et Climatronic – ainsi que la possibilité de raccorder ses protections solaires à 3 protocoles de bus de terrain : KNX, LONWorks et BACNet.



LA DOMOTIQUE POLYGLOTTE

La malédiction du monde de la domotique est l'existence de nombreuses solutions de communication incompatibles entre elles. En domotique, il existe plusieurs supports physiques de communication, comme la radio HF, le courant porteur, les réseaux filaires,... et de nombreuses langues, appelées protocoles de communication, comme KNX, ZigBee, Z-Wave, Thread, etc. Nous avons découvert à Batimat une excellente idée pour se "dépatouiller" de cette Tour de Babel : Avidsen, un injustement méconnu spécialiste français de la domotique, qui a développé pour les communications sans fil, les plus utilisées en domotique dans l'habitat, une solution de petites cartes, sensiblement de la même taille qu'une carte SD utilisée dans les appareils photo. Chaque carte porte une langue : ZigBee, Thread, KNX, etc. Avidsen a créé une douzaine de cartes différentes pour l'instant, dont HomeKit d'Apple.

Chaque appareil domotique développé par Avidsen - détecteurs de mouvement, d'ouverture de porte, de fenêtre, de bris de glace, de fuite d'eau, multicapteurs (température, hygrométrie,...), thermostats connectés, actionneurs divers dont une solution pour piloter les moteurs de volets roulants ou de fenêtres – comporte un emplacement pour une de ces cartes de communication.

Au lieu d'acheter un détecteur d'ouverture de porte différent pour chaque protocole de communication, l'installateur n'a plus besoin que d'un seul modèle d'appareil et il glisse dedans la carte qui correspond au protocole qui sera utilisé par l'installation. Si, trois ou quatre ans plus tard, le client veut parler à sa maison grâce à la commande vocale d'Apple HomeKit, l'installateur extrait la carte de communication ZigBee, par exemple, qui pilotait la motorisation des volets roulants, glisse la carte HomeKit à la place, reconfigure l'installation, sans changer l'appareil. Soit quelques minutes de travail : un miracle !

L'industriel a choisi de développer des micromoteurs qu'il incorpore de manière invisible dans les dormant ou les ouvrants de ses propres menuiseries. Il monte également diverses sondes en façades sur tous ses systèmes de profilés aluminium.

Pour piloter localement ses motorisations TipTronic SimplySmart, Schüco a développé WCS, son propre protocole de communication radio HF local. Il permet de créer des scénarios : appuyer sur le bouton extérieur de la serrure motorisée déclenche la mise en sécurité de toute la maison, par exemple.



Les solutions TipTronic SimplySmart de **Schüco** offrent à la fois un pilotage local par smartphone grâce à Bluetooth Light (BLE) et des applications dédiées, une connexion à un système domotique plus vaste grâce à une passerelle vers un bus KNX et une collaboration avec une GTB tertiaire sous LONWorks.





Toutes les motorisations TipTronic SimplySmart de Schüco sont domotisables en KNX.

Grâce à l'application Schüco BlueControl, disponible seulement pour iOS d'Apple pour l'instant, il est également pilotable par smartphone grâce au protocole Bluetooth Light (BLE) que tous les smartphones parlent couramment. BlueControl utilise le GPS des smartphones pour la géolocalisation des utilisateurs référencés. Ce qui permet, par exemple, l'ouverture automatique de la porte si le smartphone s'en approche ou, au contraire, son verrouillage s'il s'en éloigne. BlueControl sert aussi à créer un compte dans le Cloud Schüco pour gérer les utilisateurs, autoriser l'accès ponctuel d'une personne au logement ou bien de manière régulière dans des plages horaires précises : pensez à la garde des enfants après l'école, par exemple.

L'application Schüco Building Skin Control va un pas plus loin. Toujours grâce à BLE, elle permet à l'occupant d'un logement de piloter chacune de ses fenêtres connectées, d'être informé de leur état (ouverte, fermée, ...) ou bien de

programmer une réaction automatique des fenêtres aux informations fournies par les différents capteurs intégrés aux menuiseries.

Collaborer avec d'autres

Même Warema et Schüco reconnaissent l'intérêt de collaborer avec d'autres fabricants, seconde solution pour "domotiser" les fenêtres et les intégrer à la domotique de la maison ou au pilotage du bâtiment tertiaire.

Warema propose ainsi des solutions utilisant des bus filaires sous des protocoles ouverts comme KNX, LONWorks et BACNet. Toutes les motorisations TipTronic SimplySmart de Schüco peuvent être connectées à une GTB par des passerelles KNX – un protocole de communication courant en logement et en tertiaire – ou des passerelles LONWorks, plutôt réservées au tertiaire. L'application Schüco BlueControl est compatible avec la plateforme IFTTT (IF This Than That : si ceci, alors cela), une plate-forme en ligne qui autorise une certaine interaction entre objets connectés (mais sans connexion internet, pas d'interaction).

Chaque fabricant d'objet définit quelles interactions il autorise à travers cette plateforme. Grâce à cette compatibilité IFTTT, il est possible d'allumer les lampes Philips Hue quand le smartphone portant l'application BlueControl s'approche de la maison. Ou, à l'inverse, de déclencher une simulation de présence s'il en reste éloigné plus de 12 heures, ... Geze, fabricant de systèmes d'entraînement de fenêtres, a lui aussi décidé de collaborer avec d'autres processus dans le logement ou le local tertiaire. Il présentait à Batimat son actionneur IQ Box KNX, compatible avec le protocole KNX. IQ Box KNX transmet l'état des



LE DÉVELOPPEMENT DES FENÊTRES AUTONOMES

Le français Sunpartner Technologies, dont la solution Wysips Cameleon a obtenu la médaille d'or au Concours de l'Innovation Batimat 2017 (lire également Verre & Protections n° 100, page 172), exposait aussi une autre technologie baptisée Oline. Elle rassemble une surface de vitrage photovoltaïque réduite – une bande de 8 à 15 cm de largeur, verticale ou horizontale, sur le vitrage d'une fenêtre – plusieurs sondes incorporées dans le dormant ou dans l'ouvrant – température extérieure, pluie, ensoleillement, etc. -, une mini-batterie et un tout petit automate.

Le but de Oline est le développement de fenêtres autonomes. L'énergie produite et stockée assure un à deux jours d'autonomie au processus piloté. Ce processus peut être l'occultation en fonction de la température et de la luminosité extérieure à l'aide d'un vitrage électrochrome ou d'un store incorporé entre la troisième vitre et le complexe double vitrage. Ce peut être également la manœuvre d'un volet de ventilation naturelle, en fonction de la température intérieure, de la température extérieure et d'un indice de pollution intérieure. Les fenêtres ou les parties vitrées fixes d'une façade utilisant la technologie peuvent être parfaitement autonomes, sans alimentation électrique supplémentaire, sans connexion à un réseau. Elles fonctionnent alors selon leur programmation initiale réalisée par le menuisier. Elles peuvent aussi être connectées, soit pour obéir aux ordres d'une GTB (Gestion Technique du Bâtiment) en tertiaire, soit pour mutualiser les ressources dont elles disposent : la température extérieure que relève leur sonde peut intéresser le chauffage, la luminosité extérieure concerne aussi l'éclairage, etc.

A Batimat, plusieurs fabricants montraient des produits faisant appel à cette technologie, dont la fenêtre Sepalamic Occult'Air 5900 avec protection solaire intégrée. Sur le stand de Sunpartner Technologies étaient exposés plusieurs prototypes, dont ceux de Schüco (PVC) avec une bande photovoltaïque verticale, de Wicona avec une allège photovoltaïque semi-transparente et d'AluK équipée de verre électrochrome Sage Glass.



