

# verre & protections<sup>mag</sup>

L'ACTU VITRAGE, FENÊTRE ET FERMETURE

SEPALUMIC GENLIS <sup>(21)</sup>  
DES SOLUTIONS DE  
MENUISERIES ALUMINIUM  
BAS CARBONE  
EXTRUDÉES EN FRANCE



*SEPALUMIC*



OLIVIER VINCENT  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
DE LORILLARD



SEPALUMIC  
INAUGURE SES  
NOUVEAUX MOYENS  
DE PRODUCTION  
À GENLIS



K•LINE CITY :  
UNE NOUVELLE  
USINE DÉDIÉE  
AUX BÂTIMENTS  
TERTIAIRES



DÉNY SECURITY :  
VERS UN CONTRÔLE  
D'ACCÈS  
TOUJOURS PLUS  
SÉCURISÉ



# Préparer un avenir durable. **TogetherR+T.**

Venez découvrir les innovations du secteur et comment réduire nettement les émissions de CO<sub>2</sub> grâce à des solutions intelligentes en matière de protection solaire, de domotique et de portails. Pour une meilleure protection du climat, une efficacité énergétique accrue et des clients heureux.

**Réussir ensemble – togetherR+T !**



Salon leader mondial  
des fermetures,  
portes/portails et de  
la protection solaire

**Du 19 au 23 février 2024**  
**Messe Stuttgart, Allemagne**

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

# ÊTRE ACTEUR VERTUEUX DE L'ACTE DE CONSTRUIRE

Depuis plus de 55 ans, nous contribuons à l'amélioration qualitative, visuelle, et climatique de tous les espaces de vie à travers nos différents métiers: « la conception, la production et la distribution de solutions de menuiseries aluminium pour l'habitat et le tertiaire. »

En cette fin d'année, notre usine de production se dote d'une extension de 8 000 m<sup>2</sup> pour y intégrer l'extrusion de profils aluminium bas carbone et ainsi une maîtrise totale de la chaîne de production.

## INNOVATION ET QUALITÉ

Doté des dernières innovations technologiques, le site industriel Sepalumic renforce ses performances industrielles avec sa toute nouvelle ligne d'extrusion. Avec ces nouveaux moyens de production de transformation de la billette en profilé, Sepalumic renforce sa capacité à innover, à produire plus propre, à maîtriser la chaîne de valeur, ses approvisionnements et ré-intégrer la production sur le sol français.



## DES HOMMES ET DE FEMMES

En tant que gammiste et fournisseur principal de nos clients fabricants, l'éco conception est au cœur de notre démarche. Chaque jour, nos équipes œuvrent pour trouver le meilleur équilibre entre exigences environnementales, techniques et hautes performances énergétiques. Cela implique de repenser chaque étape de la conception à la distribution en passant par la production: un défi ambitieux.



## PROCESS DE PRODUCTION GLOBAL

Sepalumic intègre désormais l'extrusion aluminium sur le site de 41 000m<sup>2</sup> pour une maîtrise totale du process de production des profils: extrusion, laquage, pose de barrettes de rupture de pont thermique (sertissage) et pose de joints et brosses (parachèvement).

## ET POUR DEMAIN...

Sepalumic s'engage à poursuivre le travail collaboratif entre architectes et clients, en amont de toutes nos réflexions, pour trouver les meilleures solutions à mettre en œuvre. Ensemble, libérons nos savoir-faire.



## DES SOLUTIONS DE MENUISERIES EXTRUDÉES EN FRANCE À PARTIR D'ALUMINIUM BAS CARBONE

**SEPALUMIC**



## ARTIBAT 2023

LES BELLES RENCONTRES  
DE LA PROFESSION

82



## ÉDITO

08

Quand l'appétit va, tout va...

## AUTREMENT DIT

10

Jean-Gabriel Creton, fondateur d'Euradif

## ACTUFRANCE

12

Toutes les infos de nos régions

## ACTUMONDE

46

Ça se passe à l'étranger...

## ACTURÉSEAUX

50

La vie des réseaux, franchises et groupements

## ACTUDIGITAL

74

La connectivité au service de l'enveloppe du bâtiment

## VOS PARTENAIRES

42

Les prestataires qu'il vous faut. Faites appel à eux !  
Une rubrique remaniée et repositionnée

131 bd Pereire, 75017 Paris France

Tél : + 33 (0) 6 24 78 14 01

Mail : frederic.taddei-vpm@orange.fr

Web : www.verreetprotections.com

Périodicité : bimestrielle (7 numéros/an)

Publié par : Verre Presse Services, SASU 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°1024T79159

Numéro d'ISSN : 1773-1933

Abonnement annuel :

France : 93 € T.T.C. (TVA 2,1 %)

Etranger : 180 € (par avion)

Dépôt légal : 4<sup>e</sup> trimestre 2023

Impression : Imprimerie (87000)

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 auto-  
risée sans l'accord écrit de la société V.P.S.

Directeur de la publication :

Frédéric Taddei : 06 24 78 14 01

frederic.taddei-vpm@orange.fr

Journalistes :

Johanna Bensmaine :

johanna.bensmaine@gmail.com

Bertrand Lafaye : bertrand@blmc.fr

Christian Faivre Delord : faivredelord@free.fr

Emmanuelle Jeanson-Haentjens :

emmahaentjens@hotmail.com

Pascal Poggi : paspog@noos.fr

François Ploye : f@ploye.org

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

Directrice de publicité :

Claire Sene : 06 62 42 64 18

claire.sene@verreetprotections.com

Attachée commerciale :

Agnès Lavigne : 06 70 06 04 69

a.lavigne@verreetprotections.com

Directeur artistique :

Quentin Gonard : quentin.vp@wanadoo.fr

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 sur  
[www.verreetprotections.com](http://www.verreetprotections.com)





**LA TOULOUSAIN**

*L'architecte de votre sécurité*

**NEW  
2023**



Lames brise-vent brise-vue



Lames pleines



Mixage lames pleines & ajourées



## **PORTAILS & CLÔTURES CRÉATIV**

Portails menuisés contemporains par excellence  
Design minimaliste, ligne épurée et angles vifs



Swisspacer p.124

## VITRAGE

Coprover construit une nouvelle usine de 6 600 m <sup>2</sup>	112
Vitrages et menuiseries au service du bas-carbone pour une résidence francilienne	114
Le vitrage sous-vide Fineo obtient un ATec du CSTB	116
Les verres Guardian SunGuard High Durable avec couche contre intercalaires SentryGlas Xtra obtiennent un DTA pour le marché français	118
Swisspacer fête ses 25 ans	119
Trois chantiers illustrent la reproduction de fenêtres historiques aux normes actuelles	120
BIVP : Panasonic met en œuvre son nouveau verre photovoltaïque pérovskite	123
Un chantier "pur malt" pour une distillerie en haute montagne	124

## MENUISERIE

Sepalumic inaugure ses nouveaux moyens de production à Genlis	126
K-Line City : une nouvelle usine dédiée aux bâtiments tertiaires	134
Près de 25 millions d'euros investis sur quatre ans pour Profils Systèmes	138
Reprise de la société MBR	144
"Mistral gagnant" pour les 25 ans de Deltabaie	148
Groupe Axalys, transition et continuité	154
Pierman Esterel Aluminium : un nouvel acteur dans la menuiserie prête à poser	158
Reynaers Aluminium France fait évoluer ses Techdays 2023	162
Interpon D1036 Low-E, nouvelle poudre mise au point par AkzoNobel	164
SIMP Production mise sur la cobotique d'Emanor pour l'encollage de ses menuiseries aluminium	166
20 <sup>e</sup> édition du Palmarès Architecture Aluminium Technal : et les gagnants sont...	168
Palmarès Architecture Aluminium Technal : zoom sur La Maison T à Reims	170

## PROTECTION

Dény Security : vers un contrôle d'accès toujours plus sécurisé	172
L'émaillerie Alsacienne investit six millions d'euros dans un bâtiment de 6 000 m <sup>2</sup>	180
Les portes d'entrée Internorm récompensées par le prestigieux "Red Dot Award"	183
Stores anti-chaueur pour une médiathèque landaise	184



# Elegant est née

L'ULTIME CONCEPT DE FENÊTRE

Deceuninck ouvre de nouveaux horizons et propose sa dernière génération de menuiserie. Plus qu'une nouvelle gamme, c'est une véritable prouesse technologique.

Elegant représente le design minimaliste, sans compromettre la performance. Elle combine des valeurs d'isolation thermique supérieures à des lignes épurées et offre une variété subtile dans le choix du détail.

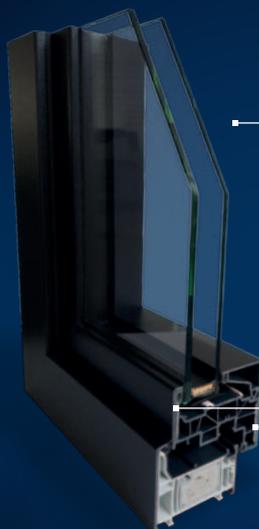
**Avec la gamme Elegant, créez une fenêtre à votre image!**



*« Finesse du profilé et élégance du design, à tout point de vue »*



ELEGANT INFINITY



ELEGANT THERMOFIBRA INFINITY





## Quand l'appétit va, tout va...

**P**ourquoi, comme tout le monde, ne pas utiliser l'autre dicton indiquant que quand le bâtiment va... etc. ? Pour vous souhaiter un bon réveillon ? Pas uniquement, même si je rêve pour vous (et moi), des fêtes envoûtantes pour nos papilles. 😊

Si j'évoque l'appétit, c'est que dans mon travail de journaliste, je suis de plus en plus amené à traiter des cessions et des acquisitions d'entreprises de nos secteurs.

Des opérations qui s'ajoutent à toutes les créations de nouvelles usines et les investissements massifs dans l'outil productif des industriels.

Bien entendu, la pyramide des âges de celles et ceux qui dirigent aujourd'hui les entreprises de vitrage, de menuiseries ou de protections solaires est une des raisons de cet accroissement des transmissions. Mais ce n'est pas la seule et c'est là, à mes yeux, un point extrêmement positif.

Pourquoi autant de sociétés changent de mains ? Donc, pas seulement à cause de l'"âge des capitaines"... heureusement, mais plus majoritairement pour d'autres raisons que je vous liste :

- les entreprises de nos secteurs sont "sexy" à la vente car rentables, modernisées récemment, productives et surtout dotées de zones de chalandise fortes et rentables,
- les acteurs de nos professions ont des ressources pour investir,
- les organismes financiers prêtent aux acquéreurs car ils ont confiance dans les activités de leurs secteurs.

Bref, tout le monde y croit, tout le monde a confiance en l'avenir et la pérennité de l'enveloppe du bâtiment dans notre pays. Et même si ces cessions-acquisitions tendent à faire grossir plus encore les grands groupes qui se sont constitués en France cela symbolise avant

tout la capacité du secteur à se rendre plus fort face aux enjeux qui s'offrent à lui.

Même analyse pour les spectaculaires investissements que nous détaillons dans nos colonnes tout au long de l'année : nos dirigeant(e)s sont de véritables entrepreneurs qui savent prendre des risques, parient sur l'avenir et tout simplement... y croient ! Comme y croient ceux qui les accompagnent, actionnaires, banques, organismes d'état, etc.

Et la crise dans tout ça ?

C'est bien beau, pour le journaliste, de se réjouir de tous les beaux scoops qu'il publie tout au long de l'année sur ces croissances externes et organiques. Mais ces opérations suffisent-elles à masquer la peur que suscite, pour nos professions, la crise immobilière dont tout le monde parle (trop ?) actuellement ?

La réponse est, ici aussi, à trouver dans un autre dicton : "Quand souffle la tempête, construis des moulins plutôt que des murs".

En effet, beaucoup de responsables avec qui nous échangeons régulièrement sont à la fois prudents et confiants. Prudents, car on ne badine pas avec la crise, et confiants car les ressorts du marché sont toujours là et bon nombre d'entre eux pensent que le gouvernement va finir par prendre les mesures à la hauteur des enjeux de la construction en France.

Deux chiffres sont importants à rappeler à ce sujet : une opération neuve avec PTZ rapporte en solde net près de 35 000 euros à la nation et le logement, au global, plus de 50 milliards de prélèvements (nets des aides) aux finances du pays.

Si je fais ce "point comptable" des comptes de l'État à l'heure où se décide le PLF 2024, c'est qu'il y a un lien entre cet "appétit qui va" des entrepreneurs qui investissent "organiquement" ou "externement" et le retour à une conjoncture plus clémente à moyen terme.

Alors, je sais bien qu'un pays ne se gère pas comme une entreprise, mais sincèrement, face au vent de la tempête actuelle, un patron aurait tendance à bâtir un moulin plutôt qu'un mur, non ?

Moi je pense, en conclusion et pour vous souhaiter positivement de belles fêtes, que construire des moulins est bien évidemment le plus sûr moyen pour ensuite... construire des murs ! ■

“ Face au vent  
de la tempête actuelle,  
mieux vaut bâtir des moulins  
plutôt que des murs

**JAVEY**  
JAVEY.COM®

**BREVETÉ**



Une innovation française   
sans ressorts de compensation,  
simple & rapide à installer

- Réduction des coûts*
- Une pose plus sécurisée*
- Satisfaction garantie !*
- Un recrutement plus aisé*
- Facile d'installation*

PORTE SECTIONNELLE INDUSTRIELLE MOTORISÉE

**ARIANE SANS RESSORTS**  
by **Javey**



JAVEY sas 1 Rue des Chênes – 70700 Gy  
Tél : 03 84 32 87 90 info@javey.com

**WWW.JAVEY.COM**

90 %

Le taux de prise en charge qui pourra être atteint pour les ménages aux revenus très modestes qui rénovent une passoire énergétique

70 000

Jusqu'à 70 000 euros de travaux pourront être pris en compte pour les rénovations les plus performantes

## AUTREMENT DIT

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, fondateur et dirigeant d'Euradif** qui s'est plié à l'exercice...

VOIR AUSSI NOTRE ARTICLE SUR EURADIF EN PAGE 18

Jean-Gabriel Creton

### Votre mot préféré de la langue française ?

« "Courage". C'est une qualité en voie de disparition ».

### Une entreprise consœur que vous aimeriez citer en exemple ?

« Pour les fabricants de portes mono produit, notre profession, rien ne me vient à l'esprit en France. En élargissant le cercle aux entreprises de menuiseries, plusieurs me viennent à l'esprit, mais en citer une me semble injuste, aussi, je m'abstiendrais ».

### Un vin ou une boisson à partager avec un client ?

« Une (ou plusieurs) bonne bière Belge, une "Paix Dieu" par exemple ».

### Un mets à partager avec un client ?

« Une poêlée de Saint-Jacques sauce Véronique, initiée par mon ami Loïc, chef étoilé lillois décédé depuis. Partager un repas a une portée symbolique très forte ».

### Votre meilleur souvenir professionnel à ce jour ?

« Le jour où, le 2 janvier 1995, ayant créé Euradif, je me retrouve assis derrière mon bureau : un panneau de contreplaqué sur deux tréteaux en hêtre, avec un téléphone à cadran et un... minitel. J'avais loué 126 m<sup>2</sup> au sein d'une friche d'ancienne usine textile, dans le Nord, mes racines ».

### Un mot ou une phrase définissant le mieux une porte ?

« Passage. Une portée, là encore, très symbolique. De l'enfance à l'âge adulte, nous ne faisons que passer, c'est tellement vrai. Alors... Carpe Diem ! ».

### Le mot ou l'expression qui a votre préférence ?

« "Aller de l'avant". Nous avons tous déjà prononcé cette expression. Quel qu'en soit le motif, il faut y croire, se donner, et y aller. Je reprends souvent cette citation du maréchal Foch : "Accepter l'idée d'une défaite, c'est être vaincu" ».

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

« Enfant, je voulais être berger. Vivre en autarcie dans la nature, loin de l'agitation de ce monde. Allergique aux poils de bêtes, il m'a fallu changer de cap ».

### La plus belle réalisation architecturale contemporaine à vos yeux ?

« Mes enfants. C'est quand même moi, avec leur mère, qui en suit un peu l'architecte, non ? Et puis, pour le moment, impossible à dupliquer ».



# 200 000

rénovations thermiques devront être réalisées en France dès 2024

# 8,6

milliards d'euros : le montant des aides distribuées pour la rénovation énergétique

### La plus belle réalisation architecturale non contemporaine à vos yeux ?

« L'univers, et son architecte. Mais c'est un vaste sujet.

### Le sport dont vous auriez aimé être champion du monde ?

« La MMA, et pour le coup, je partage le choix de Valérie Sfartz ! Mon père me disait : "À l'école, ne te bats jamais, mais si l'on te donne une claque, rends-en deux". Finalement, en stratégie d'entreprise, c'est souvent un peu ça, non ? ».

### Votre dernier achat « coup-de-cœur » ?

« Un broyeur de branches, pour faire le paillis destiné à mes massifs de fleurs et arbustes, en Périgord. J'aime la forêt, la nature, le silence (bien que le broyeur fasse un peu de bruit) ».

### Le dernier livre que vous avez aimé lire ?

« "Cyrano de Bergerac" d'Edmond Rostand, que j'aime relire chaque année. C'est en quelque sorte l'ouvrage qui m'a guidé durant ce cheminement d'entrepreneur de 30 années. "Travailler sans soucis de gloire ou de fortune, à tel voyage, auquel on pense, dans la lune", etc. ».

### La demande précise que vous formuleriez pour votre profession si vous rencontriez le Président de la République ?

« S'il vous plaît, Monsieur le Président, posez-vous, prenez du recul, et essayez d'avoir une vision, un cap clair, pour que le "plan logements et rénovation" dont nos citoyens ont besoin pour se loger soit lisible et pérenne pour les entreprises du secteur ».

### Quel mot symbolise le mieux Euradif ?

« Ensemble ». C'est ensemble, chacun dans nos entreprises, que nous

sommes capables de penser, réfléchir, construire et faire naître cette force commune qui fait d'un groupe d'hommes et de femmes une équipe. C'est ensemble que nous pouvons gravir les montagnes ».

### La question des journalistes qui a votre préférence ?

« Qu'est-ce qui vous anime, chez Euradif, pour vous faire avancer ? »

### La question des journalistes qui vous dérange le plus ?

« Vous pouvez répéter la question ? 😊  
Pas de tabou. Allez-y ! ».

### Ce que vous aimez le moins dans ce magazine ?

« Le manque de parution 😊. Il nous faudrait deux numéros par mois, c'est tellement agréable à parcourir ».

### Ce que vous aimez le plus dans ce magazine ?

« La diversité des sujets, l'approche bienveillante et l'incroyable volonté des acteurs à faire naître de nouvelles idées, de nouveaux produits, bref, CRÉER.  
Croire encore à demain, c'est génial, non ? ».

### L'actualité la plus récente d'Euradif ?

« L'arrivée de notre nouveau directeur général, Cédric Juliard, qui marque un nouveau chapitre dans l'histoire d'Euradif. Entouré d'une formidable équipe, je lui passe le relais et lui souhaite le meilleur ». (lire également en page 18)

### Votre actualité à vous la plus récente ?

« Je viens d'installer plusieurs dizaines de panneaux photovoltaïques à la maison, pour devenir autonome. J'en avais assez de toutes ces spéculations sur les prix de l'énergie, qui font de nous, citoyens, une fois encore, des vaches à lait ».

PARCOURS

## Jean-Gabriel Creton

Dès 1975, autodidacte et alors âgé de 16 ans, Jean-Gabriel Creton est ouvrier en mécanique, puis employé à la CPAM locale. Il s'attache ensuite dans le cadre de la formation continue, à passer son baccalauréat, et dans la foulée, un diplôme de second cycle en management général, à l'IAE de Lille, pour enfin, apprendre l'anglais des affaires. Durant la période 1976-1991, il occupe diverses fonctions au sein de la quincaillerie Faille, de magasinier à la vente terrain, en passant par la vente au comptoir, ainsi que les achats.

Il parcourt alors la plupart des pays européens pour, au travers des salons et visites d'entreprises, s'imprégner de chacun de ces marchés.

Chez Faille, il sera également chargé de l'export, avant de quitter l'entreprise au sein de laquelle l'horizon était bouché. Avidé d'action, il s'ennuyait.

En 1991, Jean-Gabriel Creton s'associe avec une entreprise rémoise, toujours axée vers le ferrage de menuiseries, qu'il quitte rapidement pour divergence de stratégie avec ses associés.

Courant 1993, appelé alors par le groupe Boschat Quincaillerie pour créer l'agence normande, plutôt orientée dans le ferrage des menuiseries PVC et aluminium, il y passe 14 mois, mais, motivé déjà par l'envie de créer son entreprise, il quitte le groupe. 1994 est l'année de tous les risques... C'est le grand saut ! Euradif naît.

D'abord revendeur de panneaux décoratifs PVC pour une entreprise britannique, il décide en 1999, de faire sa propre fabrication, dans le Nord, sa région.

En 2007, au retour d'un voyage aux USA, Jean-Gabriel Creton décide alors de lancer la fabrication d'ouvrants et de portes complètes en fibre de verre (RT Doors). C'est un échec.

2013 est l'année charnière, où il décide, contre toute attente, de faire de la production d'ouvrants et de portes monobloc prêtes à poser en aluminium 80 mm, accompagnés d'un brevet. Jean-Gabriel Creton venait de décider de tracer son chemin, hors des sentiers battus, et dans la décennie qui suivra, ce sont 20 millions d'euros qui seront investis, sans avoir le début d'une seule commande !

La digitalisation aura marqué fortement la transformation de cette PME, pour parvenir au 2.0 dès 2015.

2023 voit la naissance de la gamme de portes Carpe Diem, concept coplanaire deux faces, de 95 mm, avec un coefficient Ud passif de 0,78 Ud, unique en France.

De 2009 à ce jour, le groupe a su s'adosser à plusieurs fonds d'investissement successifs, minoritaires puis majoritaires, afin d'accompagner sa stratégie.

## À LA UNE !

## Lorillard structure sa direction avec la création d'un poste de directeur général groupe confiée à **Olivier Vincent**

**L**orillard a annoncé une étape significative dans son parcours de croissance continue et de renforcement de sa structure organisationnelle, avec la nomination d'Olivier Vincent au poste de directeur général groupe.

Depuis l'arrivée de Thierry Luce en 2015, le groupe Lorillard a entrepris un processus de transformation ambitieux. À l'origine de cette évolution, la création du poste de directeur général a marqué le début d'une nouvelle ère pour l'entreprise. En 2017, Thierry Luce a assumé simultanément les fonctions de président et directeur général, orchestrant avec succès une phase de croissance tant interne qu'externe.

En effet, sous sa direction, le groupe Lorillard a connu une expansion significative. Depuis 2015, six acquisitions ont été conclues, renforçant la position du groupe sur le marché. Le chiffre d'affaires a connu une progression fulgurante, passant de 104 millions d'euros en 2015 à 270 millions d'euros en 2023. Un témoignage tangible de cette expansion est également la multiplication des sites de production, passant de trois à huit au cours de cette période. Les effectifs ont également plus que doublé, passant de 620 collaborateurs en 2015 à 1 350 collaborateurs aujourd'hui.

### Nouveau plan de développement stratégique pour le groupe, couvrant la période des cinq prochaines années, de 2025 à 2030

Conscient des enjeux de structuration pour assurer une croissance sereine, Thierry Luce a initié des démarches clés au cours de cette année. Dans ce contexte, l'arrivée de Michèle Landois, forte de son expérience au sein du groupe Bouygues, en tant que directrice générale déléguée pour la partie travaux, a marqué une nouvelle phase de spécialisation au sein du groupe Lorillard (lire également Verre & Protections Mag n° 140 en page 22). Cette division englobe toutes les activités de fourniture et de pose des Établissements Lorillard, représentant un chiffre d'affaires d'environ 90 millions d'euros. Cette nomi-



Olivier Vincent (à gauche) et Thierry Luce.

nation permet à Thierry Luce de se libérer des responsabilités directes liées à cette activité.