Geze montrait à Batimat, IQ box KNX, un nouvel actuateur (commande de moteur) compatible avec le protocole de communication KNX. Ce boîtier est disponible en version encastrable ou enclipsable.

fenêtres, le nombre de cycles d'ouverture/fermeture, indique les pannes, etc. Il transforme les fenêtres en acteurs automatiques ou programmés de stratégies de ventilation naturelle, etc.

Adopter la solution d'un spécialiste

La troisième solution bien en évidence à Batimat consiste pour les fabricants de fenêtres à adopter la solution proposée par un spécialiste de la domotique. En France, nous en avons deux principaux : Delta Dore et Somfy. Ils n'exposaient pas cette année à Batimat, mais leurs solutions étaient partout en évidence. En Europe, on en compte quelques autres comme l'Autrichien Loxone, l'Allemand Bosch, mais aussi l'Américain Crestron, etc. L'offre smarthome de K.Line repose sur les solutions développées par Delta Dore, depuis la motorisation de stores et volets, jusqu'aux applications pour le pilotage. Ce qui lui donne accès à tout le savoir-faire de ce spécialiste, assure la compatibilité de la solution K•Line avec l'ensemble des offres Delta Dore et avec leurs évolutions futures (lire également Verre & Protections n° 100, page 66). Par exemple, l'application K.Line permet une configuration graphique de l'installation. Il suffit de photographier une pièce, d'im-

porter l'image dans l'application, de nommer les appareils domotiques directement sur la photographie, puis de tracer des liens pour associer les différents appareils : tel interrupteur commande tel volet roulant ou tel moteur de fenêtre, etc. De plus cette application K•Line pilote toute la domotique de la maison : éclairage, chauffage, etc. Ce qui évite à l'occupant d'utiliser plusieurs applications différentes, une pour chaque processus.

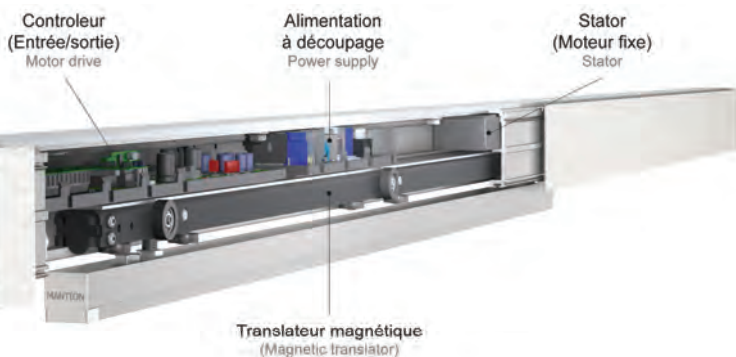
Somfy a proposé avec succès son environnement Tahoma à de nombreux fabricants de fenêtres et de protections solaires : les brise-soleil SAB, les motorisations Vitrocsa sont compatibles avec Tahoma (mais aussi avec l'offre haut de gamme de Cresstron). La domotique Oknoplast repose aussi sur Tahoma : grâce au savoir-faire de l'intégrateur polonais Fibaro, le menuisier polonais propose également des solutions domotiques virtuellement compatibles avec tous les protocoles de communication utilisés en logement,



Oknoplast a passé avec Somfy un accord mondial pour proposer une solution de domotisation de ses fenêtres, compatible avec la box Tahoma de Somfy.



MPLC, la motorisation linéaire pour portes coulissantes présentée à Batimat par MANTION bénéficie de sa propre application pour smartphone. Elle est aussi compatible avec plusieurs bus de terrain filaires ou radio utilisés dans l'univers du logement ou en tertiaire.



Les ouvrants, notamment les coulissants, deviennent de plus en plus grands et de plus en plus lourds. Pour faciliter leur manœuvre par des personnes à mobilité réduite, **Technal** a développé Soleal Move, une motorisation et une commande facile à utiliser. Elle permet aussi un raccordement à un boîtier de commande domotique.



ainsi qu'avec la commande vocale Amazon Alexa aujourd'hui, demain avec Siri d'Apple HomeKit et avec Google Home.

Ne pas faire grand-chose pour l'instant

La dernière stratégie pour aborder la domotique consiste à ne pas faire grand-chose, c'est-à-dire à seulement proposer une motorisation des ouvrants. Tous les moteurs, quels que soient leurs fabricants, peuvent être raccordés à des boîtiers apparents ou encastrés qui constituent une passerelle vers une solution domotique filaire ou radio. C'est une stratégie d'attente. Elle offre une solution aux installateurs férus de domotique, sans grand investissement pour le fabricant de fenêtres, ni en temps, ni en ressources financières.

Si le marché de la domotique se développe comme tous les acteurs, sinon le prévoient, du moins l'espèrent, il sera toujours temps pour ces fabricants d'adopter l'une des trois stratégies détaillées ci-dessus, voire même de nous surprendre en inventant autre chose.

À Batimat, un certain nombre de fabricants n'avaient pas



choisi des motorisations DeltaDore ou Somfy. Technal a ainsi développé Soleal Move, une motorisation discrète, parfaitement intégrée aux dormants, et une commande facile pour la manœuvre de ses ouvrants battants et coulissants. Foster travaille avec Assa Abloy. Profile Systems a retenu les moteurs Sotralu, ...

Sur le salon, Zenio, le spécialiste de domotique sous KNX, proposait également une offre très étoffée pour les menuisiers qui souhaitent se lancer dans la domotique : boîtiers de commande de moteur soit en KNX filaire, soit en KNX radio HF, toutes les sondes concevables. Mais il faut acquiescer et maîtriser l'outil ETS, un programme informatique commercialisé par l'association KNX, qui sert à configurer des installations utilisant ce protocole. ■



La fenêtre climatique **Technal** assure chauffage et rafraîchissement par effet Peltier. Elle fonctionne de manière autonome ou bien elle obéit à une commande domotique centralisée.

Velux s'appuie sur le savoir-faire de Netatmo pour développer une solution domotique. Dans un premier temps, il s'agit d'une stratégie de ventilation naturelle. Mais, dans un second temps, toutes les options développées par Netatmo, notamment la commande vocale, seront accessibles.



LES NOUVELLES FONCTIONS INTÉGRÉES AUX FENÊTRES

À Batimat, trois des principaux gammistes aluminium présentaient des fenêtres incorporant de nouvelles fonctions : la ventilation chez Schüco avec ses systèmes Ventolife et VentoTec, sa solution de motorisation TripTronic Simply Smart pour la motorisation des ouvrants dans une stratégie de ventilation naturelle ; le chauffage et le rafraîchissement chez Technal avec sa fenêtre climatique utilisant l'effet Peltier, chez Technal aussi un système de compensation acoustique active ; une fenêtre intelligente et connectée chez Wicona. D'autres industriels montraient des solutions incorporant du vitrage électrochrome pour la protection solaire.

Velux présentait sa collaboration avec Netatmo autour de la ventilation naturelle des logements. Il ne s'agit pas ici de détailler à nouveau toutes ces technologies. Soulignons simplement que chaque fois que les fenêtres endossent une nouvelle fonction, la nécessité de les connecter à un système global de pilotage du logement ou du bâtiment tertiaire devient plus pressante. Si les fenêtres se chargent de la ventilation, il paraît normal qu'elles s'insèrent dans la stratégie globale de ventilation des locaux, par exemple. Les gammistes l'ont bien compris et proposent des solutions de connectivité, le plus souvent à l'aide d'une sortie vers un réseau KNX. Ils n'en sont qu'au début de cette longue marche, nul doute que d'autres solutions de connectivité, notamment sans fil, seront disponibles en 2018.