Afin de répondre aux nouveaux défis et de préparer activement l'avenir, le groupe a décidé de créer le poste de directeur général groupe. Cette décision reflète la volonté de Lorillard de poursuivre sa croissance de manière structurée et sereine tout en anticipant l'évolution de sa gouvernance. Des discussions sont en cours avec les actionnaires\* pour définir les contours de cette nouvelle étape.

« Le groupe demeure résolument engagé envers l'excellence opérationnelle et l'innovation, et la nomination d'Olivier Vincent à ce poste s'inscrit dans une vision à long terme visant à renforcer davantage la position de Lorillard sur le marché, tout en garantis-

\*Actionnaires du groupe : Banques Crédit Mutuel Equity, Carvest, Messieurs Jean Lorillard et Loïc Bréhu, les managers et salariés.

sant sa pérennité et sa prospérité », explique-t-on chez l'entreprise de Chartres.

### « Le profil d'Olivier Vincent a émergé rapidement comme une évidence »

Thierry Luce a pris l'initiative de diriger personnellement le processus de recrutement du futur directeur général. En collaboration avec les actionnaires, un profil de poste a été soumis à leur validation, reflétant les aspirations stratégiques du groupe. « Parmi les candidats, le profil d'Olivier Vincent a émergé rapidement comme une évidence », souligne le groupe Lorillard. Thierry Luce, qui avait précédemment collaboré avec Olivier Vincent au sein du groupe Hydro, souligne que cette décision repose sur une connaissance approfondie des compétences de ce dernier : « Olivier possède la volonté, le savoir-faire et les capacités pour réussir au sein de notre groupe ; il va nous apporter ses connaissances, ses compétences et un œil extérieur au moment où le groupe doit continuer d'évoluer. » explique Thierry Luce.

Diplômé de l'Edhec, Olivier Vincent se distingue par son approche opérationnelle et sa proximité avec la culture et l'ADN du groupe Lorillard. Ayant occupé le poste de directeur général chez Hydro Building Systems France, où il a dirigé les marques Technal et Askey, Olivier Vincent a ensuite rejoint le groupe AluK pour en prendre la direction Europe. « Sa contribution significative à la croissance et au développement de ces marques témoigne de sa capacité à relever les défis avec succès. Son parcours professionnel lui a conféré une excellente formation financière. Cette expertise constitue également un atout précieux pour le groupe Lorillard, apportant une vision stratégique éclairée et des compétences pointues en matière de gestion financière. Outre son expertise opérationnelle, Olivier Vincent bénéficie d'un réseau professionnel exceptionnel ; un atout pouvant mener à des opportunités stratégiques pour le groupe Lorillard », précise le groupe chartrain.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier prochain, Olivier Vincent rejoindra donc le groupe Lorillard en qualité de directeur général. « La préexistence d'une relation solide avec Thierry Luce facilitera le processus d'intégration, permettant ainsi une transition rapide vers des responsabilités étendues. Leur connaissance mutuelle se traduira par un gain de temps significatif lors de cette phase d'intégration et favorisera une délégation rapide et efficace des responsabilités.

Thierry Luce aspire à collaborer étroitement avec Olivier Vincent et l'équipe de direction afin de concevoir un nouveau plan de développement stratégique pour le groupe, couvrant la période des cinq prochaines années, de 2025 à 2030. Ce plan ambitieux sera présenté en amont de l'été 2024 aux actionnaires, aux cadres et aux employés, démontrant ainsi l'engagement résolu de Lorillard envers la croissance et un avenir prospère » conclut le groupe. ■

## Ille-et-Vilaine

### Investissements pour **Delta Dore**

Delta Dore, basée à Bonnemain (35 ; 820 collaborateurs) projette d'investir cinq millions d'euros dans les douze prochains mois pour l'augmentation de ses capacités de production, notamment de thermostats. ■

## Seine-Maritime

### Le fabricant de fenêtres **SIMP** dans le giron du fonds Axio Capital

Implanté à Saint-Romain-de-Colbosc (76), l'entreprise SIMP produit et commercialise des menuiseries PVC et aluminium et génère un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros. Dirigée par Stève Grandpierre, l'entreprise vient d'être cédée au fonds Axio Capital (lire également en page 166). ■

## Somme

### Investissements pour **Diter**

Diter, qui a doublé en 2019 sa surface pour passer à 5 000 m<sup>2</sup>, poursuit son développement avec l'acquisition de quatre machines : une moulouillère, un petit banc d'usinage, une imprégnuse et une centrale d'aspiration. ■

## Pas-de-Calais

### Le groupe **Roger Delattre** annonce l'entrée à son capital de la société Nord Capital Investissement via un LBO

Implanté à Boulogne-sur-Mer (62), le groupe Roger Delattre, qui réalise un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros et emploie près de 400 personnes, est spécialisé dans la métallerie et l'enveloppe du bâtiment. Il vient de faire entrer à son capital Nord Capital Investissement via un LBO. ■

## Charente

### **La Croisée DS** décroche la médaille de Bronze Ecovadis

La méthodologie d'évaluation d'EcoVadis permet de déterminer dans quelle mesure une entreprise a intégré les principes du développement durable/de la RSE dans ses activités et son système de gestion. Le niveau de performance de La Croisée DS a été récompensé en 2023 par une médaille de bronze. L'évaluation est établie sur la base d'un questionnaire de 350 questions sur les domaines de l'environnement, du travail et des droits de l'homme, de l'éthique et des achats responsables.

Un exemple concret : cette année, La Croisée DS a ainsi remplacé les coques d'emballage plastique de ses crémones pompier par des coques en cellulose (obtenues à partir de matière recyclée et 100 % recyclables). ■

## Nomination

## Frank Schädlich, nouveau CEO de StellaGroup

**D**idier Simon, président de StellaGroup, a annoncé la nomination de Frank Schädlich au poste de CEO du groupe. Frank Schädlich succède dans cette fonction à Didier Simon qui reste président du directoire. Cette évolution de gouvernance prendra effet au 1<sup>er</sup> janvier 2024.

Frank Schädlich, 56 ans, diplômé de l'EDHEC, a rejoint StellaGroup il y a trois ans en tant que membre du directoire, en charge du développement international. Il a notamment piloté l'intégration de nombreuses sociétés en Allemagne, Hollande, UK et plus récemment en Italie avec l'acquisition de Pratic, leader de la pergola sur ce territoire.

Avant de rejoindre StellaGroup, Frank Schädlich a réalisé une grande partie de sa carrière au sein du groupe Somfy, occupant plusieurs fonctions de direction. Il a notamment dirigé pendant sept ans la zone Europe et Moyen Orient.

Didier Simon : « Le travail de fond réalisé par Frank depuis son arrivée nous a permis d'affirmer notre position de groupe international et rend cette transition naturelle pour nos équipes. Je suis convaincu que l'esprit entrepreneurial de Frank, ses compétences organisationnelles et sa profonde connaissance de notre industrie en Europe permettront à StellaGroup d'accélérer encore sa trajectoire de croissance et de création de valeur ».

Frank Schädlich : « Ces trois années au service de StellaGroup m'ont permis de découvrir un groupe industriel solide, ambitieux et doté de valeurs

humaines fortes. Je suis enthousiaste à l'idée de conduire le projet de croissance du groupe, porté par des équipes compétentes et motivées ».

StellaGroup a pour ambition de devenir un leader européen du marché des fermetures de la baie, de l'accès et de l'outdoor.

Fort de ses 2 800 collaborateurs dans 15 filiales et de 650 millions d'euros de chiffre d'affaires, StellaGroup est aujourd'hui présent en France, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni et aux Pays Bas. ■



## Lot-et-Garonne

## Righini lauréat du Prix départemental de l'économie Néo-Aquitains 2023



François Gilles, directeur du réseau Entreprises et Banque Privée de la Banque Populaire Occitanie et Philippe Righini (à droite), président de Righini.

**L'**édition 2023 des Prix de l'Économie Néo-Aquitains a décerné le Prix départemental à Righini, entreprise familiale du Lot-et-Garonne (47), fabricant indépendant de portes et blocs-portes intérieurs pour les marchés de l'habitat et des ERP. La catégorie Prix départemental récompense la performance d'une entreprise, tant au niveau du chiffre d'affaires que des effectifs ou du résultat. Righini s'est distinguée par sa volonté d'innover et par son important plan d'investissement de 25 millions d'euros, engagé de 2019 à 2024 (lire notre article dans Verre & Protections Mag n° 136, page 112). Désormais lauréat du Prix départemental, Righini ira en finale du Grand Prix de la Région Nouvelle-Aquitaine aux côtés des onze autres prix départementaux.

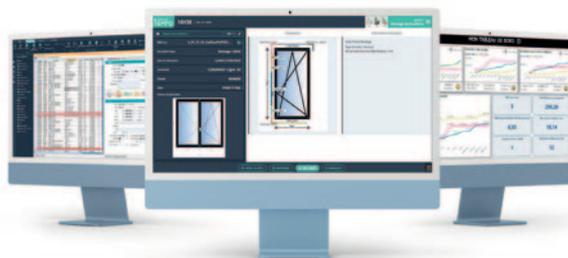
La 17<sup>e</sup> édition des Prix de l'Économie Néo-Aquitains, organisée par Sud-Ouest, la Banque Populaire, la région Nouvelle-Aquitaine, en partenariat avec Pouey International, distingue des chefs d'entreprises performants des départements des Landes, de la Dordogne, des Pyrénées-Atlantiques, de la Gironde et du Lot-et-Garonne.

Righini était représentée par son président, Philippe Righini, troisième génération de l'entreprise familiale. Selon ses propos : « Ce trophée, c'est aussi le résultat d'un travail collectif, d'un état d'esprit qui permet à chacun de donner le meilleur de lui-même ». ■

## Nouveauté

# Diapason START, la solution d'ERP Menuiserie accessible et rapide à déployer pour les fabricants de menuiseries !

Organisation, budget, maturité technologique ou encore ressources humaines : certains fabricants de menuiseries pouvaient être freinés dans leur envie de s'équiper de l'ERP Menuiserie Diapason. Des contraintes auxquelles répond Diapason START !



## S'équiper de l'ERP Menuiserie de référence simplement et rapidement

Alors que la version classique de Diapason nécessite un paramétrage personnalisé (entraînant des prestations et un temps d'implémentation plus conséquent), Dia-

pason START est pré-paramétré avec le périmètre fonctionnel de Diapason et des processus de base pour les fabricants Menuiserie, Store, Fermeture. Ce qui permet à cette nouvelle offre d'être plus accessible et rapide à mettre en place. Résultat : toutes les tailles d'entreprises peuvent profiter de

la valeur de Diapason et ainsi répondre à leurs enjeux d'optimisation de l'information !

Evolutif, Diapason START permet d'avancer vers la version personnalisée de Diapason pas à pas. De quoi construire son ERP Menuiserie à son rythme et selon ses moyens ! ■

### DIAPASON START, C'EST :

1. Une offre pré-paramétrée et accessible (budget inférieur à 100 000€ dont une partie finançable par les organismes de formation)
2. Les modules fonctionnels de Diapason : gestion commerciale, fabrication, approvisionnements, stocks, expéditions, facturation, tableaux de bord, gestion du diffus et du chantier, avec un configurateur commercial et technique intégré ou la possibilité d'interfacer Diapason avec son propre configurateur technique.
3. Un déploiement rapide (3 à 5 mois) et maîtrisé pour être rapidement opérationnel
4. Des applications Web : gestion des écrans atelier, gestion et traçabilité des unités logistiques, gestion des chargements...
5. Une connexion avec les solutions du Groupe ELCIA : ProDevis, ProDevis START, ELCIA OnLine, MyPricer, Ramasoft, BatiTrade

## POINT DE VUE



**Roland PEYRAN**  
Directeur Commercial ISIA

### À quelle demande des fabricants de menuiseries répond Diapason START ?

Tous les fabricants de menuiseries doivent répondre à des enjeux d'optimisation de l'information pour améliorer leur service client, leur réactivité et leur rendement. Et ce, quelle que soit la taille de leur entreprise : structures nationales, PME, nouvelle entité dans un projet de croissance externe... Or, certains fabricants renonçaient à s'équiper de Diapason parce qu'ils n'avaient pas le budget, parce que c'était trop tôt d'un point de vue technologique ou parce qu'ils manquaient de ressources en interne. En étant pré-paramétré, **Diapason START répond à ces contraintes pour déployer Diapason simplement et rapidement !**

### En quoi Diapason START se différencie des autres ERP ?

Diapason START est le même logiciel que Diapason avec les mêmes bénéfices. **Choisir Diapason START, c'est s'équiper d'un ERP 100% pensé et conçu pour la Menuiserie industrielle !** Diapason START est une belle association : d'un côté, la puissance du périmètre fonctionnel de Diapason avec tous les indispensables pour la fabrication de menuiseries, et de l'autre un pré-paramétrage pour respecter les contraintes et besoins de certains fabricants. Le tout en étant évolutif pour personnaliser son ERP à son rythme !



POUR ALLER PLUS LOIN SUR LES BÉNÉFICES DE S'ÉQUIPER D'UN ERP MENUISERIE, FLASHEZ CE QR CODE

## Gironde

## RPI Menuiserie assure sa transmission par un MBI majoritaire

**A**ntoine Saillon, ex McKinsey, annonce sa première acquisition dans le secteur industriel. Fort de plus de quinze années d'expérience aux côtés de directions générales de grands groupes en France et à l'international, il a notamment développé une expertise d'accompagnement d'actionnaires majoritaires dans leur transformation d'entreprises à fort potentiel.

Son ambition pour RPI Menuiserie est de transformer cet acteur régional de référence en pleine expansion en un industriel à portée nationale de la fabrication de menuiseries aluminium et PVC.

RPI Menuiserie, implanté à Sauveterre-de-Guyenne (33), est spécialisée dans la fabrication de menuiseries aluminium et PVC. En activité depuis 27 ans, fortement dynamisée par le cédant, José Angélico, et enregistrant environ 11 millions d'euros de revenus en 2023 avec une croissance soutenue du chiffre d'affaires et de la rentabilité depuis trois ans.

### Création de la société LaBonne Pose

« Alliant innovations techniques et savoir-faire français, RPI Menuiserie a acquis durant les dernières décennies une renommée certaine lui valant aujourd'hui un fort capital de confiance auprès de sa clientèle et des fournisseurs les plus réputés du secteur », explique RSR Conseil qui a accompagné le cédant dans cette opération.

Par ailleurs, en plus d'un large catalogue de produits issus de sa propre production, la société développe également une activité de négoce sur des produits annexes aux menuiseries afin d'offrir une prestation complète.

En 2023, la création d'une société sœur LaBonne Pose vient compléter le périmètre de services et ainsi intégrer la chaîne de valeur en aval pour un accompagnement global sur des projets d'envergure nationale. ■



Antoine Saillon (à gauche), au côté du cédant José Angélico.



RPI Menuiserie est implanté à Sauveterre-de-Guyenne (33).



Pas-de-Calais

## Proferm Multitechniques rejoint la French Fab

**L**e fabricant français de menuiseries sur mesure Proferm Multitechniques annonce son adhésion à la French Fab, le mouvement qui fédère les acteurs de l'industrie française. Après un investissement de plusieurs millions d'euros dans son outil de production en début d'année (lire également Verre & Protections Mag n° 136, page 28), intégrer la French Fab était, pour Proferm, la suite logique.

« En effet, explique l'entreprise nordiste, en rejoignant la French Fab, nous affirmons notre volonté de participer à la transformation de l'industrie française par la diffusion des concepts et technologies de l'industrie du futur ».

Proferm souhaite également bénéficier du réseau et de la visibilité offerts par la French Fab, ainsi que de l'offre d'accompagnement public pour les activités industrielles en France.

« Nous sommes fiers de faire partie de la French Fab, qui représente l'excellence et la créativité de l'indus-



trie française. Nous partageons les valeurs de ce mouvement, qui sont la qualité, l'innovation et le collectif. Nous espérons ainsi contribuer au développement et au rayonnement de l'industrie française, en France comme à l'étranger », déclare Étienne Gruyez, directeur général de Proferm ». ■

**AXALYS**  
GROUP

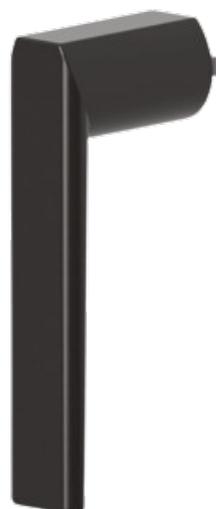
**MALYS**

Axalys présente sa toute nouvelle gamme de poignées pour menuiseries frappe et coulissante, **MALYS**, conjuguant innovation et esthétique. Découvrez ici les deux modèles emblématiques de cette collection :



- Poignée innovante et brevetée
- Design minimaliste extra-plat
- Versions manuelles et automatiques
- Verrouillage et déverrouillage par un geste sur le levier (version manuelle)
- Verrouillage automatique à la fermeture (version automatique)
- Fixation par vis et bride
- Changement de main rapide

Simplicité | Minimalisme | Innovation



- Poignée sans embase brevetée
- Système de fixation mécanique innovant
- Fixation indépendante de la serrure
- Design tendance contemporain
- Montage simple et rapide

Esthétique | Innovation | Qualité



Contactez nous pour plus d'informations : [contact@axalys.fr](mailto:contact@axalys.fr) [www.axalys.fr](http://www.axalys.fr)  LinkedIn "AXALYS Group"

## Pas-de-Calais

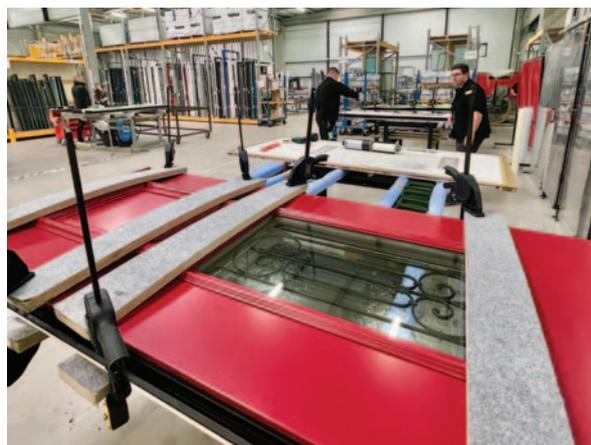
Jean-Gabriel Creton transmet l'opérationnel d'**Euradif** à Cédric Juliard

**N**ous l'avions annoncé en exclusivité dans notre précédente édition (lire en page 22 de Verre & Protections Mag n° 140) : depuis le 1<sup>er</sup> juin dernier, Cédric Juliard, le nouveau directeur général opérationnel d'Euradif, a débuté son intégration au sein de l'entreprise. Une période durant laquelle Cédric Juliard a pu faire connaissance avec les équipes, découvrir l'univers de la porte d'entrée, l'organisation, les clients, les fournisseurs, et tous les acteurs qui permettent à l'entreprise de fonctionner.

### Le fondateur d'Euradif reste dans le groupe en tant que membre du conseil stratégique

La période dite "d'intégration" touche à sa fin ce 31 décembre 2023, et c'est dès janvier prochain qu'il prendra pleinement les rênes de l'opérationnel. Jean-Gabriel Creton ne se retirera toutefois pas complètement puisqu'il restera dans le groupe en tant que membre du conseil stratégique.

« Cédric a fait preuve, depuis le 1<sup>er</sup> juin, d'une capacité à s'intégrer, à comprendre notre environnement, au sens large, et s'est imprégné de notre stratégie, témoigne Jean-Gabriel Creton. J'ai pu constater qu'il porte nos valeurs, le respect d'autrui, le courage, le travail, la rigueur, tout ce qui nous a permis jusqu'ici, de faire grandir notre entreprise ».



Jean-Gabriel Creton et Cédric Juliard ont récemment reçu des journalistes à Béthune, au siège de l'entreprise. Pour revenir sur cette passation de pouvoir à la tête d'Euradif. L'occasion pour le fondateur de revenir sur l'histoire de l'entreprise nordiste tellement liée à son histoire personnelle, son parcours professionnel, sa vision industrielle, ses choix et surtout sa passion pour un métier qu'il sait désormais entre de bonnes mains (lire à cet effet notre interview Autrement dit de Jean-Gabriel Creton dans cette édition en page 10. Ses réponses et le retour sur son parcours en disent plus qu'un long CV !)





De gauche à droite : Charles Creton, directeur marketing et digital ; Jean-Gabriel Creton, désormais membre du conseil stratégique et Cédric Juliard, le nouveau directeur général opérationnel d'Euradif.

### Cédric Juliard : « Poursuivre ma carrière dans l'industrie au sein d'une entreprise riche d'une belle histoire »

Originaire de Seine-et-Marne (77), Cédric Juliard est ingénieur de formation (mécanique/gestion de production – ENI Belfort) ce qui l'a amené à réaliser un parcours professionnel jusqu'alors dans l'industrie lourde avec une grande partie de sa carrière à l'international. « À l'issue de mon parcours professionnel, explique Cédric Juliard, j'ai visité l'usine Euradif dans le cadre du processus de mon recrutement et j'ai très vite compris que le poste que l'on me proposait "cochait toutes les cases" : poursuivre ma carrière dans l'industrie au sein d'une entreprise riche d'une belle histoire et surtout dotée d'un outil industriel performant, doublé d'une digitalisation du process, rare pour une PMI de cette taille, poursuit-il. J'ai également été séduit à la fois par une organisation très axée sur le commercial et le marketing, soutenue en amont par un back-up de haut niveau, notamment en matière de bureau d'études. Au-delà de l'outil industriel et des marchés auxquels s'adresse Euradif, j'ajouterais que l'accompagnement de Jean-Gabriel Creton qui reste dans l'entreprise en tant que membre du conseil stratégique a également été un élément déterminant dans ma motivation de devenir le nouveau directeur général d'Euradif », conclut Cédric Juliard. ■

### EURADIF, UNE SUCCESS-STORY QUI NE DOIT RIEN AU HASARD

À l'heure de passer la main sur le plan opérationnel, Jean-Gabriel Creton a tenu à communiquer quelques chiffres récents qui illustrent à la fois la bonne santé d'Euradif et l'optimisme de son fondateur sur sa pérennité. Aujourd'hui, l'entreprise, qui occupe deux sites à Béthune (62) et Godevaersvelde (59) sur 20 000 m<sup>2</sup> au total, fabrique 60 000 produits par an (portes d'entrée monoblocs en aluminium, ouvrants monoblocs en aluminium et panneaux décoratifs tous matériaux) et ses 238 collaborateurs génèrent un chiffre d'affaires de 39 millions d'euros (2023).



## Maine-et-Loire

# TIM Composites double sa surface de production

**D**oté d'un savoir-faire de plus de 25 ans, TIM Composites façonne les panneaux en aluminium composite pour habiller les architectures les plus audacieuses. Depuis 2020, l'entreprise a ajouté une nouvelle corde à son arc : l'aluminium massif grâce à sa fusion avec l'entreprise SAB-FCB située à Sainte-Luce-sur-Loire.

Depuis janvier 2023, la société s'est agrandie en passant de 3 500 m<sup>2</sup> à 6 000 m<sup>2</sup>. Elle a pris possession de l'intégralité de son bâtiment historique profitant du départ d'une autre société du groupe qui a fait construire son propre bâtiment à proximité. Avec cette extension, TIM Composites a pu augmenter sa capacité industrielle et réorganiser les flux de production afin de gagner en productivité.

### Une usine de 6 000 m<sup>2</sup> à Cholet

La société a intensifié sa politique d'investissement en remplaçant progressivement son parc machines. Chaque année, entre 500 000 et un million d'euros sont dédiés au renouvellement de ses outils de production sur ses deux sites. L'année dernière, TIM Composites a entre autres fait l'acquisition d'un nouveau centre d'usinage à profils permettant à l'entreprise d'être totalement autonome et plus réactive sur son activité de serrurerie.

### Développement de l'aluminium massif

Suite à la fusion avec l'entreprise SAB-FCB, TIM Composites mène une stratégie de diversification en développant sa présence sur le marché de l'aluminium massif. Actuellement, cette activité reste minoritaire avec 80 % des réalisations en aluminium composite et 20 % en aluminium massif. À moyen terme, l'entreprise souhaite que cette activité atteigne entre 30 et 40 % de ses volumes. En effet, ce matériau répond à de nouvelles exigences techniques, sécuritaires et environnementales.



L'usine de Cholet (49).



Site de Cholet et siège social de TIM Composites.

### Nouveau bâtiment de stockage en 2024 intégrant 1 200 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques

Depuis 2018, TIM Composites a décidé d'insuffler une nouvelle dynamique en s'engageant dans une politique RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) ambitieuse. Un processus pensé et articulé autour de trois piliers : environnemental, social et sociétal.

Pleinement consciente des enjeux, l'entreprise œuvre chaque jour pour trouver des solutions afin de réduire son empreinte carbone et ses impacts environnementaux. En 2024, un nouveau bâtiment de stockage verra le jour et intégrera 1 200 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques qui permettront de produire plus de 30 % du besoin énergétique de son site choletais. Le parc automobile évolue également progressivement vers des véhicules électriques et hybrides rechargeables.

TIM Composites a également adapté ses process de fabrication pour réduire et mieux valoriser ses déchets. Elle a récemment mis en place un nouveau système d'aspiration plus performant pour récupérer les copeaux aluminium issus des centres d'usinage.

TIM Composites s'engage localement en collaboration avec ses équipes. Elle mène tout au long de l'année des actions concrètes pour mettre en œuvre ses objectifs à la fois environnementaux, sociaux et sociétaux. Des collectes, courses solidaires et défis environnementaux sont organisés chaque année pour mettre en œuvre cette démarche. De plus, l'entreprise permet à ses collaborateurs de s'engager auprès d'associations locales sur le temps d'une journée chaque année. ■



Le site de production de Sainte-Luce-sur-Loire spécialisé dans la transformation de l'aluminium massif;



## Nomination

### Fabrice Judé responsable de la coordination des Espaces Technal

Les 11 Espaces Technal\*, répartis dans toute la France, connaissent une actualité riche ces derniers mois. Au sein de chaque Espace, Technal a organisé des soirées entre mi-juin et mi-septembre. Elles ont rassemblé à chaque édition une soixantaine de clients. « Les objectifs sont clairs, explique le groupe : informer, rencontrer, échanger, renforcer les liens tissés entre les équipes et les professionnels (artisans, fabricants-installateurs, architectes...), et présenter la diversité des services et produits mis à leur disposition ».

Deux soirées avaient une saveur particulière, les Espaces Technal de Bordeaux et Montpellier fêtant leurs 60 ans. « Ces deux anniversaires témoignent de l'esprit visionnaire de la marque, attachée depuis toujours à faire vivre et rayonner Technal en région. Ce modèle "atelier, stock et showroom", au plus près des clients, reflète la culture du service de Technal. Il est d'ailleurs toujours unique en France dans l'univers des gammistes. Plus qu'un simple site "technique" destiné à la fabrication et aux pièces en stock,

l'Espace Technal est un espace d'accueil chaleureux pour conseiller les professionnels, un espace showroom pour découvrir l'ensemble de l'offre de produits Technal, un espace de formation, de réunion et de réception... un espace de vie à part entière », se félicite Technal.

Autre annonce, la nomination de Fabrice Judé à la coordination des Espaces Technal. Sa feuille de route s'articulera autour de ces axes :

- consolider et développer les services autour de ces espaces,
- s'appuyer sur l'offre bas carbone et la démarche circulaire de Technal,
- continuer à faire rayonner la marque à travers ces points de proximité,
- refondre les outils de développement et de fidélisation clients.

« Mes missions à venir vont dans ce sens. Dans les prochains mois, nous allons proposer davantage de services aux clients, notamment l'enrichissement des formations avec des modules plus pointus... J'ai également à cœur de renforcer la digitalisation des outils en particulier le suivi du programme de fidélisation, de nos Espaces Technal », explique Fabrice Judé. ■



Les 11 responsables des Espaces Technal.

\* Marseille (13), Toulouse (31), Bordeaux (33), Montpellier (34), Rennes (35), Nantes (44), Lille (59), Strasbourg (67), Lyon (69), Gennevilliers (92) et Alfortville (94).

## Haute-Garonne

### Groupe Bam : le pôle métallerie se renforce avec le rachat de Stylmétal



Le 1<sup>er</sup> décembre dernier, Stylmétal rejoint le groupe BAM et vient renforcer son pôle métallerie-serrurerie. Stylmétal, implantée à Gratentour (31), a été créée en 2012 par Thierry Gastou. L'entreprise est spécialisée dans la conception, la production, la commercialisation et la pose d'équipements sur mesure en acier. Principalement destinés à équiper des collectifs d'habitation (environ 80 %) ou des ensembles tertiaires (environ 20 %), ces équipements incluent des escaliers, menuiseries, rampes, garde-corps, grilles, portails, séparatifs, brise-soleil, mains courantes et pergolas, entre autres. Stylmétal répond à des appels d'offres englobant aussi bien des marchés publics, notamment dans le logement social, que des marchés privés dans la région de Toulouse.

« L'implantation de Stylmétal à proximité des agences Tepasso (gros œuvre) et BAM Travaux Services Occitanie représente également un atout pour le groupe qui mise sur les synergies entre ses filiales pour élargir son offre commerciale sur ce secteur géographique », explique-t-on chez BAM.

Rappelons que le groupe breton avait repris la société Brit'Alu en janvier dernier. ■

## Bonnes pratiques

# Profine reçoit une “attestation de reconnaissance” GPI



Site profine de Marmoutiers (67).

**P**rofine France a récemment fait appel à Bureau Veritas Certification pour réaliser un audit de prévention des pertes de “Granulés plastiques industriels” (GPI). Un audit rempli avec succès qui assure sa mise en conformité à la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire (AGEC) par le décret n° 2021-461 du 16 avril 2021.

Cette démarche s’inscrit dans la continuité du “Zero Granule Loss”, dont le groupe a été la première entreprise de l’industrie de la fenêtre à recevoir le certificat. Par ailleurs, le groupe profine s’engage volontairement au travers de ses standards élevés à respecter la charte internationale Operation Clean Sweep qui a été définie au niveau sectoriel et dont le but est d’éviter la perte de granulés plastiques lors de leur manipulation ou encore leur rejet dans l’environnement. On estime que 41 000 tonnes de granulés plastiques non

transformés se retrouvent dans l’environnement, notamment en milieu marin, chaque année en Europe.

Le site de Marmoutier a ainsi obtenu son “attestation de reconnaissance” valable jusqu’en octobre 2026 et devra être renouvelé à son terme. Sur les 23 critères évalués par l’auditeur, profine France a satisfait toutes les exigences demandées.

« Un résultat qui prouve une fois de plus notre ambition : diminuer notre impact sur l’environnement aujourd’hui et pour les générations à venir. Comme le souligne si bien le nouveau slogan de notre marque BtoBtoC Kömmerling “Today For Tomorrow”. En tant qu’acteur engagé dans la filière PVC, l’environnement fait partie intégrante de notre modèle de développement », déclare profine France. ■

**PARCE QUE LES INSTALLATEURS  
MÉRITENT LES PRODUITS  
LES PLUS COMPÉTITIFS**

**PARCE QUE LES EXIGENCES  
ÉNERGÉTIQUES ET CLIMATIQUES  
NOUS IMPOSENT D'INNOVER**

**PARCE QUE NOUS AVONS DÉJÀ  
COMMERCIALISÉ PLUS DE 4 MILLIONS  
DE MOTEURS DE VOLETS ROULANTS,  
BSO ET STORES**

Nous avons créé

**Stella | Advanced  
Technology®**

La marque des Connectivités, Automatismes  
et Motorisations développés par la R&D  
de StellaGroup pour les sociétés de StellaGroup



**Nous exposons !**

Salon leader mondial  
des fermetures, portes/portails  
et de la protection solaire  
Du 19 au 23 février 2024  
Messe Stuttgart, Allemagne

**StellaGroup**

A EUROPEAN INDUSTRIAL GROUP

Pour en savoir plus,  
visitez notre site



## Vendée

Succès au rendez-vous pour la première édition des **Soko Days**

Les 8 et 9 novembre derniers à Dompierre-sur-Yon (85), Soko Vérandas et Pergolas organisait la première édition des "Soko Days". Des rencontres destinées à recevoir les clients de l'entreprise vendéenne. Au programme : visite de l'usine et du showroom, conférences (le marché de l'extension et de l'outdoor, les perspectives pour 2024 - 2026, carports et ombrières solaires).

## Ateliers de démonstration en continu

Outre la visite de l'usine, les participants sont allés durant ces deux journées à la rencontre des partenaires-fournisseurs de Soko qui leur ont proposé des ateliers de démonstration en continu : configurateurs et logiciels 3D de conception de projet, formation, programme 2024 : commerce, logiciel, pose et métré, organisme de financement, solutions de gestion d'avis clients, urbanisme : réglementations et démarches, produits complémentaires : abris de piscine, stores intérieurs, conseils maçonnerie, etc.

Pour Dany Rabiller, CEO d'Akena/Soko, la genèse de ces Soko Days est à retrouver dans l'absence de salon à Paris cette année et la volonté pour l'entreprise vendéenne de ne pas rester dans l'ombre en 2023. « 2023 est pour nous une belle année car nous avons beaucoup de nouveaux produits, notre groupe évolue, nos installations s'agrandissent..., explique Dany Rabiller. Nous avons également mis au point de nouveaux outils digitaux, des outils de formation et des équipes de terrain renforcées... Alors, il nous fallait agir pour ne pas laisser tous ces aspects positifs de notre activité récente sans être vus et connus de nos



LES SOKO DAYS EN VIDÉO

clients et partenaires. C'est comme ça que les Soko Days sont nés ! », poursuit-il.

« On a ainsi voulu, au travers de cette formule, montrer tout ce que nous avons fait depuis trois ans et notre initiative est un succès puisque cette première édition s'avère très concluante avec 75 inscriptions, 60 prospects et 15 clients qui participent à ces Soko Days 2023. Si nous avons eu autant de monde, poursuit Dany Rabiller, c'est que nous avons répondu à ce que clients et prospects recherchent : des échanges fructueux et une organisation efficace à mettre au crédit de Magali Lemeunier, notre chargée de communication. Beaucoup d'intérêt donc pour ces deux jours de rencontres, notamment pour les échanges qui se sont opérés dans des petits groupes lors des visites qui ont favorisé la discussion. La moitié de nos visiteurs n'avait jamais visité l'usine. Ils sont ainsi venus à trois ou quatre personnes pour certaines entreprises. Inversement, c'est aussi dans ces rencontres que l'on glane des idées, de nouveaux produits... », souligne Dany Rabiller.





Dany Rabiller, CEO d'Akena/Soko.

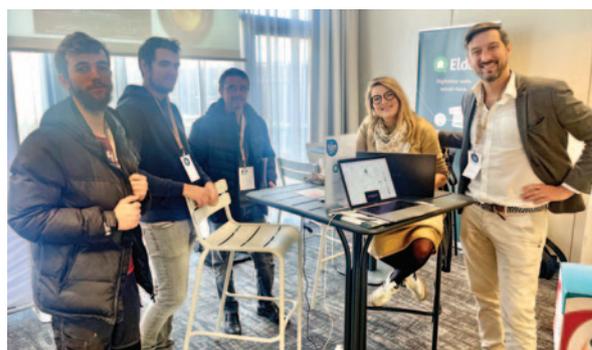
## Des participants à l'écoute des tendances des produits et du marché

Les différents professionnels invités par Soko aux conférences et ateliers se sont particulièrement concentrés sur les développements produits proposés par l'industriel.

« Les retours sur notre nouvelle gamme de produits sont prometteurs, tout le monde est très à l'écoute, à la recherche d'entreprises dynamiques. On sent qu'ils ont besoin de se projeter, de savoir ce qui va se passer », souligne Dany Rabiller qui dans une première conférence avait dressé un état des lieux du marché qui, malgré les turbulences que l'on constate actuellement, continue à afficher un potentiel soutenu et permet au CEO de Soko de délivrer un message optimiste sur les ventes de ses produits à court et moyen terme. Si les centres d'intérêt des clients de Soko étaient très divers, le solaire est sorti du lot dans les discussions et l'une des deux conférences qui a fait salle pleine le second jour avec des partenaires concentrés et les questions pertinentes de leur part à la fin des présentations en témoignent. De bon augure pour Soko qui présentait, à l'occasion de ces Soko Days, sa nouvelle offre d'ombrières et de carports solaires (NB : nous publierons dans notre prochaine édition n° 143 spéciale "Vérandas & pergolas" et R+T, un article complet sur cette offre).

Forts de ce succès, Dany Rabiller et son équipe nous ont confirmé une prochaine édition des Soko Days dans deux ans. « Il va certainement falloir revoir le lieu car avec le succès de nos rencontres il sera probablement trop étroit pour 2025... » conclut-il. ■

Les participants ont pu aller à la rencontre des partenaires-fournisseurs de Soko qui leur ont proposé des ateliers de démonstration en continu.



## Nomination

**Christian Bako**, directeur marketing et développement du groupe **Saint-Gobain**



Avec cette nomination, Christian Bako devient membre du comité exécutif et est rattaché à Anne Hardy, directrice de l'innovation. Christian Bako jouera un rôle clef pour accélérer la croissance et favoriser l'innovation au sein du groupe, ainsi que pour continuer à développer l'approche solutions. Il remplace Cordula Gudduschat qui devient directrice générale Isover et Rigips Allemagne. Christian Bako a étudié l'administration des affaires internationales en Allemagne et en Espagne. Il a débuté sa carrière chez Roto Frank en Allemagne, puis en Espagne et en France, dans des fonctions de ventes puis de direction générale. Il a rejoint Saint-Gobain en 2017, en tant que directeur digital du Vitrage en Allemagne, au sein duquel il est ensuite devenu directeur général de Glassolutions. En 2020, il a été nommé directeur général d'une activité de Solutions de haute performance pour l'Allemagne et l'Autriche, avant de devenir en 2021 son directeur général pour l'Europe centrale. ■

## Salon

**SIMI : conférence du SNFA sur la décarbonation des façades légères**



À l'occasion du SIMI qui s'est tenu mi-décembre au palais des congrès à Paris (XVII<sup>e</sup>), le SNFA exposait et a proposé, le 13 décembre, une conférence sur la décarbonation des façades légères. Cette table ronde réunissait Lucile Lefebvre, chargée d'environnement SNFA, Dominique Thomasson, président des entreprises de façades du SNFA et Marie Tribou, ingénieure-architecte et responsable des impacts environnementaux T/E/S/S Atelier d'ingénierie sur le thème de la décarbonation des façades légères en aluminium. Au programme, regards croisés pour un objectif commun :

### Bureau d'études :

- Proposer des choix pertinents et personnalisés
- Apporter des solutions techniques à l'impact carbone maîtrisé
- Accompagner la performance globale

### Entreprise :

- Proposer des produits adaptés aux nouveaux enjeux
- Valoriser la circularité des produits
- Faciliter la réhabilitation de l'enveloppe

### SNFA :

- Accompagner les entreprises françaises de la façade aux enjeux de décarbonation
- Développer une donnée environnementale plus précise qui s'adapte à de nombreux produits et projets
- Aider la montée en compétences des entreprises adhérentes du SNFA

Dominique Thomasson a souligné : « 40 millions de mètres carrés de façades légères sont à réhabiliter dans les prochaines années pour atteindre les objectifs fixés par la Stratégie nationale bas carbone. Le SIMI est l'occasion d'échanger sur les nombreux sujets de la filière et notamment sur cet enjeu majeur pour lequel nous avons des solutions concrètes à proposer. Aussi, pour les projets en neuf, la profession est aujourd'hui capable, grâce à ses FDES configurables par chantier, de fournir une réponse technique sur-mesure avec une donnée environnementale maîtrisée pour chaque projet », conclut Dominique Thomasson. ■

NOUVELLE FENÊTRE K•LINE, UN VÉRITABLE ÉCRIN DE DESIGN ET DE PERFORMANCE



La nouvelle fenêtre lumière K•LINE a été conçue pour que chaque détail, chaque ligne, vienne sublimer le design. Très fine, avec son montant de 50 mm, elle offre une surface vitrée optimale et un maximum de lumière naturelle. Sa silhouette élégante s'élance jusqu'à 2,70 m de hauteur et arbore un design minimaliste à travers sa poignée sans embase laquée de la couleur de la menuiserie et ses paumelles invisibles avec ouverture à 180 degrés.

## Loire-Atlantique

## Menuiserie Avenir restitue sa veille prospective annuelle

C'est à "La Cantine numérique – Coworking" de Nantes (44) que l'association Menuiserie Avenir recevait, le 1<sup>er</sup> décembre dernier, une soixantaine de participants à l'occasion de la restitution de sa veille prospective 2023. "Nos ressources", "nos process", "nos usages" sont en pleine mutation. Quelles sont les perspectives de demain pour notre filière de la menuiserie industrielle ? Anticiper les évolutions et renforcer sa performance, tels étaient les objectifs que les membres de Menuiserie Avenir s'étaient fixés à travers cette mission de veille prospective 2023.

Une matinée qui s'est déroulée en trois parties : Urgence climatique, Habiter demain, Travailler demain qui ont été suivies d'une intéressante intervention de Sylvain Grisot, urbaniste, conférencier et chercheur, auteur de "Réparons la ville !" (2022) et "Redirection urbaine" qui paraîtra en janvier prochain. Durant six mois, Menuiserie Avenir a interrogé trente professionnels "capteurs" (dont Frédéric Taddei, directeur du magazine Verre & Protections Mag), renouvelés à 50 % par rapport à la précédente veille prospective de 2021. En sont ressorties 50 tendances captées dont 20 nouvelles pour 2023 et 30 en évolution depuis 2021.

## Les conclusions de cette édition 2023

## L'urgence climatique

Alors que la décennie 2011-2020 a été la plus chaude depuis environ 125 000 ans, il ressort des entretiens avec les 30 capteurs que la réglementation (État, urbanisme local), pousse vers un encadrement environnemental plus poussé avec une référence particulière à trois lois : ZAN, ZFE-M et Industrie verte. Le ZAN fait qu'il va être de plus en plus compliqué d'obtenir du foncier pour faire des bâtiments neufs. Il y aura une nécessité à basculer vers la rénovation pour les acteurs du neuf. Pour la loi Industrie verte, les experts interviewés ont indiqué quatre points clés : faciliter l'implantation des sites industriels, financer les projets industriels verts, permettre une commande publique plus verte et conditionner les aides publiques à la transition écologique. Cette urgence climatique aura bien entendu des conséquences directes sur les modes de construction. Les nouvelles tendances du baromètre 2023 sont au nombre de huit : exploitation des friches industrielles et commerciales, décarbonation : bilan carbone pour les



Intervention de Sylvain Grisot, urbaniste, conférencier et chercheur.

entreprises, biodiversité, crise énergétique/augmentation du prix de l'énergie sur 15-20 ans, reforestation et biomimétisme.

## Habiter demain

Trois thèmes ressortent cette année pour cette thématique : "une réponse aux pénuries" ?, "une population vieillissante" et "ville du futur – ville d'aujourd'hui".

De l'utilisation aux matériaux biosourcés à la prise de conscience que le parc de logement n'est plus adapté aux conditions de vie des occupants tout au long des phases de la vie en passant par la consommation énergétique mondiale causée par les villes représentant pourtant seulement 3 % de la surface de la planète, tels étaient les éléments qui sont ressortis des entretiens.

Les nouvelles tendances du baromètre 2023 sont au nombre de trois : incitations fiscales, recherche de baisse de coûts de l'habitat pour primo-accédant et revenus modestes et développement du "Do It Yourself".

## Travailler demain

Pour cette thématique, l'économie circulaire a été un sujet abordé comme celui des métiers de demain avec le management de la génération Z au sujet de laquelle les entreprises et leurs dirigeants doivent s'adapter. À ce sujet, une question se pose : cette génération Z s'est-elle désengagée du monde professionnel ?

Les nouvelles tendances du baromètre 2023 sont au nombre de six : nouveaux postes spécialisés dans le développement durable, les postes de managers attirent moins, souveraineté (plus que relocalisation), marché employeurs / candidats commence à s'inverser, intelligence artificielle et métiers de demain : l'ouvrier de demain c'est l'informaticien. ■

## Nominations

# Somfy fait évoluer son comité exécutif pour renforcer le développement durable et digital

Le groupe Somfy poursuit le déploiement de sa feuille de route stratégique "Ambition 2030", en positionnant la RSE et le digital au plus haut niveau de l'organisation, au sein de son comité exécutif. Depuis 2021, le développement durable est au cœur des axes stratégiques du groupe, qui s'est engagé à réduire de 50 % ses émissions de CO<sub>2</sub> d'ici 2030, concernant aussi bien ses activités que ses produits. La digitalisation, quant à elle, constitue l'un des éléments clés du projet de transformation de l'entreprise, permettant de renforcer la singularité des solutions du groupe, tout en améliorant l'efficacité des méthodes de travail.

Pour mener à bien ces feuilles de route, le groupe fait évoluer son comité exécutif comme suit :

- Bruno Barlet, qui occupait précédemment la fonction de directeur des ventes, est nommé directeur RSE à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2024. Pour remplacer Bruno Barlet, le groupe a recruté Sébastien Picot, qui a pris ses fonctions en septembre 2023, au poste de directeur des ventes et des marques.

- Guillaume Deudon a rejoint le groupe au poste de chief digital officer (CDO) depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2023.

- Par ailleurs, Bénédicte Simond a été nommée en mars 2023 directrice produits & services. Entrée chez Somfy en 2022, elle occupait le poste de VP Produits d'intérieur.

Ces nominations viennent appuyer et structurer les efforts mis en place jusqu'ici par les équipes pour consolider l'avantage compétitif de Somfy sur ses marchés.

« Le profil renouvelé de notre comité exécutif est une étape importante vers la réalisation de notre "Ambition 2030". Pour consolider notre statut de partenaire de confiance et toujours mieux servir nos clients, nous nous dotons d'une équipe aux parcours divers et complémentaires. Je suis convaincu que cette diversité et la richesse des expériences des membres de notre comité exécutif seront de précieux atouts pour atteindre notre ambition », indique Pierre Ribeiro, directeur général du groupe Somfy. ■

## Bruno Barlet

Bruno Barlet a pris en charge la direction mondiale des ventes du Groupe en 2021 après avoir été nommé directeur des ventes en charge des zones Sud et Est (France, Europe de l'Est et du Sud, Afrique et Moyen-Orient et Asie-Pacifique) en 2020. Entré chez Somfy en 2016 au poste de directeur de Somfy France, il a évolué pendant 28 ans au sein du groupe Legrand dont il a été directeur général de la filiale française à partir de 2014. Après un début de carrière dans la fonction commerciale dans les années 1990, Bruno Barlet a occupé différents postes à responsabilités dans les domaines de la supply chain, du marketing et de la stratégie produits. Il a piloté plusieurs lancements majeurs pour le groupe Legrand. Bruno Barlet est diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Saint-Étienne.