BIEBER®

PORTES & FENÊTRES
BOIS, ALU & MIXTE


Pour menuisiers de talent.



UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE MENUISERIES PASSIVES

Futura System est une réponse au besoin des habitations de type passives.

LIGNES ÉPURÉES ET LUMIÈRE MAXIMALE



Futura System répond parfaitement aux nouvelles exigences des grandes tendances architecturales : son design particulièrement soigné rend le vantail invisible de l'extérieur et les ferrages invisibles de l'intérieur. Les lignes s'effacent ainsi au profit de la lumière.

Avec 90 % de surface vitrée (soit 25 % de lumière en plus qu'une fenêtre classique), Futura System assure un clair de jour exceptionnel ($T_{lw} = 0,57$), l'idéal pour profiter d'un apport solaire maximal et d'une vue dégagée sur l'environnement. Futura System est disponible en coulissants, portes et portes-fenêtres.



FUTURA SYSTEM

menuiseries-bieber.com

Création de 5 126 m² de solutions en aluminium sur-mesure pour une façade double peau monobloc

Sapa joue avec l'opacité et la luminosité pour un immeuble strasbourgeois

L'agence Michel Spitz architectes a récemment mené, pour le compte du Centre national de la fonction publique (CNFPT) la construction de son nouvel Institut national des études territoriales (INET) à Strasbourg.

« Implanté au cœur de l'écoquartier du Rhin, sur une rue passante bruyante, ce bâtiment devait être le plus performant possible », souligne l'architecte Nathalie Haas.

L'équipe Sapa a répondu à ce cahier des charges en développant 5 126 m² de profilés en aluminium sur-mesure pour la création d'une façade double peau monobloc, qui concilie qualités thermique, acoustique et esthétique. Elle est conçue sur la base de la gamme Performance 70FP côté intérieur et à partir de cadres spécifiques VEC de la gamme Élégance 52 côté extérieur. Cette solution hybride, pourvue d'une lame d'air de 170 mm, optimise les performances avec un Ucw qui atteint 0,88 W/m².K et un RA_{tr} de 47 dB.

1 000 m² de châssis Performance 70 mis en œuvre par Sapa et Garrigues

Le rez-de-chaussée, abritant le hall d'accueil et les principales circulations, se dote de 150 m² de murs-rideaux VEC Élégance 52. Ils confèrent une continuité visuelle en harmonie avec les étages supérieurs. Pour la partie patio, le besoin en absorption acoustique étant moindre, Sapa et le fabricant-installateur Garrigues ont ainsi mis en œuvre 1 000 m² de châssis Performance 70. Les menuiseries Sapa

sont fixes, avec des ouvrants pompiers pour la façade double peau et des abattants extérieurs VEC jumelés à des ouvrants à la française sur la peau intérieure.

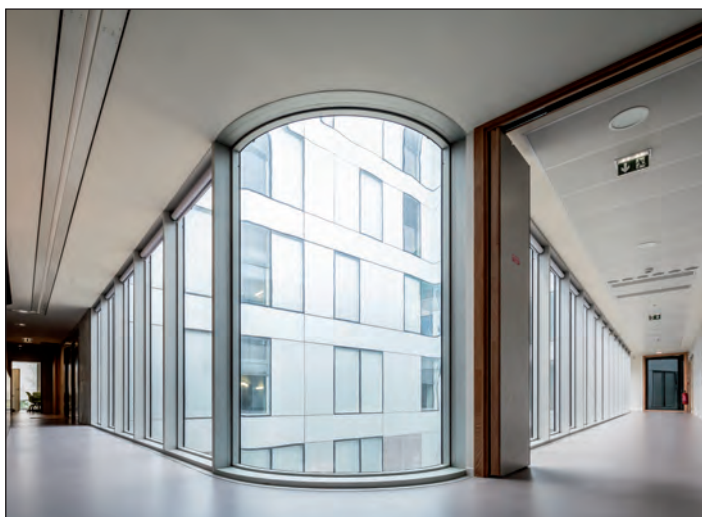
Ces types d'applications, conjugués à leurs performances A4 E7B VC3 (pour toutes les typologies dans la partie double peau), contribuent à l'obtention d'un bâti 100 % étanche, confortable et peu énergivore.

Trois types de remplissage sélectionnés par l'architecte

Sapa a mené un travail précis sur la façade double peau afin que les parties fixes et les ouvrants pompiers du mur-rideau reprennent à l'identique la trame du bardage aluminium, soit une largeur de 1 250 cm sur une hauteur de 2 660 cm. Leur réponse technique permet également de couvrir trois types de remplissage sélectionnés par l'architecte : le vitrage, le panneau opaque (shadow-box) et le bardage. Ce mariage crée un jeu entre opacité et luminosité, soulignant la finesse des profilés situés à l'arrière du vitrage collé.

Des tests menés sur le site de Sapa

Les essais sur les prototypes et les tests techniques ont été menés dans le laboratoire R&D de Sapa sur son site à Puget-sur-Argens (83).





Grâce à son atelier “proto” et son banc d’essai, l’industriel a pu expérimenter les systèmes de façades développés sur mesure pour ce projet aux niveaux de la perméabilité à l’air, de l’étanchéité à l’eau, de la résistance au vent et de l’effort de manœuvre.

« Nous avons participé à chaque réunion et assisté à l’ensemble des essais afin que les résultats soient au plus proche de nos exigences », indique l’architecte associée Nathalie Haas. Sapa a également pu valider *in situ* ces systèmes de menuiseries par un bureau de contrôle. Un gain de temps et une économie pour le fabricant-installateur Garrigues.

L’inertie thermique du bâtiment est conservée jusqu’à cinq jours

Le premier volume, de trois niveaux, se développe horizontalement autour du patio. Il abrite les activités de formation dont les salles de classe et les couloirs. Le deuxième volume, qui s’élève sur quatre niveaux, est dédié exclusivement aux bureaux. Une terrasse lie les deux volumes et signale l’édifice sur l’angle de l’îlot.

Les larges surfaces vitrées des menuiseries Sapa maximisent les apports solaires. Conjuguées aux performances thermiques et AEV, elles renforcent le confort intérieur des occupants et contribuent à la baisse de la consommation énergétique. L’inertie thermique du bâtiment est conservée jusqu’à cinq jours. Un système de géothermie permet également de réchauffer et de refroidir l’intérieur selon les besoins. Les bureaux sont orientés au sud et à l’ouest afin de bénéficier de l’ensoleillement tout au long de l’année. Leurs façades intègrent des stores entre les deux peaux, contrôlés par un système de GTB afin de protéger les occupants à l’arrivée des beaux jours. ■

PANNEAU DE CHANTIER

Maîtres d’œuvre :

- Michel Spitz Architectes - Mandataire de l’équipe de maîtrise d’œuvre (68 Colmar).
- Nathalie Haas, architecte associée
- Atelier Zündel Cristea - Co-traitant Grégoire Zündel, architecte

Fabricant-installateur : Garrigues (47 Colayrac-Saint-Cirq)

Solutions Sapa (5 126 m² de menuiseries aluminium) :

- Façade double-peau monobloc en enveloppe extérieure (sauf rez-de-chaussée) :
 - conçue sur la base de la gamme Performance 70FP côté intérieur et à partir de cadres spécifiques VEC de la gamme Élégance 52 côté extérieur,
 - lame d’air de 170 mm, avec un Ucw qui atteint 0,88 W/m².K et un RA, tr de 47 dB,
 - application VEC pour des lignes lisses et fluides, et des apports lumineux maximisés,
 - trame identique aux panneaux opaques et au bardage, L. 1 250 x H. 2 660 cm,
 - stores entre les deux peaux, contrôlés par un système de GTB, au sud et à l’ouest.
- Murs-rideaux en rez-de-chaussée (150 m²) :
 - solution VEC Élégance 52 pour une harmonie visuelle avec les étages supérieurs.
- Châssis sur la partie patio (1 000 m²) :
 - gamme Performance 70, acoustique moins importante que sur la partie route.