## Guillaume Deudon

Avec plus de 25 ans d'expérience professionnelle dans l'IT et le digital, Guillaume Deudon a essentiellement développé sa carrière à l'international. Il a travaillé et vécu en Europe, en Asie, en Amérique du Nord et en Afrique du Nord, et a ainsi développé des compétences humaines et interculturelles fortes. Guillaume a dirigé des programmes de transformation et de digitalisation clients à grande échelle, récemment dans de grandes entreprises mondiales B2B comme The Dow Chemical Company et DSM-Firmenich. Parmi quelques-uns de ses succès, la construction d'un centre digital à Chicago, répliqué à Sao Paolo puis Shanghai.

Guillaume est titulaire d'un diplôme d'ingénieur en génie logiciel de l'Enseirb en France et d'un M.B.A. de l'Insead.



## Sébastien Picot

Après avoir démarré sa carrière dans le conseil en stratégie chez OC & C Strategy Consultants, Sébastien Picot a travaillé pendant près de 15 ans dans le groupe Essilor (devenu EssilorLuxottica) où il a occupé différents postes en marketing, ventes et direction générale de filiale, en Europe et en Amérique Latine. Il a une grande expérience des environnements B2B2C complexes et du pilotage des stratégies multimarque et multicanal. Sébastien est diplômé de l'ESSEC Business School et détient un Master en ingénierie financière de l'Université Paris I-La Sorbonne.



## Bénédicte Simond

Préalablement directrice générale Innovation Recherche du Groupe SEB, leader mondial du petit équipement domestique, Bénédicte Simond était en charge de la stratégie d'innovation produits et technologies pour l'ensemble des univers produits, des marques et des territoires du groupe SEB. Elle rejoint le Groupe Somfy en 2022 et met son expertise et son expérience au service de la stratégie d'offre Produits et Services. De formation ingénieure (CPE Lyon), Bénédicte Simond est titulaire d'un Advanced Management Degree de Insead et IMD.



## Paris

## Philippe Bianco-Levrin va transmettre la miroiterie Jacques Alti à quatre de ses salariés

Depuis qu'il a repris cette miroiterie parisienne en 1997, Philippe Bianco-Levrin n'a pas cessé de la faire évoluer dans le sens du service aux clients. C'est l'emplacement qui l'a attiré. En effet, elle est située rue Augereau dans le 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Le quartier est chic et ses clients exigeants. L'entreprise a grossi jusqu'à atteindre aujourd'hui 16 personnes qui ont réalisé un chiffre d'affaires de plus de 2,7 millions d'euros en 2022. Elle a accompagné près de 14 000 clients.

Le souci du client et du travail bien fait ont toujours été les objectifs de Philippe Bianco-Levrin. À une époque, certains de ses clients discutaient moins le prix que le fait d'avoir Jean-Pierre, l'un des compagnons de la miroiterie, sur le chantier. Une clientèle fortunée de l'arrondissement qui tire vers le haut la qualité des réalisations, en particulier les interventions sur des bâtiments classés imposant le respect du patrimoine. De plus, certains clients ont des résidences secondaires luxueuses sur la Côte d'Azur, ce qui entraîne des chantiers importants.

### Un nouveau showroom vient d'être inauguré

Exclusivement dédié aux baies vitrées et aux fenêtres, ce showroom est situé rue Augereau et il permet de montrer ce que peuvent réaliser les compagnons de l'entreprise. Cela a donné à la société deux occasions de célébrer cette ouverture : le 8 novembre pour les amis et les confrères (environ 150 personnes), puis le 16 novembre pour les architectes, les syndicats d'immobiliers et la presse (120 invités).

La raison d'être de ce nouvel espace est de rassurer et de conseiller les clients en leur donnant l'occasion de voir en situation les réponses possibles à leurs diverses questions. En effet, le champ d'activité de la miroiterie est particulièrement étendu allant d'un dépannage en urgence sur une devanture à la rénovation d'un miroir ancien, la pose d'une verrière pour éclairer un escalier monumental ou plus simplement un pare-douche élégant.



Philippe Bianco-Levrin.

Le nouveau show-room, rue Augereau à Paris VII<sup>e</sup>.

Le showroom permet aussi de mettre l'accent sur l'isolation aussi bien thermique que phonique en présentant de manière concrète des solutions innovantes dans le domaine des produits verriers.

### Une entreprise soucieuse de ses responsabilités aussi bien sociétales qu'environnementales

Les préoccupations des compagnons sont prises en compte et une formation complémentaire leur est proposée dès leur intégration dans la miroiterie, ainsi que des séminaires de formation continue afin d'atteindre l'excellence. Les interventions des compagnons dans des locaux occupés se font avec courtoisie, le minimum possible de dérangement et le sourire.

### L'avenir : la transmission de l'entreprise et les 65 ans de la miroiterie

Lors de l'inauguration, Philippe Bianco-Levrin a annoncé qu'il avait commencé à transmettre l'entreprise à quatre de ses salariés : Sandrine Domingues, Davy Fernandes, Sandrine Thomas et Michael Chaves. Il envisage l'arrêt de son activité professionnelle au cours de l'année 2026 et d'ici là restera avec eux pour les épauler et les conseiller. Ce type de passage de témoin montre la capacité d'anticipation de l'entreprise et son désir de continuer à satisfaire les clients. Il a aussi annoncé qu'au cours de l'année 2024 l'entreprise Jacques Alti allait fêter ses 65 ans. ■



Quatre salariés vont reprendre la miroiterie Jacques Alti.



**SOURIEZ,  
LES VITRAGES  
SONT CERTIFIÉS!**

**SOURIEZ  
C'EST CERTIFIÉ**



**Avec CEKAL, on est sûr de la qualité des vitrages.**

Les vitrages isolants, feuilletés et trempés certifiés, c'est un gage de qualité et de pérennité. Les professionnels peuvent ainsi choisir en toute sérénité des vitrages conformes à leurs exigences.

**CEKAL**

La certification des vitrages

[WWW.CEKAL.COM](http://WWW.CEKAL.COM)

## Bas-Rhin

# Changements dans l'organisation d'Ates

L'entreprise alsacienne Ates, implantée à Entzheim (67) a repensé et dynamisé son organisation. « Notre objectif, explique-t-elle, est de satisfaire au mieux nos clients en privilégiant la proximité et la qualité, et en apportant des services supplémentaires et de choix ».

Cette réorganisation passe non seulement par l'embauche de nouveaux collaborateurs et la création de postes en interne, mais également par un redéploiement de ses deux sites à Entzheim près de Strasbourg et à Saint-Pierre-lès-Nemours en Île-de-France.

## Organisation commerciale et formation clients

Julien Decker, directeur commercial et marketing, travaille désormais en partenariat avec deux responsables de région forts d'une expérience de près de 30 ans chez Ates :

- Gilles Boos conserve son poste d'attaché technico-commercial Bas-Rhin et devient responsable de région Nord,
- Pierre Martellato continue à suivre le secteur Alpes et est maintenant responsable de région Sud.



René Bernardoni.

René Bernardoni prend, quant à lui, les rênes d'une nouvelle cellule dédiée à l'assistance à la pose et au SAV et est épaulé par deux nouveaux collaborateurs. Le secteur Nord est suivi dorénavant par Sébastien Bréant issu du domaine de la menuiserie, qui prend la suite de René Bernardoni.



Sébastien Bréant.

Stefan Brodbeck, précédemment directeur des ventes, prend en charge la formation clients et organise des sessions en France sur les sites d'Entzheim (67) et de Saint-Pierre-lès-Nemours (77), ainsi que dans différents lieux d'implantation du groupe MHZ.

## Restructuration du centre de production

La production du site de Saint-Pierre-lès-Nemours (77) poursuit également son processus de développement par la restructuration et la rationalisation des flux, la création et la modernisation de certains outils et se prépare ainsi à la fabrication de nouveaux produits.



Les locaux de Strasbourg-Entzheim ont été rénovés pour mieux accueillir les clients.



De gauche à droite : Gilles Boos, Julien Decker et Pierre Martellato.



Stefan Brodbeck prend en charge la formation clients.



Le centre de production à Saint-Pierre-lès-Nemours (77).

L'équipe de Jacky Sanmarti, responsable de production, est dès à présent renforcée par l'arrivée d'un nouveau chef d'atelier.

Pour le centre administratif d'Entzheim (67), en plus de ces changements, Ates accueillera prochainement ses clients dans ses locaux de Strasbourg-Entzheim, beaucoup plus spacieux et rénovés. ■

## Cession

# Herige en négociations exclusives avec Samse en vue de la cession de sa branche négoce

**F**ort d'une montée en puissance opérée sur ses activités menuiserie (Atlantem) et béton (Edycem)<sup>1</sup> lui ayant permis de devenir un acteur industriel français de premier plan et de l'accent mis ces dernières années sur l'engagement RSE, le groupe Herige souhaite accélérer ses actions vers l'efficacité industrielle, l'innovation et la décarbonation au sein de ses deux branches.

À la suite de l'approbation du conseil de surveillance du groupe, réuni le 2 décembre 2023, Herige a annoncé être entré en négociations exclusives avec le groupe Samse en vue de la cession de ses activités négoce de matériaux, de travaux publics et de pierres naturelles (VM Matériaux, LNTP et Cominex).

Le projet de cession<sup>2</sup> représente 383,5 millions d'euros de chiffre d'affaires et 79 points de vente dans le grand Ouest. L'ensemble des 1 155 collaborateurs rejoindraient le groupe Samse, reconnu pour ses valeurs humaines fortes et participeraient ainsi au renforcement du maillage géographique de l'enseigne et à son développement commercial tout en conservant les valeurs de proximité clients.

## Se recentrer sur le béton et la menuiserie

La valeur d'entreprise du périmètre cédé est estimée selon un multiple d'EBITDA<sup>3</sup>. La valeur des titres est calculée en déduisant de cette valeur d'entreprise une dette financière nette ajustée. Cette opération permettrait à Herige de réaliser un désendettement de l'ordre de 120 millions d'euros (amélioration du gearing à hauteur de 83 points) et de réaliser une plus-value de cession d'environ 24 millions d'euros, soit +16 % sur fonds propres. Le groupe bénéficierait ainsi de moyens additionnels pour le développement de ses deux branches industrielles : le béton avec Edycem et la menuiserie avec Atlantem.

« Ce projet permet à Herige de se concentrer sur sa stratégie de développement industriel dans une dynamique de déploiement d'actions tournées vers la RSE et l'innovation, explique Benoît Hennaut, président du directoire du groupe Herige. Nous poursuivons ainsi notre stratégie de croissance orientée sur les activités à forte valeur ajoutée qui repose sur une



offre adaptée aux enjeux de rénovation énergétique et d'économie circulaire. Cette opération structurante s'inscrit dans une volonté d'offrir des synergies commerciales et humaines à l'activité de négoce au sein du groupe Samse. Les valeurs partagées entre nos deux groupes familiaux ont permis de constater une culture commune, propice au rapprochement. Une nouvelle histoire se construit pour le groupe et si ce projet de cession en est un des chapitres, c'est une ambition industrielle profitable et durable de long terme qui nous anime. », conclut Benoît Hennaut.

Cette annonce fait suite à la mise en place d'un processus compétitif de recherche d'acquéreurs. La finalisation de ce projet est attendue au printemps 2024. ■



Benoît Hennaut, président du directoire du groupe Herige.

1. Acquisition de quatre entreprises de menuiserie (Activence, Poralu, MGT et Coferm'Ing), et une dans le béton (Audoine et Fils), de trois centrales dans la région bordelaise et d'une plateforme de granulats recyclés.

2. L'ensemble des données financières sont calculées sur la base d'un CA estimé à fin 2023.

3. Résultat d'exploitation + dotations nettes aux amortissements.

## Sarthe

## Calorigroup annonce des investissements chez Sotraver

**C**alorigroup est l'un des leaders indépendants français de la transformation du verre plat avec plus de trois millions de vitrages isolants fabriqués chaque année dans ses quatre sites de production Caloriver (54), Technifloat (24), Calorifloat (42) et Sotraver (72). Le groupe annonce la poursuite de sa croissance avec la modernisation de son unité de production située au Mans (72) visant à améliorer encore la qualité des services à ses clients.

« Cet investissement est dans la droite ligne de nos engagements de placer les besoins de nos clients au cœur de la stratégie de l'entreprise, explique Willy Bodin (direction développement commercial). Fournir tous les jours des solutions verrières les plus performantes et adaptées à la demande est rendu possible par l'implication de toutes les équipes et par les échanges constructifs permanents avec nos clients. La modernisation du site Calorigroup Ouest va nous permettre d'améliorer encore notre service de proximité et de qualité pour tous nos clients », ajoute-t-il.

Pour Jean-Marc Salzard, président du groupe Finanver, « l'innovation est la clé pour être compétitif et offrir une expérience client exceptionnelle. Nos investissements dans les dernières innovations technologiques sont le reflet de notre engagement envers l'excellence et notre désir de fournir à nos clients les vitrages répondant au mieux aux enjeux actuels. Ces investissements stratégiques renforceront notre position de leader sur le marché et contribueront à la satisfaction durable de nos clients. Je suis impatient de finaliser l'installation de ces améliora-



Emmanuelle Salzard, responsable administrative et financière, et son frère Jean-Marc Salzard, président-directeur général du groupe Finanver, holding des quatre unités Calorigroup.

tions techniques et de faire bénéficier notre clientèle des avantages qu'elles procurent », ajoute Jean-Marc Salzard.

### Les principaux points forts du développement sur le site du Mans

Le groupe a mené des investissements dans les dernières innovations technologiques avec l'acquisition des nouvelles lignes d'assemblage ainsi que les derniers outils de coupe "float & feuilleté". Ces nouveaux outils à la pointe de la technologie rendent possible la livraison des vitrages isolants les plus innovants dans les meilleurs délais.

« Nos salariés sont également la clé du succès de nos sociétés

depuis plus de 40 années. C'est pourquoi nous continuons à investir dans le développement des compétences de nos collaborateurs et à créer un environnement favorable à leur épanouissement professionnel par la mise en place de cycles de formation », poursuit Willy Bodin. Nous attachons également une grande importance à nos partenaires fournisseurs et nous continuons à développer des alliances solides avec des entreprises et des organisations partageant nos valeurs et nos objectifs. Ces partenariats renforcés nous permettent de proposer aujourd'hui une offre encore plus complète et adaptée aux métiers de nos clients avec des services différenciateurs », conclut Willy Bodin. ■



Ligne de découpe float/feuilleté entièrement automatisée.

**NEW**

Building  
Legacies



## COULISSANT KAPTIV 72MM

### ALLIE ESTHÉTIQUE, PERFORMANCE ET GRANDE DIMENSION

Conçu pour le marché du neuf et de la rénovation, le nouveau coulisant en aluminium KAPTIV permet de réaliser tous types de fenêtres et portes-fenêtres pour le résidentiel et le non-résidentiel. Cette gamme en 72 mm aux lignes contemporaines rassemble les caractéristiques les plus recherchées du marché : finesse des profilés avec une chicane de 30mm en vue d'aluminium,  $U_w$  jusqu'à 1.4 et des dimensions maximales de 3.50m x 2.70m.



## Distinction

### Atulam lauréate du programme national ETIncelles



Xavier Lecompte s'est rendu à l'Élysée pour le lancement de l'opération ETIncelles.

La France peine à exporter et Emmanuel Macron veut inverser la tendance. C'est de ce constat qu'est né le programme ETIncelles dont l'objectif est de proposer un accompagnement privilégié à cent PME présentant un fort potentiel de croissance pour les soutenir et les transformer en ETI d'ici la fin du quinquennat.

Simplification des normes, fluidification des relations entre les entreprises et les services de l'État, accélération de la transition énergétique et écologique et amélioration de la compétitivité des ETI sont les différents axes d'accompagnement du programme piloté par Olivia Grégoire, ministre déléguée chargée des PME, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme.

Xavier Lecompte, PDG d'Atulam est évidemment flatté que sa société ait attiré l'attention du gouvernement : « C'est toujours valorisant et encourageant. C'est bien de se savoir soutenu dans ses activités entrepreneuriales, où on prend des risques, on s'engage, on travaille ». ■

## Sponsoring

### Le groupe Lorillard mécène et sponsor du club C'Chartres Rugby Club

Le groupe Lorillard et le C'Chartres Rugby Club ont officialisé la signature de la convention de mécénat et de partenariat pour la saison 2023/2024.

Ce programme de sponsoring implique différents vecteurs de visibilité pour Lorenove dont le logo qui sera notamment présent sur les tenues des joueurs.

Également, les bannières publicitaires avec le logo de l'enseigne seront disposées en bord de stade, captant l'attention des supporters. Et le tableau des partenaires, une partie essentielle de l'identité visuelle du club, portera également le nom de Lorenove.

Dans le même temps, ce rôle de mécène est un moyen de construire des liens solides avec les acteurs locaux et de contribuer positivement au développement de la région. Au-delà de son site emblématique à Chartres, le groupe Lorillard est présent sur de nombreux autres sites à travers le pays, et chacun d'entre eux soutient le tissu culturel et économique local.

Fidèle à sa philosophie d'entreprise, Lorenove a choisi de mettre à l'honneur la coupe du monde de rugby dans sa dernière communication promotionnelle.

L'action de mécénat du C'Chartres Rugby Club ne se limite pas seulement à la visibilité de l'enseigne Lorenove. Il offre également des avantages pour les salariés du groupe, en leur proposant des opportunités de profiter de cette collaboration avec le club de rugby local. C'est une manière supplémentaire de favoriser une qualité de vie au travail.

Les salariés ont aussi la possibilité d'obtenir des billets pour les matchs du C'Chartres Rugby Club et vivre des expériences sportives avec leurs proches.

De même, ils ont accès à des sessions de remise en forme dans les locaux du club, un avantage favorisant la pratique régulière d'une activité physique et permettant un environnement propice à la détente et à la gestion du stress.

Une rencontre à domicile dédiée offre aux clients et partenaires du groupe Lorillard l'occasion de se réunir et de partager des moments conviviaux avec leurs contacts techniques et commerciaux. ■



Vendée

## Gustave Rideau reçoit la certification “Origine France Garantie” pour la totalité de ses produits

**F**ortement impliqué dans la qualité et la durabilité de ses produits comme dans la satisfaction client, Gustave Rideau a reçu la certification “Origine France Garantie” pour la totalité des produits qu’il conçoit, fabrique et pose dans ses sites de production vendéens.

Cette certification s’applique aux vérandas chevronnées et aux extensions, mais aussi aux pergolas, aux carports, aux abris de piscine et aux abris de terrasse. Pour Gustave Rideau, cette certification va dans le sens de l’histoire : « De l’histoire de ma famille implantée en Vendée depuis des générations comme de l’histoire de mon entreprise [...]. Je suis un homme de la terre, profondément ancré en Vendée même si aujourd’hui mon entreprise rayonne partout en France. Je suis sensible aux aspirations de mes clients qui préfèrent acheter français, car c’est un gage de qualité, de sécurité et de confiance. C’est la raison pour laquelle je m’entoure de fournisseurs locaux, régionaux ou nationaux pour mes matières premières autant que possible. Cette certification “Origine France Garantie” est une vraie récompense pour moi comme pour mes équipes qui œuvrent au quotidien pour une qualité de produits et de services irréprochable. Elle montre aussi la transparence de nos process qui me tient tout particulièrement à cœur », ajoute Gustave Rideau.

### Certains produits Gustave Rideau atteignent un pourcentage d’origine française supérieur à 70 %

La certification “Origine France Garantie” est une reconnaissance pour les entreprises qui fabriquent et s’approvisionnent en France. Elle clôturait un processus d’audit de plusieurs mois mené par Bureau Véritas auprès de Gustave Rideau, Bureau Véritas étant un organisme de certification indépendant connu et reconnu. Maintenant que tous les produits sont certifiés “Origine France Garantie”, Gustave Rideau s’engage dans un processus d’audits annuels pilotés par l’organisme certificateur. L’audit de suivi se fera directement sur le site de production une année sur deux, explique l’industriel.

Cette certification est une véritable labellisation qui se distingue en tout point de certaines autres entités qui ne se fondent sur aucune justification ou engagement sérieux. En effet, la certification “Origine France Garantie” prouve que deux critères cumulatifs sont respectés : les caractéristiques essentielles de tous les produits Gustave Rideau sont acquises



Remise officielle de la certification “Origine France Garantie” à Bernard Cousin par Gilles Attaf, président de l’association nationale OFG.

en France et au moins 50 % de leur prix de revient unitaire est français. Chez Gustave Rideau, certains produits atteignent même un pourcentage d’origine française supérieur à 70 %

Soulignons que Gustave Rideau est le premier fabricant français de vérandas, de pergolas et d’abris à présenter cette certification obtenue le 28 juillet dernier sous le n° 18410863.

### Remise officielle de la certification à La Roche-sur-Yon

Le 24 novembre, Gilles Attaf, président de l’association nationale Origine France Garantie, était chez Gustave Rideau pour remettre la certification officielle à Bernard Cousin, directeur général de l’entreprise qui a piloté le dossier avec une équipe projet. Accompagné de Romain Bertrand, secrétaire général de l’association, Gilles Attaf a visité les sites de production de l’entreprise vendéenne afin de découvrir les produits et les process de fabrication.

« Il a été impressionné par le degré d’engagement de Gustave Rideau dans cette démarche certifiante qui couvre la totalité des produits conçus et fabriqués. Il a été également saisi par la fierté des équipes à fabriquer en France et plus encore... en Vendée ! Pour Gilles Attaf, « Gustave Rideau est un excellent exemple d’incarnation d’une entreprise certifiée “Origine France Garantie” ». ■

## Bonnes pratiques

# Soprofen tire un bilan positif de ses premières Journées solidaires

Lors de son événement quinquennal “Trajectoire” en 2022, séminaire interne qui réunit les équipes de ses huit sites de production en France et en Belgique, Soprofen annonçait alors à ses collaborateurs son engagement dans une démarche RSE propre à l’entreprise. Celle-ci s’appuie sur les résultats d’une consultation lancée auprès de l’ensemble des salariés qui a permis de définir de façon participative et collective les actions prioritaires à mettre en place en termes d’environnement et de responsabilité sociale. Parmi elles, l’organisation des Journées Solidaires Soprofen dont la première édition a mobilisé les collaborateurs des usines de Mertzwiller (67) et de Froideconche (70).

À l’occasion de la première édition de ces Journées solidaires Soprofen, 25 personnes du site de Mertzwiller et 23 participants pour celui de Froideconche se sont ainsi mobilisés pour soutenir :

- le Club Vosgien de Niederbronn-Reichshoffen lors d’activités de débroussaillage, de balisage et de nettoyage des chemins situés à Brumath et Sturtzelbronn,
- les Restaurants du Cœur grâce à une collecte alimentaire de 2 837 kg au Super U de Bernolsheim,
- l’association AlsaGasy par la vente de 140 pots de miel au centre commercial Leclerc d’Haguenau, soit près de 1 000 euros collectés qui vont contribuer à la reconstruction d’une école à Madagascar,
- le refuge SPA de Saint-Sauveur pour l’aider, suite à sa relocalisation, au débroussaillage, à la tonte et la remise en état des enclos lors d’une première journée. Dans un second temps, six participants ont eu le plaisir de s’occuper des animaux recueillis (soin, balade, réfection et nettoyage des enclos).

Le bilan de ces actions terrain est positif tant pour les associations que pour les participants. La SPA et le Club Vosgien ont ainsi gagné un temps considérable tandis que les Restaurants du Cœur vont pouvoir améliorer et diversifier leurs prochaines distributions. Du côté des volontaires de Soprofen, ils témoignent d’une journée riche humainement, à partager quelques heures du quotidien de tous ces bénévoles qui œuvrent pour une cause qui leur est chère.

Destinées à donner du sens à l’engagement de chacun dans l’entreprise, ces premières Journées Solidaires Soprofen, placées sous le signe de la découverte, du rire et de l’entraide, devraient sans nul doute éveiller la curiosité et l’envie d’un plus grand nombre à se mobiliser lors de la seconde édition, se réjouit l’entreprise. ■



## Bonnes pratiques

## Kawneer et sa fondation Arconic s'engagent auprès de deux associations dans les domaines de l'environnement et de la technologie

L'Association "1 million d'Arbres" a récemment organisé la 3<sup>e</sup> semaine nationale de plantation d'arbres en France (SNPAF) en partenariat avec Kawneer et la fondation Arconic. Pour cette troisième année et sous le haut patronage du ministère de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires et du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire, l'association 1 million d'Arbres, la fondation Arconic et Kawneer France joignent leurs efforts pour mettre l'arbre au centre de leurs priorités afin de préserver l'environnement et la biodiversité pour le bien-être de l'humanité. C'est une action concrète, visible, d'impact rapide concernant le changement climatique et une réponse au questionnement actuel de la jeunesse.

Ainsi, du 20 au 26 novembre dernier, les communes, départements, les régions de France et toutes les personnes concernées par le changement climatique sont invitées à planter des arbres lors de ce festival exceptionnel. La plantation de 54 000 arbres est en cours et sera finalisée fin 2023.

### La fondation Arconic offre une bourse à la Fondation CGénial pour promouvoir la science et la technologie auprès des élèves français

La Fondation CGénial est un organisme à but non lucratif qui vise à accroître l'intérêt pour les STEM (sciences, technologies, ingénierie et mathématiques) chez les collégiens et lycéens et à les encourager à poursuivre une carrière dans ces domaines.

Son but :

- promouvoir les carrières scientifiques, techniques et numériques ainsi que leur diversité et leurs opportunités,
  - stimuler les vocations scientifiques, chez les filles et les garçons,
  - engager les techniciens, ingénieurs et chercheurs pour inspirer les étudiants en mettant en valeur leurs parcours professionnels,
  - illustrer l'enseignement des sciences et technologies par des exemples d'applications entreprises.
- Créé en 2007, le concours CGénial est une référence des concours scolaires scientifiques en France, qui



visé à promouvoir l'enseignement scientifique et technologique auprès des collégiens et lycéens, à travers la sélection de projets d'équipe réunissant les étudiants et leurs professeurs. Coordonné en partenariat avec le ministère de l'Éducation nationale, ce concours permet à de jeunes étudiants de concourir avec un projet pédagogique et innovant dans des disciplines telles que la physique, la chimie, les mathématiques, la technologie, la biologie, etc. et de remporter un prix régional ou prix national : le Prix Arconic. La fondation Arconic s'engage et propose des Bourses de projets offertes à la rentrée. Cette aide financière permet aux étudiants de développer et d'affiner leur projet :

- organisation des 24 finales académiques de niveau collégial,
- organisation de l'épreuve finale nationale : en 2023, elle a eu lieu par exemple le 31 mai au musée de l'Air et de l'Espace du Bourget. Les fonds servent à couvrir les frais de déplacement, d'hébergement et de nourriture de toutes les équipes. ■



## Décoration

**Henri Morel** reçoit la médaille de la Légion d'honneur



**A**gnès Pannier-Runacher, ministre de la Transition énergétique, a remis, le 21 novembre dernier, les insignes de la Légion d'honneur au grade de chevalier, à Henri Morel, président du groupe SFPI (France Fermetures, Franciaflex, Faber, Sipa, DOM Security) et président de la Fédération des industries mécaniques (FIM). La Ministre a salué son engagement envers l'industrie et son courage : « C'est un homme qui aura construit un grand groupe, accompagné le développement de l'ensemble d'une filière sans jamais oublier ni négliger ses racines », a déclaré Agnès Pannier-Runacher.

Cette cérémonie a eu lieu à la Maison de la mécanique à Paris, en présence de nombreux invités, industriels, personnalités politiques, économiques, représentants d'organisations professionnelles, des amis et de la famille d'Henri Morel. ■

## Calvados

**Tioopo Capital** acquiert **MP Vitrage**, spécialiste de la transformation du verre pour les monuments historiques



Mathieu Mortagne



Philippe Rollo

**T**ioopo Capital vient de procéder à l'acquisition de MP Vitrage, Entreprise du patrimoine vivant (EPV) spécialisée dans la fabrication de verre haut de gamme destiné à la restauration des monuments historiques. Située en Normandie, la société allie les compétences techniques liées à la fabrication de verre et un savoir-faire artisanal historique au service de la conservation du patrimoine français.

« Nous sommes ravis de travailler main dans la main avec Tioopo Capital, explique Mathieu Mortagne, co-gérant de MP Vitrage. Porté par notre position d'acteur majeur de la préservation des monuments historiques, cette acquisition renforce notre engagement à soutenir l'héritage architectural de notre pays », ajoute Mathieu Mortagne. Pour Philippe Rollo, co-gérant de MP Vitrage, « Après 44 ans d'engagement dans la préservation des monuments historiques, nous sommes enthousiastes à l'idée de prolonger notre travail en élargissant nos horizons grâce à cette belle collaboration. » Grégoire Louisy, co-fondateur de Tioopo Capital, a ajouté : « Cette acquisition témoigne de notre volonté de soutenir les entreprises qui contribuent à la richesse culturelle de la France. Nous sommes heureux d'ac-

compagner MP Vitrage dans la prochaine étape de son développement, tout en préservant son engagement envers l'excellence et le sur-mesure au service de ses clients. »

Tioopo Capital fournira à MP Vitrage les ressources et le soutien nécessaires pour prospérer, élargir sa clientèle et renforcer son impact positif sur le patrimoine français. Cette acquisition ouvre la porte à un développement international prometteur pour MP Vitrage, qui pourra exporter son expertise et son savoir-faire unique à travers les frontières.

Cofondé en 2021 par Cyril Aboujaoude, Shahan Sarkissian et Grégoire Louisy, Tioopo Capital est un fonds d'investissement pan-européen dédié aux PME. Dans un esprit entrepreneurial, Tioopo travaille en étroite collaboration avec les équipes de direction pour développer et réaliser leur vision stratégique. ■



## Bonnes pratiques

Rénovation : le coup de pouce de **Saint-Gobain** à ses employés

L'industriel a mis en place en France pour ses collaborateurs une aide financière à la rénovation énergétique de leur logement en complément des aides publiques.

Le groupe Saint-Gobain a établi une feuille de route vers la neutralité carbone avec des actions et des programmes qui ont été déclinés par pays. Sur la France, cette politique de décarbonation comprend des initiatives pour décarboner les sites industriels mais aussi le programme Agir durablement lancé au printemps 2021. Ce programme d'engagement social et environnemental des collaborateurs comporte deux axes principaux, interne et externe. Le projet interne traite de sujets comme la réduction des déchets, l'économie circulaire, la mobilité verte avec du covoiturage, etc. Le projet externe est mené en partenariat avec des associations, sur le sujet de l'environnement et de la précarité avec des dons de matériaux, ainsi que sur la rénovation énergétique avec le programme Renov+.

« Ce programme de soutien à la rénovation énergétique des logements de nos collaborateurs est assez large. La création de Renov+ trouve son origine dans la stratégie de décarbonation du groupe et est aussi motivée par notre rôle en tant que fabricant et vendeur de solutions durables dans la construction, ainsi que par notre responsabilité sociale vis-à-vis de nos employés », précise Louisa Maréchal-Fabre, déléguée aux actions sociétales pour la France chez Saint-Gobain.

## Retours positifs de la première version

En 2021, la première version de Renov+ a été mise en œuvre avec une enveloppe d'aides de deux millions d'euros sur le même bouquet de travaux de MaPrimeRenov' et en fonction des revenus du collaborateur indiqués par le code couleur de la prime. L'idée est d'apporter un complément qui peut monter jusqu'à 15 000 euros aux aides que sont MaPrimeRenov', les CEE et les aides régionales. Un chef de projet interne à Saint-Gobain accompagne les projets retenus et les travaux et pour chaque projet un audit est réalisé par un auditeur extérieur. Cette première version est close avec 200 collaborateurs aidés dans leur projet de rénovation. « Pour le bilan de la réduction de la consommation énergétique après travaux, les données chiffrées seront disponibles après un hiver de chauffe. Cette phase de reporting qui s'appuie sur les éléments fournis par les factures d'énergie va se



La première version de Renov+ a permis de financer, en moyenne, 25% des travaux de rénovation entrepris par les collaborateurs dont le dossier avait été accepté.

terminer dans quelques mois et permettra de comparer aux prévisions de réduction de consommation d'énergie faites avant travaux », confie Louisa Maréchal-Fabre.

**« Nous donnons aussi la priorité aux collaborateurs dont les revenus sont moins élevés, correspondant à MaPrimeRenov' couleur bleue ou jaune »**

Dans un premier temps, des sondages ont été réalisés auprès des collaborateurs aidés et les premiers retours sont positifs. Aussi une deuxième version du programme vient d'être lancée avec la même enveloppe d'aides allouée. L'ouverture du dépôt de dossiers a démarré en juin 2023. Louisa Maréchal-Fabre complète : « nous avons décidé de donner la priorité aux travaux de rénovation globale en évaluant le dossier complet même s'il est divisé en lots. Nous donnons aussi la priorité aux collaborateurs dont les revenus sont moins élevés, correspondant à MaPrimeRenov' couleur bleue ou jaune ». Parmi les autres évolutions prévues, en plus du chef de projet interne qui accompagne les projets, Saint-Gobain va signer des partenariats avec des associations ayant une assise locale. Ce maillage sur le terrain va permettre d'accompagner les collaborateurs au plus près de chez eux. ■

## VITRAGE



SOLUTIONS INDUSTRIELLES  
POUR VERRE PLAT

Machines - Outillages - Consommables



Outillage diamanté



Lignes d'argenteure, lignes de fabrication de feuilleté, rectilignes et biseauteuses



Tables de découpe float et/ou feuilleté  
Lignes complètes de coupe avec approvisionnement automatique



Façonnage et usinage vertical



Matériel pour le verre



Sciage vertical du verre épais, feuilleté, multifeuilleté et coupe-feu



Epuraton dynamique de l'eau sans produits ajoutés



Films électro-optiques à cristaux liquides



Tempre à plat, bombé trempé, HST



Laquage automatique, laquage à l'émail automatique



Peintures spécifiques pour le verre, Kit pour réaliser votre RAL

Traitement physico-chimique 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



Manipulateurs intelligents 250kg



1360 Route des Dolines  
Cardoulines B1  
06560 Valbonne - Sophia Antipolis

33 (0)4 72 16 34 90

cvmifrance@cvmifrance.com

www.cvmifrance.com

## VITRAGE



# TECHNIS

DES SOLUTIONS COMPLÈTES  
POUR LA FABRICATION  
DE VITRAGES FEUILLETÉS

**SECURE**  
FILM EVA RIGIDE

**DAYLIGHT**  
FILM EVA PREMIUM

FILMS EVA

FILMS D'INSERTION  
DÉCORATIFS

FILMS D'INSERTION  
TECHNIQUES

FOURS  
DE LAMINAGE

PETITS MATÉRIELS  
& CONSOMMABLES

EXPERTISE  
& SOLUTIONS  
TECHNIQUES



Z1 de la Vallière, Bat. 11  
06730 St André de la Roche

+33 (0)4 93 80 64 69  
technis@orange.fr

www.verre-feuillete.fr

## VITRAGE



CLIPPER DIFFUSION

Tél. 04 93 33 80 03

info@clipalu.com

www.clipalu.com

Poteau  
Sol plafond

ALUMINIUM  
CHROME

Profils miroiterie

R 802 à clip

Raidisseur

Aluminium

finition chromé, brillant ou mat

Profil en U

NOUVEAU  
KIT VERRIERIE

F209

## VITRAGE

# PRODUCTIVITÉ

## INTERMAC

INTERMAC ET  
DIAMUT SONT LES  
DIVISIONS DU  
GROUPE BIESSE  
SPÉCIALISÉES DANS  
LE MATÉRIEL ET  
L'OUTILLAGE POUR LE  
VERRE.



- Centre d'usinage vertical : Vertmax
- Centres d'usinage : Master
- Centres de découpe jet d'eau : Primus
- Ligne et tables de coupe float/feuilleté : Genius
- Système de stockage et de chargement automatique : Movetro
- Bilatérales : Busetti
- Laveuses verticales : Aqua
- Rectilignes joint plat et arêtes : Neptun
- Laveuses horizontales / verticales : Neptun

Une équipe commerciale et technique à votre écoute. Un centre de formation agréé.

- Outillage Diamut



Intermac France  
4 chemin de Moninsable  
69530 Brignais  
Tél: +33 (0)4 78 96 73 29  
commercial@intermacfrance.com

☑ INTERMAC.COM

☑ DIAMUT.COM

## INTERMAC DIAMUT

**VITRAGE**



Depuis plus de 40 ans, G.K. Techniques commercialise des solutions de levage pour le bâtiment.



Robot de pose



Palonnier à ventouses



Levage manuel



Mini-grue Pick & Carry



Robot de vitrage

Capacité jusqu'à 900 kg

ZA de Bajolet - RD 838 - 91470 Forges-les-Bains - France • Tél : +33 (0)1 60 8114 60  
manutention@gktechniques.fr • www.gktechniques.com

**Vente et location**

**VITRAGE**



**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](http://www.kemtech-ksf.com)

KeM.Tech  
Tél. 06 62 04 66 50  
[kemtech@laposte.net](mailto:kemtech@laposte.net)

**VITRAGE**



Une large gamme de vitrages sur-mesure pour l'enveloppe du bâtiment et l'agencement



**VIT STOP VIEW**  
Un vitrage 2 en 1 capable de passer de transparent à opaque en seulement 3 millisecondes.



**VERALAM**  
Le store vénitien motorisé intégré dans le double vitrage pour les toitures d'habitations ou de vérandas.



**VIT STOP FIRE**  
Le vitrage de protection incendie sur châssis bois, alu, acier pour une application variée en cloison, façade, porte, ...



**VIT DESIGN PRINT**  
Personnalisez vos portes, cloisons, crédenes... grâce à l'impression numérique ou le sablage sur mesure !

Découvrez notre gamme complète et tous nos catalogues sur [www.vit.fr](http://www.vit.fr)

VIT SA • 233 route de Guichard • BP 131  
71600 HAUTEFOND  
Tél. 03 85 81 48 08 • [contact@vit.fr](mailto:contact@vit.fr)

**EN 2024  
IL REVIENT !**

**GRAND PRIX  
RÉSEAUX**  
verre&protections mag 2024

**LE GRAND PRIX DES RÉSEAUX**  
de Verre & Protections Mag  
fait son grand retour !

REMISE DES PRIX LORS DE BATIMAT-EQUIPBAIE



1<sup>re</sup> entreprise certifiée **Origine France garantie** pour la fabrication de palonniers à ventouse

**CONCEPTEUR ET FABRICANT  
DEPUIS PLUS DE 20 ANS**

POUR L'ATELIER



POUR LE CHANTIER



VENTE – LOCATION – MAINTENANCE

12 rue du Vigneau de Souché – 79000 Niort  
Tél : 05 49 09 29 73  
[commercial@axitec.fr](mailto:commercial@axitec.fr) – [www.axitec.fr](http://www.axitec.fr)

## VITRAGE



Produits et machines pour la fabrication du vitrage isolant

Croisillons 2608, 1808, 1008...

SWISSPACER Intercalaire Warm-Edge

incotec Intercalaire aluminium

Tamis moléculaire

Plieuse intercalaire, remplisseuse

Hot melt, Butyl

Remplissage et contrôle gaz

Machine de dosage et de scellement

### G.K. TECHNIQUES

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

## VITRAGE

# ATG



TECNOCAT  
GLASS MOVEMENT

EUROMECC

ZAFFERANI GLAS

EMAR group

MoleMoreschi  
Diamond Wheels since 1921

Le spécialiste de l'outillage et des équipements pour la miroiterie

Tél. 0556475674 - 0623010674  
commercial@atg-france.fr

www.atg-france.fr

## VITRAGE



Une offre globale pour les professionnels de la miroiterie et du double vitrage

## LES MACHINES POUR LA MIROITERIE

**NOUVEAUTÉ** Sparklike

**Spectromètre portable Handheld™ 3.0** système unique pour mesure non destructive du taux de gaz Argon/Krypton dans vos doubles vitrages : temps de mesure 2 s, enregistrement des données sur PC.



## LE DOUBLE VITRAGE



**IGK 130 mastic polyuréthane pour scellement de vitrages isolants**  
Excellentes propriétés mécaniques, viscosité optimale et très faible perméabilité à la vapeur d'eau et aux gaz (répond aux normes CEKAL)



IGK 130 polyuréthane bi-composant



## L'OUTILLAGE

ADI

Meules diamants, fraises (outillages pour Centre à Commande Numérique), forêts diamant.

Amirex

Meules de polissage.

NORTON

Bandes abrasives. Meules diamants, fraises. Système d'élimination des rayures du verre GLASSRENU®

CONDAT

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.

Covadis

ZA Via Domitia - 295 Rue du Trident  
34740 VENDARGUES  
Tél : +33 (0)4 67 59 10 30  
E-mail : contact@covadis.eu  
www.covadis.eu



RETROUVEZ NOS PRODUITS ET NOS FOURNISSEURS SUR NOTRE SITE

## EMPLACEMENT LIBRE

# VOTRE COLONNE ICI TOUTE L'ANNÉE !

Une rubrique située dans la rubrique "Actualités" pour une exposition idéale.

Profitez de la distribution exceptionnelle de Verre & Protections en étant visible à chaque numéro !

+

Présence de votre colonne sur notre site internet

[www.verreetprotections.com](http://www.verreetprotections.com) dans la rubrique "vos partenaires"

Contactez Claire Séné au 06 62 42 64 18

**MENUISERIE**



**FRANCE**  
UNE VISION D'AVANCE  
**REVOLUTION dans le soudage de cadres PVC**  
Le **SOUDEGE sans EBAVURAGE**  
Nouveautés



**Centres d'usinage PVC /ALU à motorisation linéaire**



**Nouvelle génération d'ébaveureuses à motorisation linéaire**



**Concept de soudage/ébaureuse en ligne simple et DUPLEX**

Machines standards



MatOriels de manutention



Machines spéciales



Outils

**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

**MENUISERIE**



**ÉTUDE, FABRICATION ET AMÉNAGEMENT DE SITES DE PRODUCTION**

**PRESSES À VITRER LES OUVRANTS DE COULISSANTS**  
Options diverses



**SERTISSEUSES D'ANGLES 4 TÊTES**  
Positionnement des points de sertissage numérisé



**MANIPULATEURS À VENTOUSES**  
Différents types pour s'adapter à vos besoins



**CONVOYEURS DE PROFILÉS POUR SCIE DOUBLE TÊTES**



- CHARIOTS, DOSSERETS, PONTS ROULANTS, PORTIQUES
- TABLES DE TRAVAIL BASCULANTES, ROTATIVES
- TABLES DE MONTAGE CVR
- AUTOMATISATION DES ENTRÉES & SORTIES D'EMBALLÉES
- LIGNES D'ASSEMBLAGE D'OUVRANTS DE COULISSANTS EN AUTOMATIQUE
- CONVOYEURS DE PROFILÉS POUR SCIES DOUBLE TÊTES
- MACHINES SPÉCIALES

**EL GEMO S.A.M.**  
7, rue du Gabian  
98000 MONACO  
Tél. : 00 377 92 05 95 55  
Fax : 00 377 92 05 71 75  
www.fomindustrie.fr  
E-mail : commerce@elgemo.com

**MENUISERIE**



Anciennement **EISELE DIFFUSION**  
10, rue de l'Artisanat - CS 70015  
68730 BLOTZHEIM  
Tél : 03 89 68 45 66  
eismo@eismo.fr / www.eismo.fr



Aspirateur industriel



Tronçonneuse ALU simple et double-tête



Banc d'usinage ALU / PVC / ACIER 4 ou 5 axes

**MACHINES POUR LA MENUISERIE ALU**



Machines et Services pour les Menuisiers et les Applicateurs de Peinture



Banc AEV



Test d'Endurance Volet Roulant

**CONCEPTION, FABRICATION ET RÉNOVATION DE BANC D'ESSAIS DE MENUISERIES**



Pose de Joints d'étanchéité et de Films de Protection

**DISTRIBUTION DE MACHINES DE PRODUCTION**



**EXPERT EN CONCEPTION ET FABRICATION DE MACHINES À LAQUER**  
Acier / Alu / Composites / PVC / Bois

2 Impasse de la Cartoucherie  
65000 TARBES - France  
Tél. : 33 (0)5 62 37 92 25  
Fax : 33 (0)5 62 37 92 25  
Port. : 33 (0)6 26 97 05 23  
E-mail : contact@bewap.fr

**PROTECTION**

**Un univers innovant !**



Stores & Moustiquaires  
Concepteur fabricant innovant



**STORES :**

- ZIP
- SCREEN
- ENROULEURS
- A CASSETTES
- A BANDES VERTICALES
- VENITIENS ALUMINIUM

**MOUSTIQUAIRES :**

- ENROULABLES
- ZIP
- PLSSEES
- FIXES
- BATTANTES



Bibliothèque produits disponible sur :

**HERCULEPRO**  
Le logiciel des professionnels de la menuiserie

**P7 PRODEVIS7.5**

**Commandes en ligne !**  
**storipro.com**

Z.A.C. de Masquère • Autoroute A64  
31220 CAZÈRES/GARONNE  
Tél. : **05 61 97 71 71**  
Courriel : **infos@storipro.com**

Allemagne / Autriche

## Le groupe Maco acquiert 100 % de Hautau

L'entreprise allemande Hautau GmbH basée à Helpsen est désormais une filiale à part entière du groupe Maco basé à Salzbourg : le fabricant autrichien de quincaillerie a racheté les 25 % restants des actions du spécialiste des systèmes coulissants. Par conséquent, le groupe Maco détient désormais 100 % des actions de Hautau GmbH.

Rappelons qu'en 2018, 75 % des actions avaient déjà été acquises dans le cadre d'une solution de succession.

### Spécialiste des éléments coulissants et de l'automatisation des fenêtres



Guido Felix, dirigeant du groupe Maco.

Ensemble, les deux entreprises traditionnelles disposent de la plus grande gamme de produits de la branche : Hautau est, entre autres, le spécialiste des éléments coulissants de haute qualité et de l'automatisation des fenêtres et vient ainsi compléter la gamme diversifiée de produits et de services du groupe Maco.

« La satisfaction optimale des besoins des clients et du marché est au cœur de toutes nos activités, souligne Guido Felix, dirigeant du groupe. Notre devise est : "tout à partir d'une source unique" ».

### Nouveau chariot pour levant-coulissant issu de la collaboration entre les deux entreprises

Avec l'acquisition à 100 % de Hautau, le groupe Maco poursuit son expansion. Les deux fabricants de quincaillerie ont déjà coopéré avant 2018. « Au cours des cinq dernières années, nous avons grandi en étroite collaboration et nous continuerons à le faire, ajoute Guido Felix. En tant qu'entreprise familiale de longue date, Hautau s'intègre parfaitement au groupe Maco : la collaboration entre Salzbourg et Helpsen est bénéfique pour tous, comme en témoignent les clients dans de nombreux pays ».

La ferrure du coulissant Move ou le nouveau chariot pour levant-coulissant symbolisent cette étroite collaboration. Ce dernier sera prochainement mis sur le marché.

« Nous bénéficions de l'expertise de nombreuses années des employés de Hautau sur le site de Help-



sen et nous sommes ravis de pouvoir offrir à tous les employés une perspective à long terme sur le site », indique Guido Felix.

La direction et les interlocuteurs de Hautau et de Maco restent inchangés.

Frank Jedamski, directeur général de Hautau, déclare : « Nous sommes heureux en tant que membres du groupe Maco d'être désormais présents dans tous les sites ». ■

### Quid du groupe Maco

Fondée en 1947, l'entreprise familiale est désormais détenue par la troisième génération de la famille Mayer de Salzbourg. Dans trois usines de production autrichiennes, deux autres usines d'assemblage en Pologne et en Russie, ainsi que dans 16 bureaux de vente internationaux, un chiffre d'affaires annuel de plus de 280 millions d'euros est généré avec environ 2 200 employés.