PROTECTIONS

35 recrutements en 2017 et 25 nouveaux postes à pourvoir dans les prochains mois

Croissance à deux chiffres pour **Novoferm** en 2017

Avec une croissance de plus de 20 % sur l'année, « 2017 restera sans doute comme un grand cru dans l'histoire de Novoferm, particulièrement grâce à des gains de parts de marché », se félicite Michel Akoum, président de Novoferm France.

Des résultats qui correspondent, selon le dirigeant, à la mise en place de plusieurs axes d'amélioration des services. Depuis son arrivée en 2012, Michel Akoum a en effet souhaité impulser un nouvel élan au groupe alors que l'entreprise était secouée par la crise du bâtiment.

100 millions d'euros de chiffre d'affaires

« Le credo Novoferm : faire plus simple, plus vite et plus proche du client. Aller plus vite est une de nos compétences », insiste le président du groupe. Une nouvelle étape avait été franchie en ce sens en juillet 2016 avec le rachat du groupe Norsud, basé à Lyon (lire également Verre & Protections n° 92, page 166) ; un renforcement de ses capacités de services qui permet à Novoferm d'occuper aujourd'hui la première place sur le marché français de la fermeture industrielle et de l'équipement de quai grâce à une gamme de solutions complémentaires. L'objectif de développement de Novoferm France est aujourd'hui affiché : proposer une solution com-



Michel Akoum, président de Novoferm France.

plète à ses clients en valorisant le savoir-faire des différentes entités du groupe qui compte aujourd'hui plus de 500 salariés en France pour un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros. Pour accompagner cette montée en puissance, 35 recrutements ont été réalisés en 2017 sur les différents sites de Novoferm et 25 nouveaux postes seront à pourvoir dans les prochains mois.

L'entreprise fête son 60^e anniversaire en 2018

Pour 2018, les perspectives sont toujours favorables pour Novoferm, notamment grâce au contrat passé avec le chantier naval STX. Conclu

en mai 2016, cet accord-cadre donne à l'entreprise une visibilité sur son activité jusqu'en 2021 avec 200 000 heures de travail pour le site de Machecoul. Dès la signature du contrat, l'implantation d'une nouvelle ligne de profilage d'un montant de 450 000 euros a permis à Novoferm d'augmenter sa capacité de production, de réduire ses coûts et de répondre aux besoins de STX pour deux navires en simultanément.

« La reprise de l'activité navale nous a permis de recruter une vingtaine de salariés depuis un an sur notre site de Loire-Atlantique, explique Michel Akoum. Cette visibilité sur notre carnet de commandes va nous permettre

de pérenniser dans les prochains mois une dizaine d'emplois en CDI sur le site de Machecoul », poursuit-il.

Se doter d'un nouveau concept logistique

Seule ombre au tableau : la hausse des matières premières, particulièrement de l'acier qui a augmenté de plus de 25 % entre 2016 et 2017. Mais Michel Akoum reste confiant : « le potentiel de croissance de Novoferm reste important. Pour répondre aux défis futurs, nous devons continuer à investir industriellement, dans la formation de nos salariés et à nous doter d'un nouveau concept logistique. Une démarche qui place l'humain et l'innovation au cœur de la stratégie d'entreprise et qui va se déployer tout au long de 2018, année qui marquera le soixantième anniversaire de notre entreprise », conclut Michel Akoum.

Rappelons que Novoferm, est, depuis 2003, une filiale du groupe japonais Sanwa Holdings Corporation, leader mondial des portes métalliques. La société, qui emploie en Europe plus de 2 500 salariés, est l'un des plus importants fournisseurs européens de systèmes de portes, de portails, de châssis et de motorisations à usage privé, commercial et industriel. La société dispose de plusieurs sites de fabrication en Europe de l'Ouest.

En France, Novoferm compte trois sites de production : Vaux-Le-Pénil (77), Bavilliers (90) et Machecoul (44). ■

NOVOFERM HABITAT REÇOIT L'AWARD PRÉSIDENTIEL DU GROUPE SANWA

Il y a un peu plus de cinq ans, Michel Akoum se présentait à Machecoul, Melun et Bavilliers pour parler de ses ambitions pour Novoferm et son approche "+SVP". Il exprimait aussi son objectif et ses souhaits de faire de Novoferm France un exemple à suivre au sein du groupe européen. « Je ne pouvais imaginer ce résultat quand, ce soir à Tokyo, M. Takayama, président du groupe Sanwa, m'a remis l'Award présidentiel (le 1^{er} prix du groupe) pour Novoferm Habitat comme meilleure entreprise de l'année 2017 parmi la soixantaine d'entreprises constituant notre groupe. Mes premières pensées vont à tous les collaborateurs qui ont réalisé une année exceptionnelle de croissance et de réussite collective » annonçait Michel Akoum, à l'occasion de cette remise de récompense.



M. Takayama, président du groupe Sanwa et Michel Akoum

FENSTERBAU
FRONTALE

frontale.de

JUBILÄUM
30
ANNIVERSARY

Curieux ?

Le salon. Fenêtre. Porte. Façade.
Nuremberg, 21-24.3.2018

Pour tous renseignements complémentaires,
veuillez contacter :
OTSA S.A.S.U.
T +33 (0) 1 56 95 17 36
nm.france@otsa.net

en parallèle

HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE

Phare Ouest distribution investit et lance sa marque : Portails 3D



Nicolas Cussonneau, gérant de Phare Ouest Distribution

Phare Ouest distribution a démarré son activité en 2009 à Saint-Brevin-les-Pins (44) dans la distribution et l'installation, auprès des particuliers, de fenêtres, portes, portes de garage et portails, sur une zone de chalandise de 30 km alentours couvrant globalement le Pays de Retz.

« L'idée était déjà à terme de fabriquer nos propres produits pour les professionnels car quand on est petit et qu'on ne fait que de l'installation, le client est "one shot". Fabriquer nos portails pour les professionnels va nous permettre de développer un portefeuille d'affaires mensuelles en plus de notre activité d'installation auprès des particuliers » précise Nicolas Cussonneau, gérant de Phare Ouest distribution, qui lance aujourd'hui sa marque Portails 3D : 3D pour Direct usine, Dimension et Design.

« J'ai toujours été dans l'ouverture et la fermeture »

« J'ai démarré en 1996 chez Maugin avec une formation commerciale mais pour savoir de quoi je parlais, pour comprendre les attentes des clients pro et être en mesure de les conseiller, j'ai d'abord fait le tour de la fabrication et des machines avant d'intégrer la partie administration des

ventes qui intègre la saisie commerciale des commandes pour l'interface de production » souligne Nicolas Cussonneau. Après une formation à l'Institut supérieur du marketing à Paris, il poursuit chez Maugin, cette fois comme responsable de la communication. Après neuf années dans l'entreprise il a le sentiment d'avoir un peu fait le tour et décide en 2005 de prendre son envol. Plutôt spécialisé jusque-là en commerce B to B, il souhaite alors se stabiliser sur le secteur et prend un job dans la vente aux particuliers pour se faire la main et monter son entreprise.

Trois ans après, Phare Ouest distribution voit le jour et les bénéfices générés pendant six ans lui permettent de se lancer en 2015 dans la production de portails et clôtures PVC et alu. Il loue un petit bâtiment et investit dans une chaîne de production avec notamment un centre d'usinage et un atelier de perçage de serrures et pose de poignées. Il devient donc concepteur-fabricant-installateur de portails en B to C tout en continuant à distribuer et installer fenêtres et portes pour les particuliers qui en ont besoin.

« On a tout intégré pour l'installation, j'ai deux installateurs sur site et vais recruter un collaborateur pour intégrer aussi la partie maçonnerie car nous gérons les projets de A à Z pour nos clients ». Des clients satisfaits des produits et des installations de l'entreprise certifiée Qualibat RGE, qui franchit aujourd'hui une nouvelle étape en investissant dans le foncier pour développer une activité de concepteur-fabricant de portails pour les professionnels.

Un atelier-showroom pour développer une clientèle B to B

« Le bâtiment que nous avons pris en location en 2015 ne fait que 250 m² ; nous avons donc acheté un terrain de 1916 m² juste à côté pour construire notre propre bâtiment d'environ 400 m² et développer la production » explique Nicolas Cussonneau qui souhaite conserver son activité d'installation qui fonctionne bien mais surtout développer la fabrication où tout démarre vraiment en B to B depuis septembre.

L'investissement foncier réalisé, qui se concrétisera par l'ouverture du bâtiment fin juin 2018, est destiné essentiellement au stockage de profils, mais aussi de couleurs afin d'optimiser les délais de production et de livraison pour rester réactif par rapport au marché.

« Nous ne prévoyons pas d'équipements supplémentaires mais plutôt d'avoir une surface de production plus confortable » explique Nicolas Cussonneau. L'atelier sera déménagé en premier et en moins d'une journée pour éviter toute rupture de production. Suivront les aménagements du reste du bâtiment qui comprendra aussi un showroom intérieur et extérieur au concept ingénieux. Fort des coups



Le siège de Phare Ouest Distribution

de cœur que suscitent sur les salons la présentation de ses portails à découpe laser, une technologie applicable en protection solaire, Nicolas Cussonneau entend optimiser ce bâtiment pour faire la démonstration des savoir-faire de l'entreprise. « Que ce soit dans le tertiaire ou sur des bâtiments où il faut



Un portail en phase de fabrication



Portail PVC motorisable

intégrer la protection solaire, on voit de plus en plus des doubles plots avec de la tôle devant les fenêtres. Il y a des tôles acier qui permettent de faire de la déco tout en assurant une protection et c'est une solution qui fonctionne vraiment bien. Nous avons donc prévu sur notre nouveau bâtiment un dispositif d'exposition de solutions de protections solaires : une grande baie intégrée de 4 m avec un côté mur sur lequel nous allons fixer un système de dépliage des tôles devant la façade vitrée. Sur la partie atelier où le bâtiment est de 6,80 m de haut monopente, on a prévu une structure en tôle avec une découpe laser de 5 m de large sur 6,80 de haut dans un coloris très pop » dévoile Nicolas Cussonneau. Une mise en scène de son outil de production qui va permettre au dirigeant de franchir courant 2018 une étape importante de sa démarche commerciale : disposer d'un showroom pour présenter ses gammes de produits et son savoir-faire aux clients professionnels ou prospects. « Un événementiel est prévu dans notre démarche professionnelle pour développer les partenariats qu'on est en train de mettre en place, notamment avec Technal qui est notre fournisseur aluminium » précise Nicolas Cussonneau.

Une marque de fabricant qui se différencie de l'activité de distribution

« Nous avons défini une gamme, des modèles esthétiques et économiques et réalisé notre propre catalogue en ligne, de portails design à la découpe par jet d'eau haute pression. Cette technique nous permet de faire de très beaux motifs, des pare-vue, des inserts à découpe laser. On est aussi autonome sur la motorisation, la programmation et l'interphonie avec les compétences internes et des choix de gamme associés ainsi que des formations aux nouveautés bien sûr. Globalement tout cela est déjà en place dans notre structure » se félicite le dirigeant qui souhaitait avoir les outils avant de lancer une démarche commerciale auprès des professionnels. « J'essaie d'optimiser notamment le réseau des menuisiers aluminiers Technal sur mon secteur. Ce sont des gens qui installent de la fenêtre ou de la véranda en profil Technal et qui font un peu de portail et de clôture. Comme j'utilise des profilés Technal, notre démarche commerciale est facilitée et on essaie de travailler ça » explique-t-il. « On travaille avec Technal en produits aluminium pour tous les coloris. On a aussi une gamme spécifique que l'on développe avec Profils Systèmes. En PVC on fait un excellent produit avec squelette alu intégré de chez Socridif,

un extrudeur PVC basé à côté d'Angers et excellent en R&D... » précise le dirigeant.

En créant une marque dédiée aux professionnels, Nicolas Cussonneau ouvre aussi son marché aux installateurs concurrents de Phare Ouest distribution qui peuvent acheter et installer des produits Portails 3D sur la zone de chalandise de Phare Ouest distribution « Je voulais absolument ne pas être en clientèle avec la même marque c'est plus cohérent sur le terrain. Sur les secteurs où je ne distribue pas, ça ne poserait pas de souci mais le nom Phare Ouest distribution n'était pas évocateur de l'activité ». Depuis septembre l'entreprise travaille en B to B sur Angers (44) mais aussi sur le Nord et compte étendre sa zone de chalandise au Maine-et-Loire (49). Pas au-delà de ces trois départements dans un premier temps afin d'être en capacité de gérer la logistique et de consolider l'activité avant de continuer à étendre sa zone de chalandise qui restera limitée au Pays de Retz pour la partie distribution-installation.

Une production de niche

Le chiffre d'affaires de Phare Ouest distribution est passé de 120 000 euros en 2009 à plus de 450 000 euros enregistrés avant la fin de cette année. Une belle progression malgré un déficit d'installation sur le dernier exercice. « J'aimerais rapidement arriver à 1 voire 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires en structurant » se fixe le dirigeant. L'entreprise emploie aujourd'hui quatre salariés et deux recrutements sont en cours : un maçon et un menuisier. « Je suis beaucoup consulté par les professionnels et j'espère donc pouvoir recruter assez rapidement des opérateurs de production. C'est un peu tôt pour le dire mais nous sommes actuellement sur des recrutements tous les six mois » précise-t-il.

Avec une petite structure très réactive, l'entrepreneur se félicite de pouvoir faire des changements de braquets en fonction des tendances et de pouvoir réaliser des personnalisations sans que le portail ne coûte 50 % plus cher. « Il n'y a pas un portail qui sorte de chez moi qui soit identique à un autre et même dans le coloris aujourd'hui on arrive à donner des tendances » se réjouit Nicolas Cussonneau. « À terme, demain ou dans dix ans, je me vois plus comme un fabricant de portails et distributeur dans le B to B de produits haut de gamme. J'ai une approche qualitative du produit avec des motifs très spécifiques. Je ne me place pas sur le marché des grands industriels, je veux être un complément de ce qui existe dans le portail » conclut-il. ■

VOS FOURNISSEURS

Pour figurer dans cette rubrique, contactez Claire Grau au 01 43 87 96 86 (claire.grau@verreetprotections.com)



STEP
International

Films protecteurs
fabriqués en Allemagne
Transformés en France

30 ans d'expérience

Protégez vos vitrages



Protégez vos menuiseries



Un film facilement appliqué !