### Quid de Hautau

Depuis 1910, Hautau est spécialisée dans les ferrures oscillocoulissantes et les ferrures pour soulevant-coulissants, y compris les seuils de portes. En outre, la gamme de services comprend des ferrures pour l'ouverture d'imposte, des châssis pivotants et des motorisations, des systèmes d'extraction de fumée et de chaleur, des systèmes de commande d'aération et des applications pour bâtiments intelligents. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 60 millions d'euros généré par un peu plus de 300 employés.

## Espagne

## Riou Glass accélère son développement en Europe en rachetant le catalan Vidresif

**R**iou Glass vient de finaliser l'acquisition à 100 % du transformateur verrier Vidresif domicilié à Porqueres, au nord de Gérone (Catalogne). Par cette nouvelle opération de croissance externe, Riou Glass se lance sur le marché espagnol et réalise sa deuxième plus grosse introduction.

Riou Glass signe ainsi la deuxième grosse acquisition depuis la création de l'entreprise familiale en 1979. Après l'Italie et la Belgique, l'ETI d'origine normande vient de signer ce 19 octobre le rachat à 100 % de son homologue espagnol Vidresif. Grâce à cette nouvelle acquisition stratégique — réalisée dans le cadre du plan de développement Riou Glass Verre 2025 — le spécialiste de la transformation du verre plat fait ses premiers pas en Espagne. Avec un chiffre d'affaires annuel de 25 millions d'euros, et un effectif total de 115 collaborateurs, Vidresif devient le deuxième site industriel le plus important sur les vingt-trois que compte le groupe derrière Riou Glass VIP, l'usine historique basée à Bouleville (Normandie). Le rachat de Vidresif va permettre à Riou Glass de pénétrer le marché espagnol, et ainsi gagner des parts de marché sur le territoire, mais aussi de renforcer sa proposition de valeur en étoffant son offre de produits verriers auprès de clients espagnols et frontaliers à la France.

### Un acteur de premier plan au nord et à l'est de l'Espagne

Créée en 1994 par le couple fondateur Joan Sánchez Mauri et Carmen Acedo, Vidresif s'est imposée en moins de trente ans comme un acteur de premier plan au nord et à l'est de l'Espagne grâce à des investissements industriels qui lui ont permis d'étoffer son savoir-faire verrier. En 2003, Vidresif a été la première entreprise du pays à s'équiper d'une ligne d'assemblage "Jumbo" permettant de réaliser des vitrages de grandes dimensions pour le marché de la façade (6 000 x 3 210 mm). Au fil des années, le verrier catalan a développé un processus industriel entièrement consolidé sur son usine de 15 000 m<sup>2</sup> située à Porqueres, où sont transformés 175 000 m<sup>2</sup> de vitrages isolants par an. Depuis celui-ci, Vidresif fabrique et commercialise les produits les plus design — grâce à sa maîtrise de l'impression numérique — aux verres les plus techniques et de grandes dimensions pour les secteurs de l'architecture et la construction : verres trempés, feuilletés, décoratifs, à contrôle solaire, acoustiques... Outre l'usine de Por-



De gauche à droite : Carmen Acedo, co-fondatrice Vidresif, Christophe Vergnaud, directeur général Riou Glass, Christine Riou, présidente Riou Glass et Joan Sánchez Mauri, co-fondateur Vidresif.

queres, Vidresif dispose d'une plateforme logistique sur les îles des Baléares lui permettant de desservir le marché local. Le portefeuille de clients industriels de l'entreprise s'étend de la Catalogne, à Andorre, des Baléares jusqu'au Levant.

« Nous sommes ravis d'accueillir Vidresif et ses équipes au sein de Riou Glass. Ce rapprochement stratégique est l'expression de notre volonté de poursuivre le développement de Riou Glass en Europe. Le savoir-faire de Vidresif, consolidé sur un site unique et ultramoderne, est un véritable atout. Il nous permet de renforcer notre proposition de valeur tant auprès d'entreprises espagnoles que de nos clients français », témoigne Christine Riou Feron, présidente de Riou Glass.

« Riou Glass est un groupe indépendant, producteur et transformateur, dont la réputation n'est plus à démontrer. Les synergies sont nombreuses avec de belles perspectives de croissance qui permettront, j'en suis sûr, d'assurer la pérennité de nos savoir-faire », souligne Joan Sánchez Mauri, directeur général de Vidresif. ■

## Suisse

**Till Reuter** nommé PDG de dormakaba



Le conseil d'administration de dormakaba a nommé Till Reuter nouveau PDG à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2024. Il succède à Jim-Heng Lee, qui quitte l'entreprise après dix années en poste.

Till Reuter a été PDG de Kuka AG de 2009 à 2018, une société d'automatisation mondiale basée en Allemagne, il est donc passé avec succès d'un fournisseur automobile à une société robotique et de numérisation de haute technologie, réussissant à quadrupler ses revenus au cours de son mandat. De 2014 à 2018, il a également été membre du conseil d'administration et président de Swisslog Holding AG à la suite de son acquisition par Kuka. De 2017 à 2018, il a été membre du conseil d'administration du Bundesverband der Deutschen Industrie eV. ■

## Belgique

## « Le monde évolue, le groupe Reynaers renforce ses positions »

Libre-échange avec Bert Geerincks, président du groupe Reynaers, qui nous a accordé une interview pour évoquer l'actualité du groupe belge.

**Verre & Protections mag :**  
Parlons développement ; quels sont les projets qui animent le groupe Reynaers ?

**Bert Geerincks :** « Le premier projet qui me vient à l'esprit c'est celui qui concerne la marque Forster, marque spécialisée dans la conception de systèmes en acier pour l'architecture. Actuellement, nos activités se situent à Arbon en Suisse et nous sommes dans la concrétisation d'un nouveau site dans la ville de Romanshorn, à tout juste cinq kilomètres de nos installations actuelles. Notre objectif est de basculer progressivement dans ces nouvelles infrastructures qui couvrent une surface de 30 000 m<sup>2</sup>. Dans un premier temps, les activités administratives ouvriront "le bal" d'ici la fin de l'année 2023, suivies de la partie production sur le premier semestre 2024. Je tiens à souligner que notre projet intègre un centre spécialement dédié à la formation de nos clients. Ce type de projet est également l'occasion de faire évoluer nos processus industriels. Nous investissons dans l'implantation d'un transstockeur qui recevra les profilés en acier Forster ainsi que les demies coquilles permettant de réaliser les profilés à rupture de pont thermique avec notre système de barrettage soudé en inox ; système unique sur le marché ».

**Que représentent Forster et Reynaers à travers le monde ?**

« Le groupe Reynaers montre une progression permanente, avec un chiffre d'affaires de 756 millions d'euros en 2022. Il y a 13 ans en



arrière, lorsque j'ai rejoint le groupe, il était de 280 millions d'euros. À ce jour, c'est plus de 2 700 collaborateurs qui participent à sa croissance et qui montrent un véritable attachement aux valeurs que nous portons. Forster et Reynaers sont à peu près présents partout dans le monde. Les activités de Forster représentent 20 % du chiffre d'affaires du groupe Reynaers et les produits sont diffusés en Europe, en Amérique et Amérique du Nord. Au niveau du matériau aluminium, nous sommes également présents en Amérique avec une activité qui a démarré en 2011, similaire à celle de notre unité industrielle de menuiseries prêtes à poser Somalu (81). Nous avons fait ce choix pour sécuriser la qualité des menuiseries sur un marché différent et éloigné de nos bases européennes. En 2019, nous avons

commencé notre activité au Canada, à Toronto exactement, mais avec une proposition calée sur celle du gammiste que nous sommes en Europe. Ce modèle de conception et de commercialisation de systèmes s'est maintenant largement étendu aux États-Unis ».

**Quelle vision avez-vous du marché de l'emploi et des difficultés que les entreprises rencontrent pour trouver des collaborateurs ?**

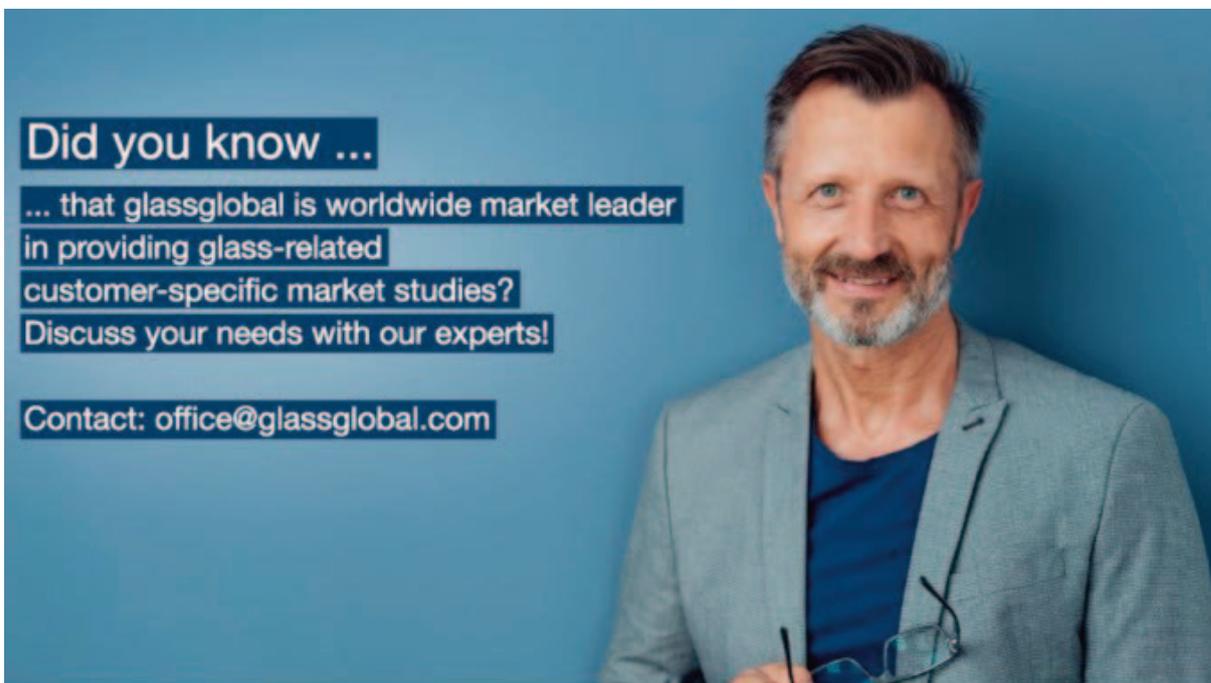
« Traditionnellement, le secteur du bâtiment emploie du personnel venu d'autres pays. Avec la période Covid, une grande partie de cette main-d'œuvre est repartie dans son pays d'origine. Il faut souligner que l'embellie post Covid a profité un peu partout en Europe avec des niveaux de salaires qui se sont resserrés. Il me semble légitime, dans ce contexte, que les travailleurs souhaitent revenir chez eux car, de principe, quand ils s'expatrient vers d'autres pays, ils ne le font pas pour le plaisir mais pour bénéficier de revenus plus importants. À titre d'exemple, lors d'un récent déplacement en Pologne, j'ai pu constater un changement radical de la ville de Varsovie. C'est une ville vraiment dynamique et moderne avec beaucoup de nouvelles constructions. Il y a aujourd'hui en Pologne des entreprises et des entrepreneurs qui se développent fortement et la pénurie de main-d'œuvre se fait également ressentir. À titre d'exem-

ple, nous rencontrons nous-même quelques difficultés à trouver du personnel pour réaliser un gros projet que nous menons sur place... »

**Dans le contexte de la guerre en Ukraine, est-ce que les activités du groupe Reynaers sont impactées ?**

« En effet, nous sommes impactés tout comme le sont les sociétés qui ont un rayonnement international. De notre côté, nous le sommes à double titre puisque nous avons des activités dans les deux pays, en Ukraine et en Russie. En Ukraine, nos activités sont bien développées avec plusieurs unités de production. À Kiev, nous avons notamment une plateforme logistique qui réalise les opérations de barrettage et de laquage. Nous avons certains de nos employés qui sont actuellement sur le front, car en Ukraine, les hommes entre 27 ans et 60 ans peuvent être mobilisés à tout instant... En Russie, nos activités étant limitées nous ne sommes pas réellement impactés. C'est triste à dire, mais je pense que durant la suite de ma vie professionnelle je ne verrai certainement pas de rétablissement dans les relations commerciales entre l'Europe et la Russie. Néanmoins, regardons l'avenir et continuons à nous développer pour que le groupe Reynaers renforce ses positions dans tous les pays et notamment en Europe ». ■

*Propos recueillis par Bertrand Lafaye*



**Did you know ...**

**... that glassglobal is worldwide market leader in providing glass-related customer-specific market studies?**

**Discuss your needs with our experts!**

**Contact: [office@glassglobal.com](mailto:office@glassglobal.com)**

glassglobal Group  
Grafenberger Allee 277-287, 40237 Düsseldorf, Germany  
Phone +49 (0)211 280733-0, Fax +49 (0) 211 280733-22  
[office@glassglobal.com](mailto:office@glassglobal.com), [www.glassglobal.com](http://www.glassglobal.com)

**glassglobal**  
Group

## UNE AGGLO À LA LOUPE



Avec :  
**PROSPÉRENCES**  
www.prosperecences.fr

Dans ce "feuilleton" de Verre & Protections Mag imaginé pour les réseaux de menuiserie, retrouvez les analyses de Prospérences sur le maillage du territoire. Dans chaque numéro de notre magazine, un expert décrypte une grande agglomération et propose un scénario de maillage de showrooms pour optimiser le travail de terrain.

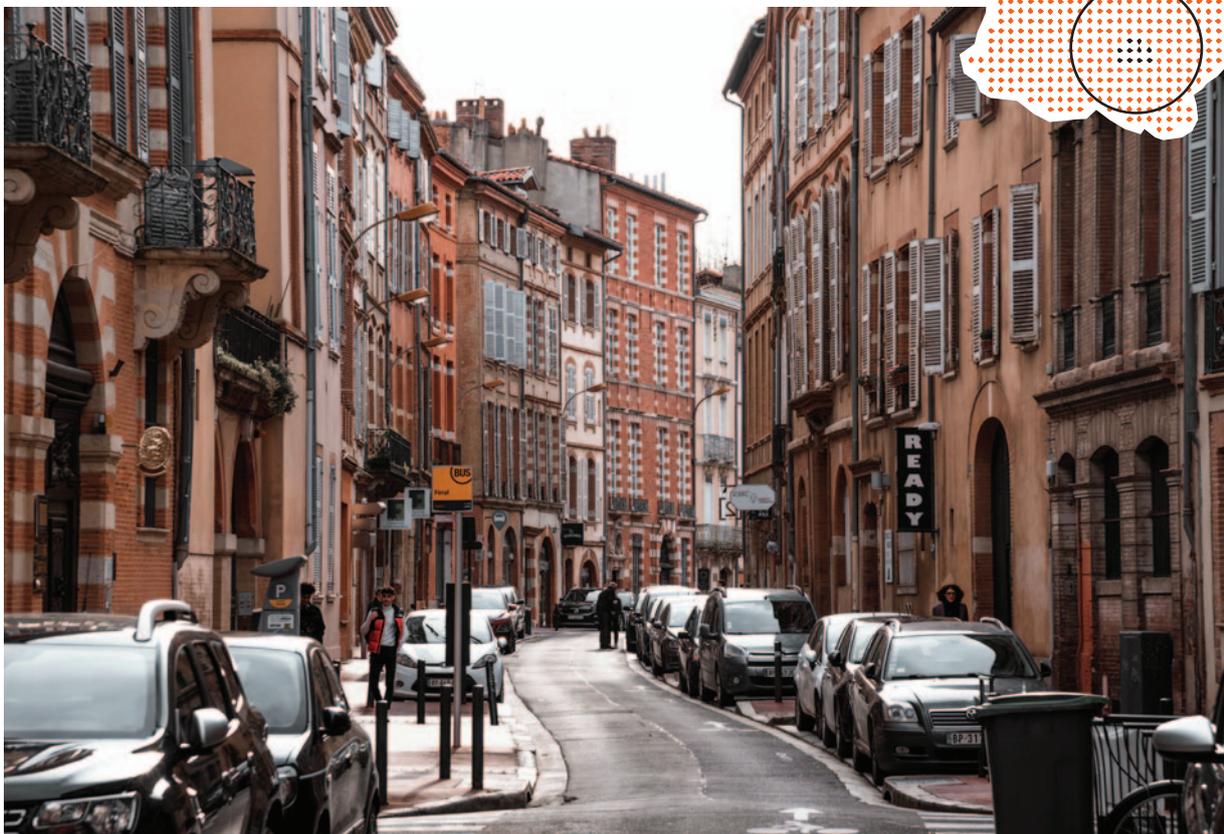
### En toile de fond : le marché résidentiel de la menuiserie en rénovation

À partir des volumes de marché estimés par TBC Innovations, Prospérences a identifié les logements cibles, candidats à des projets de rénovation. Un travail précis a été réalisé, distinguant de nombreux paramètres (date de construction, taille du logement, estimation du diagnostic de performance énergétique, statut de l'occupant, etc.). La valeur du marché est exprimée en chiffre d'affaires fourni-posé.

PROCHAIN  
ÉPISODE :  
**LYON**

### ÉPISODE 2

## Agglomération de **Toulouse** : les quartiers chics rompent la logique

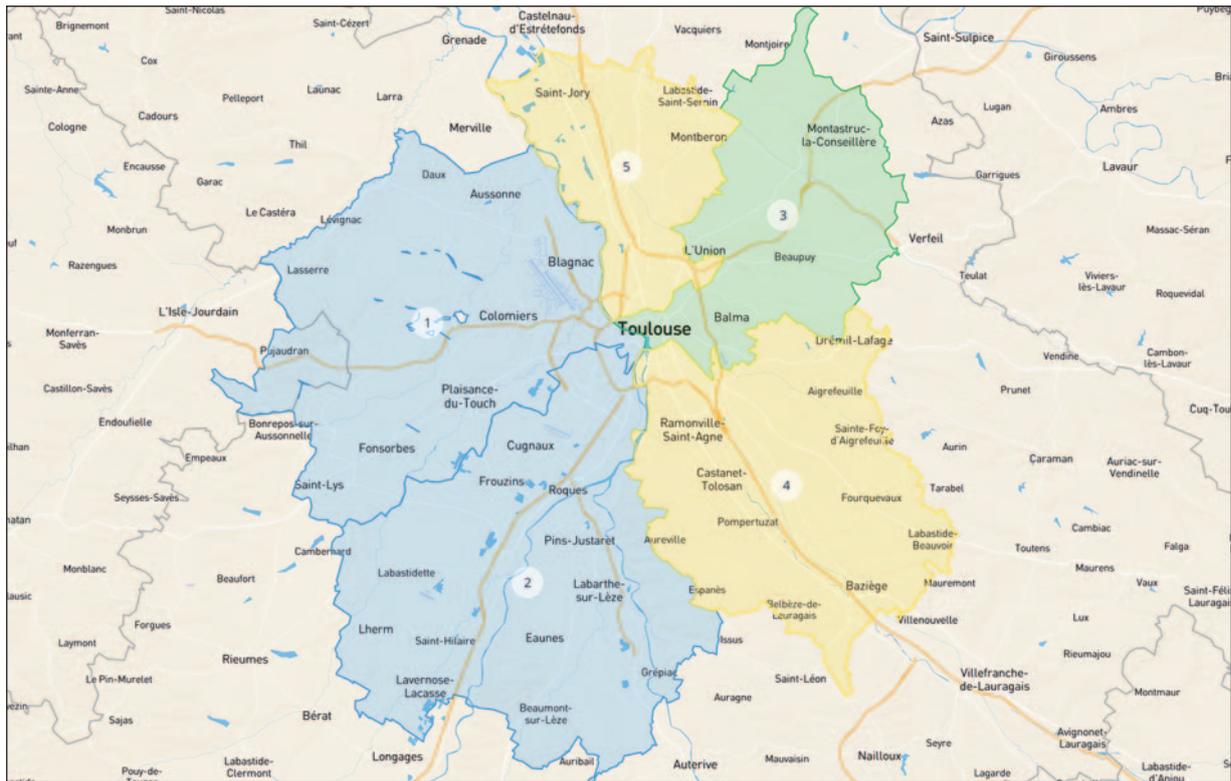


Siddhant Kumar - Unsplash

## Un maillage à 5 points de vente pour une part de marché élevée

La Garonne constitue une première barrière géographique entre l'est et l'ouest de Toulouse. À l'ouest, deux secteurs se dessinent assez naturellement avec deux implantations privilégiées : Colomiers et Portet-sur-Garonne. Chacun des deux secteurs contient un potentiel très important autour de 25 millions d'euros de CA fourni-posé de fenêtres en rénovation.

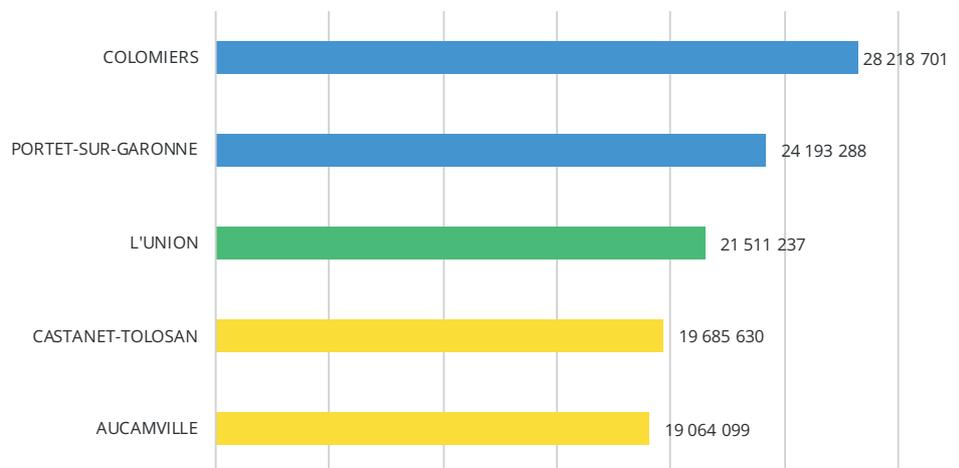
À l'est, l'organisation du marché toulousain présente certains déséquilibres. On retrouve sur cette rive une concentration un peu plus élevée de quartiers à forte capacité de rénovation de l'habitat (Côte Pavée, Balma et ses environs, Saint-Étienne, Les Carmes, etc.).



Nous avons considéré l'option la plus simple qui consisterait à implanter deux showrooms sur la rive droite pour créer deux grands secteurs en potentiel. Cette option nous est rapidement apparue un peu risquée, car elle menaçait la capacité du réseau à maintenir une présence forte sur l'ensemble de ces territoires à fort potentiel.

Pour travailler efficacement cette zone sans dégrader les parts de marché, notre recommandation consiste à créer trois implantations : Aucamville, L'Union et Castanet-Tolosan. Avec ce découpage, nous parvenons à construire trois secteurs plus courts sur le plan géographique, mais équilibrés en matière de potentiel marché (environ 20 millions d'euros chacun).