Nouveautés

- ◆ Vitrages
- ◆ PVC
- ◆ Aluminium
- ◆ Bois

3 rue Edouard Garet
42160 ANDREZIEUX
France
Tél. +33 (0)4 77 42 65 90
Fax +33 (0)4 77 32 65 24
c.rozier@step-international.com
www.step-international.com




OUTILS ET ACCESSOIRES POUR LE VITRAGE PROFESSIONNEL



- Outils pour miroitiers
- Quincaillerie de douche
- Quincaillerie de porte
- Partition de bureau

Numéro gratuit
00 800 0421 6144

 cr@cllaurence.fr
www.crlaurence.fr





Le logiciel n°1 de chiffrage et de gestion commerciale
Menuiserie, Store et Fermeture

Retrouvez plus de 1500 tarifs référencés de 480 industriels

www.elcia.com/prodevis

servicemarketing@elcia.com
Tel : 04 72 18 51 41



Connectons l'univers Menuiserie

ANT
Progiciel de Gestion Intégrée menuiserie et bâtiment

De la relation commerciale à la facturation
Suivi des dossiers, des affaires
Gestion de la fabrication et des chantiers
Gestion des tarifs fournisseurs
Planning et traçabilité



4 rue du Vallon - 67700 SAVERNE
Tél. 03.88.71.50.04 - Fax 03.88.71.50.06
info@tact-conseil.fr
www.tact-conseil.fr



MANUTENTION - STOCKAGE



Chariots, palettes, civières, pupitres...
pour le transport et le stockage
de Profils alu ou pvc, vitrages, menuiseries...
Etude - Conception - Production

9 bis av James et Gabriel Lecomte - 51200 EPERNAY - Fr
Tél. 03 26 32 57 04 - Fax. 03 26 32 53 61
contact@manustockage.fr
www.manustockage.fr



FRANCE

UNE VISION D'AVANCE

REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC

Le **SOUDAGE sans EBAVURAGE**

Nouveautés



BATIMAT Hall 7 - B135

Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire



Nouvelle génération d'ébaveureuses à motorisation linéaire



Concept de soudage/ébaillage en ligne simple et DUPLEX

Machines standards



Matériels de manutention



Machines spéciales



Outillages



RYKO France
5, rue Ampère
67500 HAGUENAU
Tél: 03 88 63 99 99
Fax: 03 88 63 99 90
Email: contact@rykofrance.com
Site: www.rykofrance.com

BEWAP

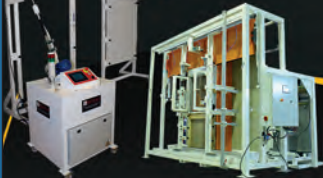
Machines et Services pour Les Menuisiers et les Applicateurs de Peinture

Machines à laquer



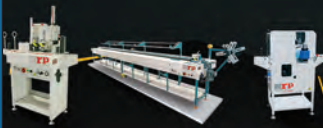
Peinture poudre pour aluminium et acier, peinture liquide pour PVC, composites et métal.

Bancs d'essais



Conception, fabrication et rénovation de banc d'essai pour les menuisiers industriels.

Machines RP Aluminium



Pose de joints EPDM, pose de joints brosses, protection de profils.

Machines PMS



Débit de parcelles en PVC et en aluminium.



Films et rubans de masquages.

Crochets et pièces de fixations.

14, Boulevard Pierre Renaudet
65000 TARBES - FRANCE
Tél. : +33 (0)5 62 37 92 25
Fax : +33 (0)9 55 37 92 25
Port. : +33 (0)6 26 97 05 23
contact@bewap.fr

KeM.Tech K.S.F.

LEVE VITRE

Pour vérandas
Capacité 120 kg à 4 m



Robots de vitrage
Capacité jusqu'à 900 kg



Diable Elévateur
Capacité 180 kg



Elévateur vertical
Jusqu'à 350 kg / 8 m



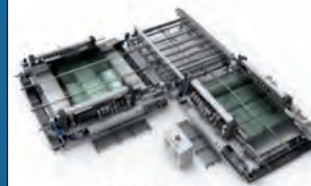
www.kemtech-ksf.com

KeM.Tech
Tél. 06 62 04 66 50
kemtech@laposte.net

A PROVERRE



Rectilignes, Biseauteuses



Bilatérales



Centres d'usinage



Sableuses,
Tables de découpe,
Lignes double vitrage,
Matériel, Consommables...

Neuf et Occasion
Suivi et SAV

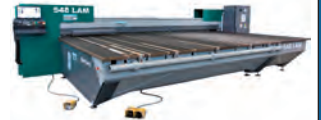
distributeur
agrée Bavelloni
France & Suisse Romande

Tél : 01 77 01 40 46

5 avenue de la Villa Antony
94410 Saint-Maurice

info@aproverre.fr
www.aproverre.fr

Bottero Glass Technologies



BOTTERO revient en force sur le marché grâce à ses nouvelles innovations et ses nouveaux brevets.

Avec ses nouveaux produits et son équipe technique et commerciale professionnelle et active, BOTTERO connaît un succès sans précédent.

DÉCOUPE

Leader dans les solutions de découpe pour verre float et feuilleté, en installation seule ou intégrée. Nouvelle génération de découpe du verre feuilleté avec ses tables 558 et 548 Lam ultra performantes.

FAÇONNAGE

- Rectilignes industrielles
- Bilatérales standards ou totalement sur mesure
- Centres de perçage seuls ou en ligne
- Centres d'usinage CNC pour le façonnage et la gravure de 3 à 4 axes
- Machines à laver horizontales et verticales de haute qualité.

MANUTENTION

- Portiques aériens, navettes et stockages automatiques
- Robotisation.

LIGNE D'ASSEMBLAGE DE VERRE FEUILLETÉ

- Lignes complètes de production de vitrage feuilleté petites, moyennes et productions industrielles. Totalement modulables d'un mode semi-automatique à tout automatique.

SERVICE APRES-VENTE

- Six techniciens dédiés uniquement au service technique du verre plat.
- Vente de pièces détachées (stock en France).



Bottero France

ZI du Fongéri
218 Route de la Baronne
06640 St Jeannet
Tél. +33 (4) 93 08 19 13
Fax. +33 (4) 93 08 87 59
botterofrance@botterofrance.com
www.botterofrance.com
www.bottero.com

AXITEC
Solutions de manutention par le vide
Votre spécialiste certifié - Origine France Garantie® - pour la fabrication de palonniers à ventouses

Concepteur et fabricant depuis 1997

POUR L'ATELIER POUR LE CHANTIER

Vente - Location - Maintenance

12 rue du Vigneau de Souché - 79000 NIORT
Tél. : 05 49 09 29 73 - Fax : 05 49 09 63 05
commercial@axitec.fr - www.axitec.fr

EISMO

10, rue de l'Artisanat - CS70015
68730 BLOTZHEIM
Tél : 03 89 68 45 66
Fax : 03 89 68 89 72
eismo@eismo.fr / www.eismo.fr

Table de montage

Tronçonneuse double-tête

Centre d'usinage

MACHINES POUR LA MENUISERIE ALU

G.K. TECHNIQUES
MANUTENTION

Depuis plus de 35 ans, G.K. Techniques commercialise des solutions de levage pour l'industrie du verre plat.