### ► POTENTIEL MARCHÉ DES SECTEURS EN CA FOURNI-POSÉ (€)



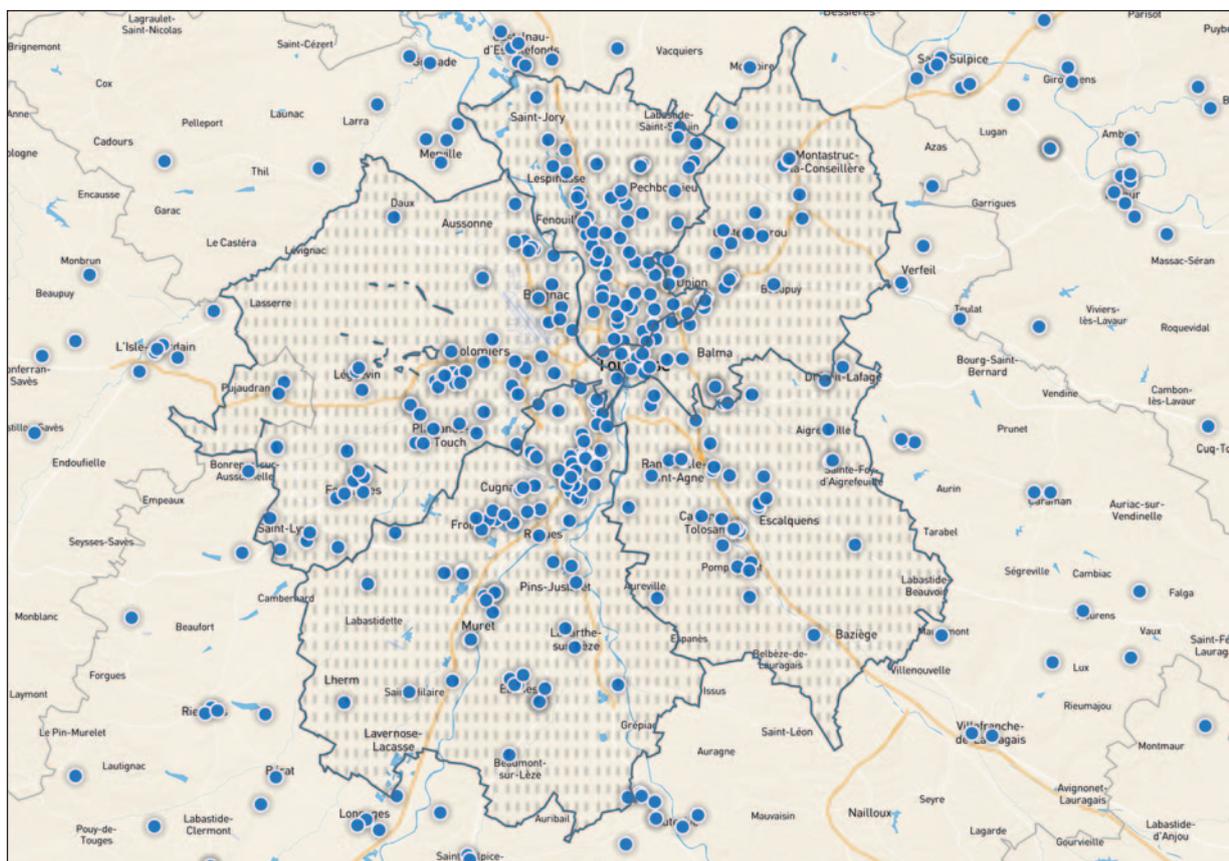
## Des concurrents trop gourmands sur le nord-est de l'agglomération

Lorsqu'on observe l'implantation des poseurs-installateurs de menuiseries de l'agglomération, on remarque que les principaux pôles de concurrence sont globalement en cohérence avec la répartition du potentiel.

On a plus de difficultés à distinguer les acteurs respectifs des secteurs de L'Union et d'Aucamville : un certain nombre se situe au croisement des deux. Ces acteurs actifs sur les deux secteurs ont probablement plus de difficultés à maintenir des parts de marché élevées sur toutes leurs communes d'activité du nord-est de l'agglomération.

En matière d'implantation, les zones privilégiées se situent à la lisière de la commune de Toulouse et des principales communes résidentielles adjacentes à fort potentiel d'aménagement de l'habitat. Ces implantations ouvrent la possibilité de travailler à la fois le centre de Toulouse et de bénéficier d'accès rapides aux périphéries.

### ► POSEURS-INSTALLATEURS DE MENUISERIE, FERMETURE ET PROTECTION SOLAIRE SOUS ENSEIGNE ET INDÉPENDANTS



## Du CA additionnel dans les quartiers est

Dans certaines communes résidentielles, le complément de CA réalisable sur d'autres familles de produits de la fermeture ou de la protection solaire (portail, porte de garage, volet, pergola) s'avère très important. En matière de localisation du potentiel, on privilégie alors des maisons individuelles occupées par des propriétaires répondant à des critères bien précis.

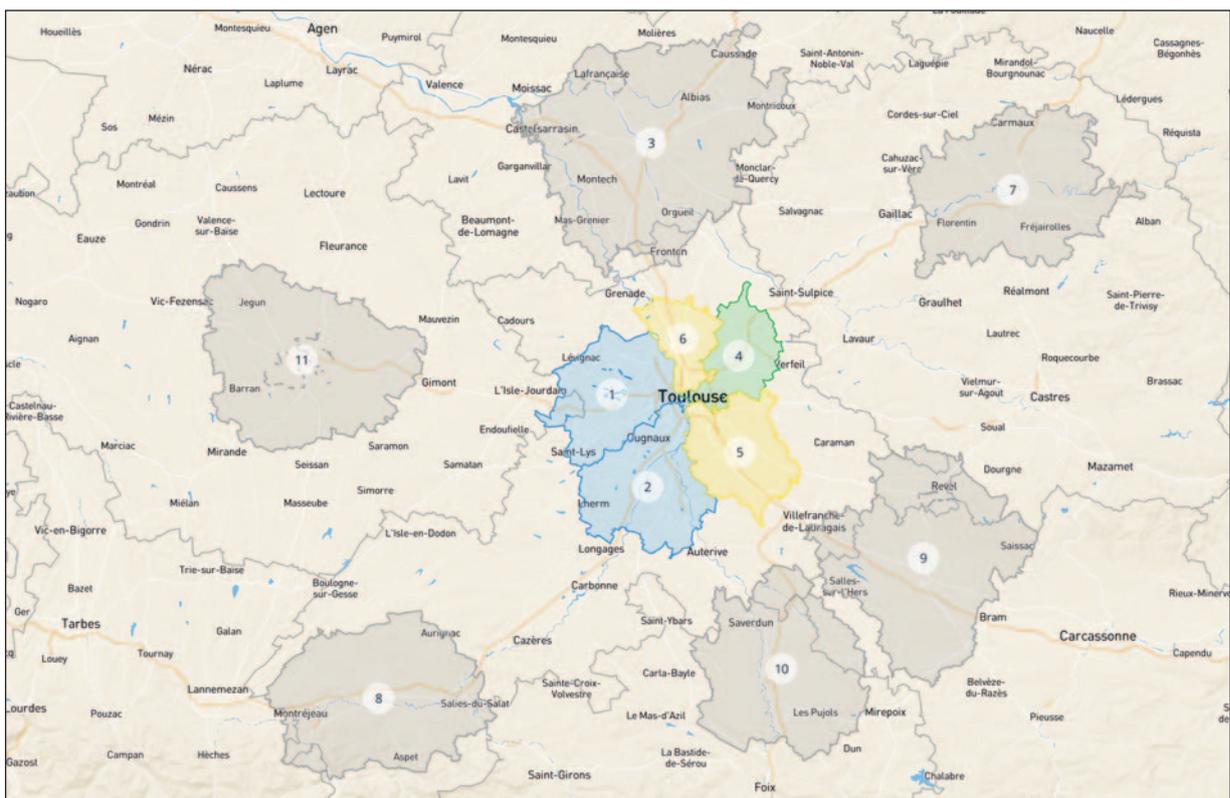
Par exemple, les prix au m<sup>2</sup> du résidentiel recalculés à partir des Demandes de Valeurs Foncières (DVF) portant sur l'année 2022 constituent un excellent signal de la capacité d'aménagement et de rénovation de l'habitat. Comme évoqué précédemment, on constate que la très grande majorité des communes composant le top 15 en matière de prix du bâti se trouvent dans les secteurs à l'est de la Garonne. ►►►

Commune	Secteur de rattachement	Prix moyen du m <sup>2</sup>	Rang
31000 Toulouse	L'Union	5 533	1
31320 Vieille-Toulouse	Castanet-Tolosan	5 283	2
31400 Toulouse	Castanet-Tolosan	4 296	3
31130 Pin-Balma	L'Union	4 257	4
31590 Saint-Marcel-Paulel	L'Union	4 143	5
31860 Pins-Justaret	Portet-sur-Garonne	4 135	6
31280 Mons	L'Union	4 129	7
31590 Lavalette	L'Union	4 118	8
31130 Flourens	Castanet-Tolosan	4 103	9
31130 Balma	L'Union	4 058	10
31500 Toulouse	L'Union	3 897	11
31320 Aureville	Castanet-Tolosan	3 839	12
31240 L'Union	L'Union	3 759	13
31300 Toulouse	Colomiers	3 736	14
31570 Préserville	Castanet-Tolosan	3 729	15

## Difficile de joindre Toulouse avec les agglomérations alentour

Lorsqu'on maille les autres pôles urbains à proximité de Toulouse (Montauban, Albi, Saint-Gaudens, Auch, Castelnau-d'Aud, Pamiers...), on n'identifie aucun risque de cannibalisation significatif lié au maillage de Toulouse. Le degré important de centralisation de la région crée même une contrainte supplémentaire : il est difficile de travailler intégralement la région en se limitant aux plus gros pôles urbains. La réflexion sur le maillage peut intégrer la possibilité de points de vente secondaires (moindre dimension), mais seule la zone autour de l'A68, entre Toulouse et Albi révèle un potentiel suffisant pour une implantation entre Saint-Sulpice et Gaillac (plus de 8 millions).

### ► MAILLAGE GLOBAL DE LA RÉGION TOULOUSAINE



## Menuisier certifié Profils Systèmes

# Deux nouveaux partenaires labélisés “Menuisier Certifié”

Le gammiste héraultais a lancé en 2005 le label “Menuisier Certifié Profils Systèmes” en vue de fédérer ses clients et instaurer une dynamique d’échanges. Au rang des conditions d’obtention du label, il faut notamment attester d’une expérience de trois ans minimum dans la fabrication et la pose de menuiserie aluminium, être client de Profils Systèmes à hauteur de 50 % minimum de son chiffre global d’aluminium et s’engager à respecter la Charte Qualité. Celle-ci consacre 10 engagements phares garantissant au client final un capital confiance immédiat, au niveau de l’accueil, du conseil, de la qualité des produits comme de la fabrication et de la pose, des garanties professionnelles, des devis clairs et détaillés, d’un service après-vente optimal, du respect de l’environnement et enfin de la protection du personnel. Quant aux bénéfices pour les labélisés, ils s’avèrent légion, Profils Systèmes mettant à disposition, entre autres, de multiples outils et actions de communication et marketing mutualisés, un référencement sur leur site internet, un concept de showroom unique, des moments privilégiés (commissions produits, séminaires, formations...).

C’est ainsi qu’en 2023, 56 “Menuisiers Certifiés Profils Systèmes” se répartissent sur 90 points de vente. Parmi les derniers adhérents, Fabrice Cazzitti de la société Marie Barrault Aluminium à Portes-lès-Valence (26) et David Plissoneau de l’entreprise Sojag en Guadeloupe témoignent.



### Société Marie Barrault Aluminium – Fabrice Cazzitti

Créée en 1984 en Ardèche sous l’appellation Sofath Alu, cette entreprise familiale a été dirigée pendant plus de 20 ans par Marie Barrault, qui a fini par lui donner son nom, avant de la céder en holding, Fabrice Cazzitti la rachetant à son tour il y a trois ans.

Dès l’avènement de sa société, spécialisée notamment dans les vérandas, Marie Barrault entend privilégier une matière première de qualité en travaillant avec Profils Systèmes. Elle a donc été l’une de ses premières clientes et Fabrice Cazzitti a fait sienne cette fidélité. Au-delà de la qualité reconnue des solutions en aluminium Profils Systèmes, il a choisi d’adhérer au label en 2023 pour bénéficier d’une dynamique en

Les Menuisiers et Fabricants Certifiés Profils Systèmes se sont réunis à Istanbul pour leur 16<sup>e</sup> convention annuelle, en mai dernier.



marketing et communication. Il explique, en effet, que : « plus d'une véranda sur deux dans la région a été conçue par Marie Barrault. C'était une excellente commerciale et tout fonctionnait, à l'époque, par le bouche-à-oreille. Elle travaillait en capitalisant sur sa réputation et sur photos, sachant qu'à chaque véranda posée, elle convenait avec le propriétaire de pouvoir emmener de futurs acheteurs voir et toucher le produit...

Aujourd'hui, cette approche n'est plus possible. Le fait que Profils Systèmes me propose un showroom, un module de démonstration avec, par exemple, un carport intégré à une pergola est un vrai plus !, ajoute-t-il. D'autant que contrairement à beaucoup de concurrents, mon entreprise fabrique près de 80 % de ce que l'on vend. Ce qui nous permet de faire valoir concrètement notre expertise à monter un couissant trois vantaux, des portes et fenêtres, des volets roulants, des pergolas bioclimatiques... M'appuyer sur le réseau des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes me permet également de toujours me positionner avec justesse et pertinence sur un secteur en évolution. En effet, le marché de la véranda s'est transformé, avec un tournant affirmé post covid. Avant, la véranda était envisagée comme un endroit que l'on fleurissait et que la fameuse ménagère de moins de 50 ans s'offrait une fois sa résidence principale intégralement financée. Désormais, la conjoncture économique fait que ce budget est plus souvent alloué pour aider les enfants ou petits-enfants. Par ailleurs, une nouvelle clientèle émerge, plus jeune, plus incisive, qui envisage la véranda comme véritable pièce à vivre pour agrandir l'habitat et va sur Internet pour comparer, faire le tour de tout ce qui existe et établir des devis... Le fait d'être référencé sur le site Profils Systèmes, de bénéficier de campagnes de marketing, d'être formé à conquérir de nouveaux clients, à parler de soi et de son savoir-faire, à occuper le terrain... se révèlent donc de véritables atouts », conclut Fabrice Cazzitti.

### Entreprise Sojag – David Plissonneau

Sojag, spécialisée dans la fabrication de menuiseries aluminium à Baie-Mahault, en Guadeloupe, depuis 1967, est également, à l'origine, une entreprise familiale. Son gérant depuis 2020, David Plissonneau, a enclenché une collaboration étroite avec Profils Systèmes à l'occasion d'un important chantier de rénovation de 200 logements sociaux. Seuls les couissants de Profils Systèmes affichaient la performance AEV (air eau vent) attendue par la maîtrise d'œuvre et ont permis à l'entreprise Sojag de remporter l'appel d'offres. David Plissonneau est également séduit



Les locaux et l'équipe Sojag.

par l'assistance technique proposée par Profils Systèmes via son bureau d'études. Et ce, tant en amont des chantiers, dès lors qu'il s'agit d'apporter une réponse qui n'est pas courante, comme une fois les marchés obtenus. Par exemple, Profils Systèmes peut préconiser des commandes sur-mesure de profilés en quatre mètres de long (au lieu des 6 mètres usuels), générant un taux de perte plus faible et permettant de gagner en compétitivité.

De même, l'implantation en local de Profils Systèmes grâce à sa plateforme logistique et son showroom situés dans le port autonome de Baie Mahault permettent d'optimiser la gestion des stocks, les profilés et accessoires étant immédiatement disponibles, et ce, en deux coloris. Elle dispose depuis 2021 d'un service de pré-usiné. À noter que Profils Systèmes développe des produits spécifiques pour les besoins et les exigences du marché caraïbes dont les gammes froides de couissants, frappes et portes Dzao, la jalousie Trinidad.

Récemment labelisé "Menuisier Certifié Profils Systèmes", David Plissonneau confie que « la visibilité offerte grâce à l'aménagement d'un showroom présente l'avantage de se différencier par rapport à la concurrence. D'autre part, les conventions organisées offrent la possibilité d'échanger avec des confrères sur notre métier, de même que les formations proposées et l'accompagnement mis en place permettent de nous sentir moins isolés à l'échelle de la Guadeloupe. », conclut-il. ■

## Expert Serge Ferrari

# Le réseau met au point une **offre commerciale standardisée** sur ses produits de voiles d'ombrage



**L**e premier groupement de confectionneurs poseurs de toiles techniques propose désormais une offre commerciale standardisée pour les voiles d'ombrage, avec l'ambition d'étendre son périmètre d'activité et son positionnement géographique.

Créé en 1975, le réseau "Expert Serge Ferrari" compte parmi ses membres des sociétés dirigées par la troisième génération d'entrepreneurs. À la fois détentrices d'un savoir-faire traditionnel et utilisant des toiles d'une haute technicité, ces 35 PME, dont 27 en France et les autres en Belgique et en Suisse (soit 365 employés), sont devenues les spécialistes de la conception, de la confection et de l'installation de solutions clé-en-main en membranes composites souples Serge Ferrari.

Le réseau les accompagne dans la poursuite et l'amélioration de leur performance, en les aidant à innover tout en gardant leur savoir-faire artisanal et leur autonomie.

### Soutien et échange : la puissance du réseau

Chacun valorise son expertise dans sa région et son périmètre d'activité, mais la force du réseau est aussi de se grouper pour répondre à certaines demandes. Les ateliers des adhérents totalisent 45 000 m<sup>2</sup> et transforment 3 500 m<sup>2</sup> de toiles techniques par heure au moyen d'équipements conséquents : machines à souder, machines à coudre, tables de découpe et de montage d'accessoires, pose automatique d'œillets, logiciels de modélisation, etc. : une belle capacité d'action !

Le Centre technique des membranes architecturales, bureau d'études exclusif du réseau, accompagne les membres sur chaque projet, depuis la conception

jusque sur le chantier si nécessaire : il crée des supports de modélisation informatique, conçoit des plans de fabrication pour aider à la confection textile et à l'architecture des supports, aide à sélectionner les produits adaptés.

Son rôle est aussi d'animer la commission technique pour proposer de nouvelles applications et de former les membres aux nouveaux logiciels et outils informatiques.

### Une nouvelle offre commune

Les débouchés sont divers et multiples pour les applications de textiles techniques, autant pour les collectivités, les cafés-hôtels-restaurants, l'industrie, les projets d'architectes que pour les particuliers.

De nouveaux marchés se font jour, comme, le cloison-



nement thermique dans l'industrie, qui a décollé en 2022, pour éviter les déperditions de chaleur et générer des économies d'énergie.

Le traitement des zones de chaleur par la protection solaire et de l'acoustique sont aussi des domaines très porteurs ces deux dernières années.

L'envie de développer les possibilités a conduit le réseau à travailler sur une offre commerciale commune pour les voiles d'ombrage.

Éric Isidro, président du réseau depuis septembre 2021, explique : « Il a fallu s'accorder sur les prix, la technique, etc., pour arriver à proposer une offre commerciale standardisée sur nos produits de voiles d'ombrage, ce qui n'a pas été évident à 35. Mais ça y est, elle est prête et avec cette offre, nous comptons démarcher d'autres réseaux professionnels, comme les piscinistes ou les paysagistes, pour qu'ils nous rejoignent et fassent grandir le réseau. De nouveaux adhérents apporteront un regard neuf sur nos métiers et sur les produits. Et avec eux, nous pèserons un peu plus auprès des fournisseurs. »

L'idée est de grandir tout en conservant les valeurs partagées par les adhérents : échanger en bonne intelligence sur tous les aspects de leurs métiers, mettre en commun les savoir-faire et s'entraider pour développer la valeur ajoutée de chacun. Et cultiver une forte proximité avec les clients particuliers, institutionnels ou industriels. ■

## Le Vérandier By Tryba

### Une nouvelle pergola développée pour le réseau

**L**e Verandier By Tryba développe un nouveau produit pergola à lames orientables pour son réseau en 2024. Un produit de haute technicité : platines



de fixation masquées dans les poteaux, lames de grande section, axe de rotation central, et le tout avec les labels Qualicoat et Qualicoat seaside.

C'est aussi le moment pour l'enseigne de mettre en avant ce produit sur son site internet. « Le client devient aussi la priorité : le déploiement du nouveau CRM permet un parcours client plus immersif et en phase avec les attentes des consommateurs », explique-t-on chez Le Verandier By Tryba. ■

## DÉCOUVREZ NOS NOUVELLES Portes d'entrée

Open

8 Nouvelles  
Classiques

6 Nouvelles  
Contemporaines



#### CONCEPTION INNOVANTE

- Dormant universel aluminium
- Cadre ouvrant bimatière Alu/ABS
- Effet bilame maîtrisé, classe 3



#### PLUS DE 600 COMBINAISONS DE PORTES

- Finition avec inserts affleurants
- Jusqu'à 4 couleurs possibles par porte
- Interchangeabilité de l'ouvrant garantie 10 ans



#### UNE SÉCURITÉ ASSURÉE

- Barillet affleurant face extérieure
- Fonctionnement de la serrure garanti 10 ans
- Nombreuses options de serrures



#### GAIN DE TEMPS À LA POSE

- Accessoires montés en usine
- Réglages réalisés en usine

Plus d'informations sur [maporteopen.fr](http://maporteopen.fr)

**FenêtréA**  
FENÊTRES - PORTES - VOILÉS

## Terres de Fenêtre

# Le réseau annonce ses ambitions de développement à l'occasion de sa convention "spéciale 20 ans"

Les 19 et 20 octobre derniers, Terres de Fenêtre a fêté ses 20 ans à l'occasion de sa convention annuelle. Plus de 400 participants ont été accueillis pour ce temps fort incontournable réunissant l'ensemble des partenaires du réseau et leurs collaborateurs venus de toute la France, ainsi que la tête de réseau et certains des fournisseurs. Ce rendez-vous a eu lieu pendant deux jours à Nantes, en Loire-Atlantique, pour symboliser le fort ancrage local du réseau sur ce territoire qui l'a vu naître en 2003.

Après leur arrivée le jeudi 19 octobre dans la matinée, les invités ont été reçus autour d'un déjeuner. Une grande réunion plénière, pour faire le point sur les actualités et nouveautés Terres de Fenêtre, a ensuite animé l'après-midi. À cet effet, les intervenants ont présenté le bilan de l'année 2023 et ont réalisé une rétrospective de l'évolution du réseau ces 20 dernières années. Les multiples projets et ambitions à venir ont également été dévoilés aux partenaires et à leurs collaborateurs. Pour clôturer cette plénière, Terres de Fenêtre a organisé une remise d'Awards pour valoriser les initiatives et bonnes pratiques des partenaires. À ce titre, le prix de la plus belle enseigne, du plus beau showroom ou encore de la meilleure communication digitale ont été remis.

Le jeudi soir, les 20 ans de Terres de Fenêtre, qui se hisse dans le Top 3 des réseaux de menuiseries, ont été célébrés lors d'une soirée festive et dansante au LAB (Little Atlantic Brewery) à Nantes.



Le lendemain, les fournisseurs premium Terres de Fenêtre, fabricants de pergolas, de stores, de portails, de portes de garage ou encore de volets battants ont exposé leurs nouveaux produits en exclusivité pour le réseau. Ce salon, prenant la forme d'un showroom au sein de l'Espace Congrès du Westotel, fut l'opportunité pour les partenaires d'échanger avec leurs fournisseurs sur ces nouveaux équipements. Terres de Fenêtre a aussi présenté ses nouvelles menuiseries PVC et alu.

Pachamama et The Sea Cleaners, les deux associations que soutient Terres de Fenêtre, étaient également sur place pour présenter leurs actions au réseau. En parallèle de ce salon, Terres de Fenêtre a organisé une grande table ronde sur la thématique de la menuiserie de demain. De grandes références du secteur telles que Deceuninck, Saint-Gobain Glassver, Ferco et Sepalumic ont eu l'occasion d'intervenir sur cette thématique. Ce temps d'échange privilégié avec les différents acteurs du monde de la menuiserie a été l'opportunité pour les partenaires et leurs collaborateurs de faire le point sur les tendances actuelles du marché et sur les innovations à venir.