Vente et location

Robot de pose

Palonnier à ventouses

Mini-grue compact

Levage manuel

G.K. TECHNIQUES
MANUTENTION

ZA de Bajolet - RD 838
91 470 FORGES LES BAINS
Tél. 01 60 81 14 60
Fax. 01 60 81 14 67
www.gktechniques.com

20, 21, 22, SEPTEMBRE 2017
JDL BEAUNE STAND H22
BEAUNE - FRANCE

BATIMAT PARIS NORD
VILLEPIERRE 09-10 NOV 2017
HALL 5A STAND C34

LOGLI MASSIMO®
glass system technology

LOGLI MASSIMO S.p.A.
Tel. +39.0574.701035
www.loglimassimo.it
info@loglimassimo.it

NOUS DONNONS DE LA FORCE À LA BEAUTÉ

QUALITAL
OXV STVLE - Licence n°758
GERL - Licence n°740

LOGLI MASSIMO FIXGLASS UV

TUV SUD

PLUS DE 7000 PRODUITS EN STOCK

DUMATEK

Agent pour la France
Tél: 06 27 64 93 89
loglimassimo@dumatek.fr

NAGEL
 MASCHINEN-VERTRIEBS-
 UND KONSTRUKTIONS GMBH

Une gamme
 complète de
 matériel pour l'
 agencement de
 vos ateliers.



**Tables pivotantes
 basculante simple**



**Tables mobiles,
 pivotantes
 basculantes**



Poste de vitrage

Nagel GmbH
 Schelmenäcker 16
 D-67271 Neuleiningen
 Tel: 0049 6359 919243
 Mobil en Allemagne:
 00491715445355
 Mobil en France:
 0785587194
 E-Mail: Nagel.masch@t-
 online.de

E M T

Profilés extrudés,
 découpés, usinés,
 soudés en cadres.
 Pièces moulées.
 en
"élastomère"
 (EPDM, santoprene,
 silicone,...)
 pour
 l'étanchéité des
Fenêtres & Façades

Elastomères Moulages Techniques

02420 ESTREES

Tél : 03 23 63 57 00

www.emt-caoutchouc.com



TOUS LES EQUIPEMENTS ET
 CONSOMMABLES POUR LE STOCKAGE, LA
 MANUTENTION, ET LA TRANSFORMATION DU
 VERRE PLAT



PACARD S.A.S
 ZAC de Saint Estève - 316 Avenue de Saint Estève.
 09640 SAINT-JEANNET.
 Tél : +33 497 191 182
 Fax : +33 497 191 204
 Courriel : pacard@pacard.fr Site : www.pacard.fr

LABEL D'OR
 ELU PRODUIT DU BTP
 PAR LES PROFESSIONNELS
 2014-2015-2016-2017

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie
 Accompagne votre réussite depuis 2004

02 14 00 1234
 (numéro gratuit)

HerculePro est joignable du **lundi**
 au **vendredi** de **8h15 à 12h30** et de
13h30 à 18h.

Nos conseillers sont disponibles et
 vous garantissent une prise en
 charge rapide et efficace !

www.herculepro.com

f /HerculePro

Membre du
S.N.F.A.

ufme

bsolution
www.bsolutionsrl.com



**Centres d'usinage
 verticaux**



**Perceuses verticales
 ... et autres machines**

A PROVERRE

Agent Exclusif
 France & Suisse Romande
 Tél : 01 77 01 40 46
info@aproverre.fr
www.aproverre.fr

**Votre publicité
 dans cette
 rubrique
 à des prix très
 intéressants !**

**CONTACTEZ
 Claire Grau**

Tél : 01 43 87 04 40

claire.grau@verreetprotections.com



Conseils et Ventes de Matériels Industriels

MACHINES

OUTILLAGES

CONSOMMABLES



**Outillage
diamanté**

Lignes d'argenture, lignes de fabrication de feuilleté, rectilignes et biseauteuses



Centres d'usinage et/ou d'encochage à CN, ligne de production totalement auto



Machines de découpe jet d'eau



Epuration dynamique de l'eau sans produits ajoutés



Tables de découpe rectiligne et formes, float et/ou feuilleté



Sciage vertical du verre épais, feuilleté, multifeuilleté et coupe feu



Machines à laver verticales et horizontales



Peintures spécifiques pour le verre Kit pour réaliser votre RAL



Petits matériels de façonnage et de perçage



Traitement physicochimique des eaux de façonnage



Autoclaves pour fabrication de feuilleté



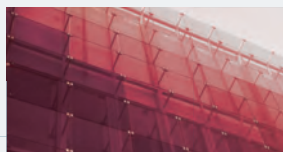
Tous types de fours pour le fusing, le thermoformage, la trempe à plat, le bombé trempé et le feuilleté EVA

CVMI
5 chemin du jardin
69570 DARDILLY-France
Tél : +33(0)4 72 16 34 90
Fax : +33(0)4 72 16 34 91
E-mail : cvmifrance@cvmifrance.com
www.cvmifrance.com



DES SOLUTIONS COMPLÈTES POUR LA FABRICATION DE VITRAGES FEUILLETÉS

FILMS INTERCALAIRES EVASAFE BRIDGESTONE



FILMS D'INSERTION DÉCORATIFS



FOURS TK TREMPE - BOMBAGE - LAMINAGE - HST



FOURS DE LAMINAGE TEMA



SUPPORTS ET CONSEILS TECHNIQUES



TECHNIS

Z.I. de la Vallière, bat. 11
06730 St André de la Roche

TEL : 0033 493 806 469
FAX : 0033 493 536 712
E-MAIL : technis@orange.fr

www.verre-feuillete.fr

**GMT-SUNBAC
MACHINES**

PVC - ALUMINIUM - ACIER

NEUF & OCCASION



Centre d'usinage 4 axes



Scie 2 têtes Ø 550 mm



Grugeuse en bout 6 profils



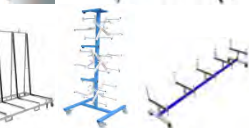
Presse à vitrer pour coulissant alu



Scie à panneaux



Pliieuse pour panneaux composite



Chariots de manutention

GMT-SUNBAC Machines

960, Rue de la Montchatonnière
50200 TOURVILLE SUR SIENNE

Tél. 02 33 45 40 70

Fax. 02 33 45 11 13

Mail : g.m.t@wanadoo.fr

www.gmt-morin.com

www.sunbac-machines.fr



INTERNATIONAL
GLACE SYSTEM



NOUVEAU
www.igsdeco.com

- POIGNÉE DE TIRAGE
 - BÉQUILLE - ROSACE & PLAQUE
 - SERRURE
 - PENTURE & FIXATION D'IMPOSTE
 - PIÈCE DE RACCORD
 - PAUMELLE - LOQUETEAU
 - PARE DOUCHE & JOINT DOUCHE
 - CHARNIÈRE
 - PIÈCE DE FIXATION
 - PIÈCE DE ROTATION
 - RAIL ET FERRURE POUR
 - PANNEAUX COULISSANTS - REPLIABLES
 - VERROU ET CADENAS
 - CYLINDRE ET ORGANIGRAMME
 - MAIN COURANTE ET REPOSE PIEDS
 - PATÈRE - BOUTON & BUTÉE
 - ENTRETOISE
 - PLAQUE & PLINTHE
 - OCULUS
 - SUPPORT TABLETTE & MIROIR
 - GRAVURE - SIGNALÉTIQUE
- realisation sur plan



International Glace System

B.P. 607 - Saint-Victor
38358 La Tour CEDEX

Tél. + 33 (0) 4 74 33 40 41

Fax. + 33 (0) 4 74 33 49 52

info@igs.fr

www.igs.fr



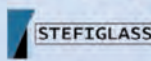
Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

LES MACHINES POUR LA MIROITERIE



Spécialiste des pompes pour mastics et colles mono et bi-composants. Une qualité certifiée, une technologie d'avant-garde **Faites des économies sur vos purges**

Pompe Exactablend AGP

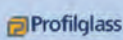


NOUVEAUTÉ
EVA PUJOL
" VISUAL "



Le plus performant et transparent du marché. Disponible en plusieurs largeurs et épaisseurs.

LE DOUBLE VITRAGE



L'OUTILLAGE



Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.



Meules de polissage.



Bandes abrasives.



Floculent, liquide réfrigérant pour rectiligne et biseauteuse, huile de coupe, concentré de lavage...

Ces gammes de produits et machines ne sont pas exhaustives. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande spécifique.



525 Rue des Avants
34270 SAINT-MATHIEU-DE-TRÉVIERIS
Tél. : +33 (0)4 67 59 40 66
Fax : +33 (0)4 67 59 10 30
E-mail : contact@covadis.eu
www.covadis.eu

Retrouvez nos produits et nos fournisseurs sur notre site



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

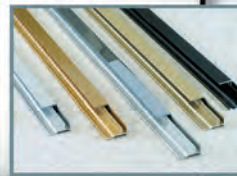
www.clipalu.com

Poteau Sol plafond

ALUMINIUM CHROMÉ

Profils miroiterie

R 802 à clip

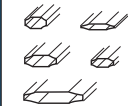


Raidisseur

Aluminium

finition chromé, brillant ou mat

Profil en U



Croisillons 2608, 1808, 1008...



Intercalaire Warm-Edge



Intercalaire aluminium



Tamis moléculaire



Plieuse intercalaire, remplisseuse



Hot melt, Butyl



Remplissage et contrôle gaz



Machine de dosage et de scellement

Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

G.K. TECHNIQUES

ZA de Bajolet - RD 838

91 470 FORGES LES BAINS

Tél. 01 60 81 14 60 • Fax. 0160 81 14 67

www.gktechniques.com



Logiciels pour transformateur de verre plat



T: +32 4 247 63 70

www.synerglass-soft.com



LE PREMIER SITE INTERNET SUR LE VERRE PLAT, LE FAÇONNAGE ET LES MACHINES

- ➔ Occasions, machines neuves
- ➔ Conseils, assistance et comparatifs techniques machines
- ➔ Base de données fournisseurs
- ➔ Forum technique et commercial
- ➔ Offres d'emplois et annonces spécifiques au verre

www.comascotec.com

Alain Leboutet : 06 64 73 63 77

alain.leboutet@comascotec.com

Index des entreprises citées

ALUK	51	LORILLARD	11
ART & FENÊTRES	36	LOUINEAU	43
ATELIERS DLB	55	MAUGIN	38
ATLANTEM	13, 21, 30, 43	MEN 85	13
ATULAM	54	MENUILAND	17
AVIDSEN	73	MENUISERIE DAUCALIS	57
BEL'M	13	MENUISERIE PRV COMPOSITES ...	14
BIEBER	46	MENUISERIES FRANÇAISES	52
BIGNON	56	MGT	55
CAIB	41	MICHOLET MÉTALLERIE	16
CASÉO	29	MILLET	42
CEKAL	60	MIROITERIE MICHEL DESCHANET ...	56, 64
CONCEPT ALU	08, 10	MTECH BUILD	64
DÉCOSTORY	24	NOVOFERM	40, 80
DELTA DORE	75	NSG PILKINGTON	63
DESCASYSTEM	47	OKNOPLAST	75
DEYA	10	OUVERTURES	27, 37
DIRICKX	11	PHARE OUEST DISTRIBUTION	82
ELCIA	12, 39	PROFILS SYSTÈMES	25, 35, 43
ELVA	13	PYROGUARD	62
EQUIPBAIE 2018	13	RAMASOFT	12
EURADIF	09	REPAR'STORES	28, 33
EUROFENCE	10	REYNAERS	49
FENÊTRÉA	27	RIDORET	48
FENÊTRES LORENOVE	22	SAPA78	
FINSTRAL	27	SCHÜCO	22, 44, 72
FPEE	47	SOFRADI	11
FRANCIAFLEX	40	SOLABAIE	30
GEZE	74	SOMFY	41, 75
GIMM	52	STORES DE FRANCE	28
GLAS TRÖSCH	68	STORISTES DE FRANCE	36
GLASTETIK	29	TECHNAL	23, 33, 35, 45, 58, 76
GRANDEUR NATURE	26, 36	TERRES DE FENÊTRE	23, 34
GROSFILLEX HOME	23	TRYBA	25
GUARDIAN GLASS	67	TSCHOEPPÉ	37
HELLEUX	57	UNAFERM	18
HERCULEPRO	08	VAN RUYSDAEL	55
HYLINE	50	VEKA	17
JAIMEMONARTISAN.COM	40	VERANCO	24
JANNEAU	34	VERRERIE SAINT-JUST	56
K•LINE	75	VITRUM GLASS	58
LEGRAND	41	WAREMA	72
LHERMET MENUISERIE	20	WICONA	53
LMA	18	WIZEO FERMETURES	22

Index des annonceurs

AQUIBAT 2017	3 ^e C
BEWAP	19
BIEBER	77
ELCIA	1 ^{re} C, 03
FENSTERBAU 2018	81
GAGGIONE	21
GIBUS	07
ORGADATA	15
SAINT GOBAIN	2 ^e C
UNIVERTURE	05
VEKA	4 ^e C

AQUIBAT

Le Salon des Pros du BTP

14 | 15 | 16
mars 2018

PARC DES EXPOSITIONS
BORDEAUX

BOOSTEZ VOTRE BUSINESS

| NUMÉRIQUE |
| INNOVATION |
| MATÉRIAUX |
| OPPORTUNITÉS MARCHÉ |
| ÉNERGIE |

RÉSERVEZ
VOTRE STAND
& PARTICIPEZ
AU NOUVEL ÉLAN !

**PÔLES
GROS ŒUVRE | SECOND ŒUVRE**

Catherine SEILLAN | 05 56 11 99 36
c.seillan@bordeaux-expo.com

**PÔLES
ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES
& NOUVELLES ÉNERGIES
GROS MATÉRIEL | SERVICES**

Isabelle AVENARIUS | 05 56 11 31 44
i.avenarius@bordeaux-expo.com

AQUIBAT.FR

Un événement organisé par

 **CONGRÈS
ET EXPOSITIONS
DE BORDEAUX**
L'événement, notre métier

100% PRO | 100% BUSINESS | 100% INNOVATION

Pour accompagner sa forte croissance, le Groupe VEKA RECRUTE



◆ Directeur(trice) Marketing Europe du Sud-Ouest, Afrique du Nord Membre du Codir

Poste idéalement **basé en Rhône-Alpes**.

- Marketing stratégique,
- Analyse marché, contribution au développement produit, identification des opportunités de croissance et bénéfices,
- Marketing digital,
- Communication,
- Prescription,
- Autres services à valeur ajoutée à destination des clients et services internes,
- Management d'une équipe de 8 personnes, partiellement à construire, située en France et en Espagne.

◆ Responsable Prescription France

Toutes nos offres sur www.veka.fr
Postulez à l'adresse jobfrance@veka.com



Rejoignez le leader mondial dans la conception de systèmes de menuiseries et l'extrusion de profilés PVC, au chiffre d'affaires de 1,1 milliard d'euros.

Épanouissez-vous dans une entreprise familiale et reconnue **Great place to Work®**.



Un groupe familial
pérenne et N°1 mondial



Qualité, fiabilité,
engagement



Une politique
éco-responsable



Systèmes de fenêtres PVC

**AVEC UN V
COMME VOUS**