### Rétrospective de l'année 2023

Lors de la plénière, la tête de réseau a eu l'occasion de revenir sur la très dynamique année 2023, notamment rythmée par différents moments importants :

- Le premier semestre 2023 a été marqué par l'organisation d'un grand team building pour fédérer les



Séance plénière du jeudi.

équipes de chaque point de vente. Au total, 250 participants se sont rassemblés autour d'une formation technique et commerciale puis d'une compétition sportive. En effet, les équipes, dont chacune représentait un point de vente Terres de Fenêtre, se sont affrontées lors d'une compétition de karting. Un podium avec une remise de gains a été organisé dans chaque ville et les vainqueurs se sont ensuite affrontés sur le mythique circuit de Nevers Magny-Cours.

- Un nouveau service internalisé Assistance Relation Partenaire (ARP) a été créé pour renforcer la proximité avec les partenaires Terres de Fenêtre. Il répond aux besoins en termes de communication, de ressources humaines, de commerce ou encore de gestion de la performance des partenaires.

- En 2023, 30 nouveaux partenaires ont rejoint le réseau portant désormais à 190 le nombre de points de vente Terres de Fenêtre à travers toute la France. À horizon 2024, le réseau souhaite passer le cap des 250 partenaires.

### Un avenir qui s'écrit grâce à la force du collectif

La convention Terres de Fenêtre n'a pas uniquement été placée sous le signe du bilan. Le réseau a en effet l'ambition de se tourner vers l'avenir et à cet effet, il a pu partager ses directives pour accompagner son développement.

« Pour se projeter dans un avenir serein sur le plan de l'activité de l'ensemble des points de vente, la tête de réseau veut apporter tout le soutien et les outils nécessaires aux partenaires afin qu'ils puissent faire face à la conjoncture et qu'ils poursuivent leur développement avec confiance.



Table ronde "La menuiserie de demain".



Salon des fournisseurs.

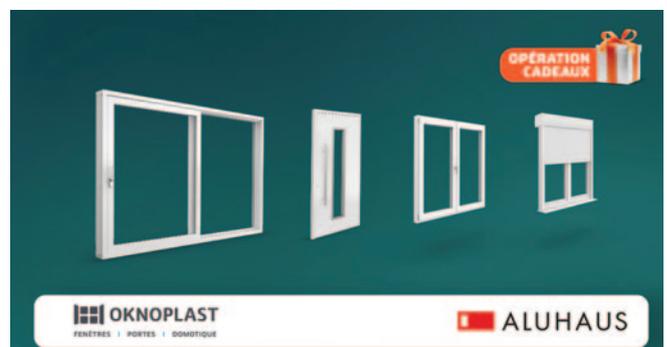
En cultivant la force d'avancer et de trouver des solutions ensemble, le réseau tisse de véritables liens entre ses différentes parties prenantes », explique Terres de Fenêtre qui va renforcer sa présence sur le web, développer les animations commerciales et consolider les formations au quotidien sur les sujets de la communication, des ressources humaines, de la vente ou encore de la pose à travers son campus Terr'Pro. ■

Oknoplast / Aluhaus / WnD

## 324 participations à l'animation commerciale pour le réseau de partenaires Premium

**P**our animer son réseau et booster les ventes sur cette fin d'année, Oknoplast a lancé "L'Opération cadeaux" du 2 octobre au 18 novembre 2023. Mise en place pour toute commande de menuiseries PVC Oknoplast/WnD ou de menuiseries aluminium Aluhaus, cette animation de taille et inédite dans le secteur la menuiserie a permis de récompenser les revendeurs pour leur fidélité. Pour chaque commande de menuiseries PVC Oknoplast/WnD ou de menuiseries aluminium Aluhaus, les clients remportaient un cadeau parmi une sélection spéciale par paliers de commande (ordinateur, cave à vin, montre, enceinte bluetooth...).

Au total plus de 324 partenaires ont participé à "L'Opération Cadeaux" et ont remporté 902 cadeaux offerts par Oknoplast pour cette fin d'année. Les revendeurs avaient la possibilité de faire gagner des cadeaux à leurs équipes ou aux clients particuliers.



Ceux ayant choisi d'offrir les gains à leurs clients particuliers avaient à leur disposition un kit de communication web complet Oknoplast pour faciliter la diffusion de cette offre. Ils ont ainsi pu proposer des opérations commerciales de fin d'année à destination des clients particuliers. ■

## Arcades &amp; Baies

Tour de France des ateliers  
“marketing et communication”

Les ateliers marketing & communication d’Arcades & Baies ont récemment sillonné la France à la rencontre des adhérents, faisant escale à Montauban, Niort, Valence, Bourges et Beauvais. Au cœur de ces sessions, un programme opérationnel, dense et enrichissant a été proposé sur le thème du marketing et de la communication digitale. Au programme de ces sessions, la revue complète des outils de présence management et de gestion des avis mis en place avec succès cette année au sein du réseau. Enfin, le partage des bonnes pratiques en matière de communication sur les réseaux sociaux a enrichi ces échanges à la fois conviviaux et constructifs.

« Ces ateliers, résolument tournés vers l’action et la participation active, ont permis à tous les participants de se remobiliser pleinement autour de ces outils indispensables. Ils ont constitué une véritable opportunité pour chacun de renforcer ses compétences et son implication dans le domaine du marketing et de la communication », explique-t-on chez Arcades & Baies. ■



## Roger Autaa

Le réseau conclut un contrat de collaboration commerciale avec **Griesser**

Après de longues négociations avec la société Griesser, dont les usines, rappelons-le, se situent en Autriche, France et Suisse (siège), le réseau Roger Autaa devient le premier réseau en France à conclure un contrat de collaboration commerciale avec cette société.

« Nous sommes convaincus que leurs produits, et en particulier les brise-soleil, correspondent parfaitement aux nécessités liées aux changements climatiques et apporteront à nos concessionnaires un plus pour l’isolation dans le neuf et surtout la rénovation », explique Roger Autaa. ■



De gauche à droite : Adriano La Pietra, directeur Europe Griesser ; Didier Delgado, directeur France Griesser ; Walter Strassle, président du directoire Griesser ; Roger Autaa ; Urs Neuhauser, directeur Griesser.



## Cybel Extension

# La dynamique du réseau mise en avant à l'occasion de la convention annuelle

**D**u 3 au 5 octobre, Cybel Extension a organisé sa sixième convention annuelle avec l'ensemble de ses franchisés indépendants et le staff du siège. Au total, 38 personnes se sont réunies à Paris pour échanger sur l'activité du réseau, sur les projets à venir et sur l'affirmation du positionnement de l'entreprise. La direction a également organisé plusieurs temps de convivialité pour profiter, tous ensemble, du plaisir de se retrouver.

### L'enseigne ambitionne 30 à 35 agences franchisées d'ici fin 2025

À l'occasion de la plénière, la direction de Cybel Extension a fait un point sur l'activité chiffrée de l'entreprise. En l'espace d'une année, entre octobre 2022 et octobre 2023, les agences du réseau ont concrétisé près de 200 projets d'agrandissement de maisons.

Si le nombre de projets réalisés est stable par rapport à l'année dernière, le budget qui leur est alloué par les particuliers est quant à lui en augmentation de 7 % sur cette même période. En effet, lors des 12 derniers mois, l'enveloppe moyenne pour un agrandissement de maison s'élevait à 78 000 euros et 32 % des projets signés valaient même plus de 78 000 euros. « L'augmentation du panier moyen de nos projets est un indicateur rassurant pour notre activité au regard du contexte complexe pour le secteur de la construction. La demande est bel et bien présente auprès de nos agences Cybel Extension avec une répartition des projets très équilibrée entre chacune d'elles », explique Didier Fontaine, président du réseau.

L'entreprise a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 13,5 millions d'euros et envisage un résultat similaire en 2023-2024 : « Nous restons prudents sur l'évolution de notre secteur d'activité même si le marché du gain de surface se porte bien. Notre grande expertise et notre accompagnement si spécifique saura faire la différence pour rassurer nos clients sur la prise en charge de leurs projets », ajoute Vincent Noël, directeur général de Cybel Extension.

En pleine croissance, le réseau regroupe 20 agences indépendantes réparties sur tout le territoire français. L'enseigne ambitionne 30 à 35 agences franchisées d'ici fin 2025 et, au 1<sup>er</sup> trimestre 2024, deux nouvelles franchises Cybel Extension ouvriront : l'une à Nantes, l'autre à Royan.

### Nouveaux positionnement et image de marque

La convention annuelle était aussi l'occasion de présenter le nouveau cap pris par l'entreprise en termes de positionnement et d'image de marque. « Nous avons présenté les évolutions de la communication qui prendront effet à partir de début 2024, évoque Cécile Genest, directrice associée en charge du marketing et du développement. Nous capitalisons sur la notion d'agrandissement avec une affirmation à travers un slogan qui se retrouvera sur l'ensemble de nos supports "Agrandissez-vous !". Ce dernier peut se lire de différentes façons : il s'agit en effet de nous reconnecter aux fondamentaux de notre métier, basé sur l'expertise de l'agrandissement de maison, avec un accompagnement de A à Z et sur-mesure. Il s'agit aussi de s'agrandir humainement, au sein de sa famille. Adapter son lieu de vie par la création d'une pièce supplémentaire, c'est aussi réinvestir son chez-soi, répondre à un besoin pour le bien-être de toute la famille », ajoute Cécile Genest.

### Préparer le déploiement de la réalité virtuelle

L'équipe Cybel Extension a également présenté, à l'ensemble des franchisés présents, le projet de déploiement de la réalité virtuelle en 2024. Équipées de casques de réalité virtuelle, les agences pourront permettre à leurs clients de se projeter dans leur future extension de maison. Le bureau d'études intégré de Cybel travaille depuis de nombreux mois au lancement de cette nouveauté. Après avoir intégré plusieurs modélisations de projets et testé la mise en pratique de l'outil, les équipes sont satisfaites d'arriver à un résultat abouti qui permet d'appréhender réellement son nouvel espace de vie. ■





Enseigne Expert Conseil FenêtréA ATR Technology (41)

## Expert Conseil FenêtréA

# Huit nouveaux partenaires ont rejoint le réseau depuis juillet



Frédéric Bourlon.

**E**xpert Conseil FenêtréA poursuit son développement en phase avec ses objectifs. Depuis le mois de juillet, huit nouveaux partenaires sont venus rejoindre le réseau : ATR technology (Loir-et-Cher), Chesnel Batiment (Calvados), Barrau et Fils (Haute-Garonne), SAS Jussy (Yonne), Mille Creations (Vosges), JM Design Concept (Manche), D2B Rénovation (Var) et Les Portes des Albères (Pyrénées-Orientales).

Avec Alexandre Triou, responsable du développement du réseau Expert Conseil FenêtréA, ces nouvelles entités ont décidé de rejoindre le réseau pour accéder à de nombreux avantages comme la mise en place d'opérations commerciales et d'un plan de communication à l'année, des conditions d'achat améliorées grâce à la puissance du réseau, une indépendance préservée...



Alexandre Triou.

« Toute l'équipe du réseau Expert Conseil FenêtréA est fière d'avoir dépassé le nombre de 100 installateurs sur toute la France dans cette seconde partie de l'année 2023. C'était notre objectif et nous l'avons atteint », témoigne Frédéric Bourlon, directeur commercial et marketing Expert Conseil FenêtréA.

## Une commission technique à Paris

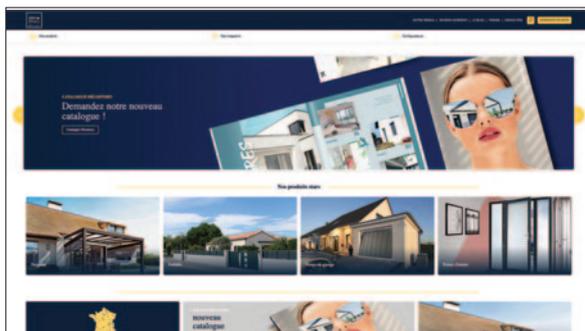
Mi-novembre, le réseau Expert Conseil FenêtréA a organisé une réunion technique à Paris, avec plusieurs adhérents du réseau. L'objectif de cette commission est d'étoffer la carte des partenaires/fournisseurs référencés au sein du réseau.

« Nos installateurs professionnels présents ont enrichi cette réunion avec leur vision technique et terrain du métier. Leur contribution est cruciale et nous les remercions. », explique Alexandre Triou. ■

## Décostory

# Les adhérents ont participé au nouveau site du réseau

**L**e réseau d'indépendants spécialisé dans la protection solaire et la fermeture, Décostory, lance son nouveau site web : [www.decostory.fr](http://www.decostory.fr). Réalisé en collaboration avec les adhérents afin de répondre à leurs attentes, il présente l'ensemble des produits vendus et installés ainsi que les services proposés par les membres du réseau. Efficace et convivial, il s'appuie sur la dynamique d'une navigation plus intuitive, limpide et rapide. L'interface épurée offre un accès direct à l'ensemble des produits répartis par univers : la protection solaire, la fermeture, l'aménagement extérieur et la maison connectée, permettant à l'internaute de se diriger plus facilement et d'optimiser son temps de recherche pour retrouver l'ensemble des produits. Outil d'aide à la vente, il permettra aux membres du réseau de renforcer leur visibilité et dynamiser leur force de vente. Il est complété par un "espace Pro" accessible uniquement aux adhérents.



## Nouveau catalogue "Créateur d'inspirations"

« Il vient compléter parallèlement, le grand événement de ce trimestre : la sortie de notre nouveau catalogue "Créateur d'inspirations", explique Pascale Lentz, responsable réseau. Entre magazine et brochure, il allie l'esthétisme et la modernité, puisqu'il est agrémenté au fil de la lecture de QR code, permettant l'accès directement aux pages des produits sur notre nouveau site internet. L'ensemble des fournisseurs référencés du réseau sont représentés au travers de leurs visuels mettant en avant l'ensemble des nouveautés. Nos adhérents étaient nombreux à attendre cette nouvelle version, essentielle à l'évolution de leur notoriété, le catalogue dynamisera les ventes en leur permettant de présenter un large panel de nouveaux produits », conclut Pascale Lentz. ■



## César Saint-Ouen à la tête de la société Terrasse et Jardin de Paris

Concept Alu annonce l'arrivée d'un nouveau concessionnaire à Paris dans le 16<sup>e</sup> arrondissement : la société Terrasse et Jardin de Paris. Ce nouveau partenariat marque le premier point de vente parisien de l'entreprise vendéenne et renforce son maillage territorial en Île-de-France.

L'entreprise parisienne est spécialisée dans l'aménagement extérieur depuis bientôt dix ans. Composée d'une équipe d'architectes paysagistes et de designers d'espaces extérieurs, elle accompagne les clients dans la conception et l'aménagement de leurs extérieurs. Les clients de Terrasse et Jardin de Paris peuvent désormais bénéficier de carports, de vérandas et de pergolas bioclimatiques.

« Notre partenariat avec Concept Alu fait sens à plusieurs niveaux pour nous. Notre premier objectif était de répondre à une forte demande de nos clients qui cherchent des solutions d'extensions françaises et de qualité. Notre second objectif était de trouver une entreprise en accord avec leurs attentes et nos exigences. Avec Concept Alu, nous avons à la fois opté pour la qualité française et pour un ADN commun, porté sur le partage, la créativité, l'excellence et l'écoute, explique César Saint-Ouen. Intégrer le réseau Concept Alu nous permet d'étendre notre offre et de renforcer notre positionnement en tant qu'architectes paysagistes. Cela va nous permettre de grandir et de développer notre expertise : l'accompagnement dont nous bénéficions de la part du réseau est très important pour la formation des équipes et nous permet de garder le cap sur nos objectifs et d'atteindre l'excellence », poursuit César Saint-Ouen.

« Commerciaux, poseurs, fonctions supports : tous les collaborateurs de l'entreprise sont épaulés par les équipes Concept Alu qui placent l'accompagnement et la formation de ses concessionnaires au centre de sa stratégie de développement », ajoute-t-il.

Terrasse et Jardin de Paris propose une large gamme de produits et de services, allant de la végétalisation d'un espace à la décoration, tout en passant par l'aménagement.

« Les produits d'extensions Concept Alu sont un point d'entrée important pour attirer la clientèle et pour fournir des services complémentaires. C'est sur ce modèle que nous travaillons et nous sommes convaincus que Concept Alu va nous permettre de nous développer », conclut César Saint-Ouen.

## Concept Alu

# Trois concessionnaires rejoignent le réseau

## Arnaud Jouve pour la société Jouve Espace Vérandas en Isère

Concept Alu annonce l'arrivée de ce nouveau concessionnaire à Morestel (38), avec la société Jouve Espace Vérandas. L'entreprise iséroise est spécialisée dans la véranda en aluminium depuis plus de 50 ans. Forte de son expérience, elle accompagne ses clients dans leurs projets d'aménagements et d'extensions. Les clients de Jouve Espace Vérandas peuvent désormais profiter de toute l'offre Concept Alu qui a intégré le catalogue de l'entreprise il y a peu.

« Avec Concept Alu nous partageons cet ADN commun d'entreprise familiale et nous disposons d'expertise et de savoir-faire très complémentaires. J'ai tout de suite compris que devenir concessionnaire Concept Alu c'était une vraie

opportunité pour développer notre activité. Chez Jouve Espace Vérandas nous sommes dans une démarche d'amélioration continue, toujours à la recherche d'innovations pour faire évoluer notre offre et notre concept », explique Arnaud Jouve. Intégrer un réseau c'est devenir plus forts ensemble et avancer plus vite. En devenant concessionnaire Concept Alu nous profitons des outils, des process et d'un accompagnement au plus proche de nos besoins, pour tous les métiers de l'entreprise, poursuit-il. C'est ce qui a permis à l'intégralité de l'équipe de s'approprier l'offre Concept Alu très rapidement. Commerciaux, poseurs, fonctions supports : tous les collaborateurs de l'entreprise sont épaulés par les équipes Concept Alu qui placent l'accompagnement et la formation de ses concessionnaires au centre de sa stratégie de développement », ajoute Arnaud Jouve.



Arnaud Jouve et Yoann Arrivé.

## Un nouveau showroom au premier trimestre 2024

Un nouveau showroom permettant de présenter entre 10 et 12 modèles dont quatre produits Concept Alu sera ouvert sur le premier trimestre 2024. « Ce nouvel espace nous permettra de présenter au moins une véranda, une pergola et une Extanxia Concept Alu, et peut-être même à terme un abri de piscine. C'est important de pouvoir montrer à nos clients la qualité Concept Alu et cela les aide à se projeter », conclut Arnaud Jouve.

## Thierry Jolivet à la tête de la société Jolivet Menuiseries Aluminium

Le réseau compte un nouveau concessionnaire en Haute-Savoie, avec la société Jolivet Menuiseries Aluminium. L'entreprise haut-savoyarde propose depuis trois générations fenêtres, vérandas, pergolas ou menuiseries en aluminium. Forte de son expérience, elle accompagne ses clients dans leurs projets d'aménagements et d'extensions. Des clients qui peuvent désormais profiter de toute l'offre Concept Alu, intégrée au catalogue de l'entreprise il y a peu.

« Concept Alu est un acteur reconnu sur le marché de l'extension de l'habitat, leurs produits premium, de grande qualité et made in France correspondent parfaitement à nos clients et me permettent de compléter mon offre existante. Nous partageons cet ADN commun d'entreprise familiale et je suis aussi que nous avons la même exigence de qualité et d'excellence pour nos clients. C'était très important pour moi d'initier un partenariat basé sur ces valeurs communes », explique Thierry Jolivet. Compte tenu de notre localisation, nous conduisons des projets principalement en montagne et les innovations techniques intégrées dans les produits Concept Alu peuvent faire la différence. Rejoindre le réseau Concept Alu nous permet d'enrichir notre offre et d'élargir le champ des possibles pour nos clients avec, à la clé, des solutions toujours plus personnalisées », conclut Thierry Jolivet.



## Pro Concept Habitat

# Réunion de présentation du réseau à Bordeaux

**P**ro Concept Habitat (PCH) a réuni ses adhérents les 25 et 26 octobre derniers au château Gassies à Latresne (33). Au programme : une présentation de PCH qui est revenu sur la croissance du groupement, les nouveautés du réseau et les nouveaux services disponibles. Cette réunion a été suivie de la présentation et des échanges avec les nouveaux partenaires du réseau : Parclo'z, Cetih Formation, Revel'Home, My Binôme et Emile's. Cette première journée s'est conclue par un dîner-spectacle organisé autour d'un cabaret musical. Le second volet de ces rencontres, le lendemain, a consisté essentiellement en un job dating, salon professionnel PCH suivi d'un cocktail où fournisseurs et adhérents se sont rencontrés et ont affiné leurs relations dans un lieu chic et convivial.

## Deux adhérents rejoignent le réseau

PCH est désormais présent en Vendée (85) avec l'arrivée de la société AT Prestiges. Avec sept ans d'expérience dans le commerce de la menuiserie, fermeture et protection solaire, Aurélien Terrien a décidé de créer AT Prestiges "L'excellence pour tous" en octobre 2022. Après une première année d'activité dépassant largement les objectifs fixés, AT Prestiges a fait le choix d'accompagner son développement avec PCH, le réseau des fenêtriers, souhaitant conserver leurs identités tout en bénéficiant d'un service d'accompagnement. L'entreprise qui doit faire face au développement de sa structure, (déjà plus de six personnes dans ses effectifs) déménagera dans ses nouveaux locaux en janvier 2024.



Gaultier Crosson (à gauche) et Tony Fernandez, les deux fondateurs de PCH, présentent le nouveau catalogue du réseau.



Le réseau annonce également l'arrivée de AMC Menuiserie, acteur historique dans les Deux-Sèvres et plus précisément à Bressuire (79). Après plus de 20 ans au service de plusieurs industriels de la menuiserie, Thierry Marollaud a décidé de donner un nouveau sens à sa vie professionnelle en se lançant dans l'entrepreneuriat avec le rachat de AMC Menuiserie en août 2021. Après avoir stabilisé le rachat de cette entreprise, c'est tout naturellement que le nouveau gérant a souhaité accélérer son développement. Soucieux d'offrir une expérience client à la hauteur de ses attentes, AMC Menuiserie déménage dans ses nouveaux locaux en janvier 2023, doté d'un showroom de plus de 150 m<sup>2</sup>. À la suite de quoi, la réflexion de s'adosser à un réseau de fenêtriers permettant de gagner en compétitivité, de profiter





d'une offre de service et de formation ou bien d'outils de communication et marketing a naturellement fait son chemin. Après avoir regardé les solutions présentes sur le marché de la menuiserie et de la fermeture, c'est donc avec PCH que AMC Menuiserie a décidé de continuer à écrire son histoire.



Notons que Pro Concept Habitat ambitionne 75 adhérents sur le plan national.

### Lancement d'un catalogue personnalisé et personnalisable pour le réseau

Après quelques mois de préparation, le réseau vient de dévoiler son nouveau catalogue dédié à ses adhérents. Il offre la possibilité pour l'adhérent PCH de mettre son logo, son adresse, son texte de présentation, ses couleurs et ses coordonnées. Pro Concept Habitat permet également à ses adhérents de personnaliser leurs propres fournisseurs et les pages présentes dans le catalogue aux couleurs de l'adhérent. Il est disponible en versions papier et numérique via un logiciel 3D permettant une expérience digitale. ■

## KE Store

### Cap sur Venise pour le "KE Store members meeting 2023"

La convention KE Store, qui s'est récemment tenue à Venise, a réuni plus de cent participants. Deux jours rythmés par des interventions sur la stratégie, par une découverte du site de production de la maison mère BAT et par des moments de convivialité au cœur d'une des cités les plus magiques de l'Italie.

La convention s'est ouverte sur les interventions des dirigeants de l'entreprise, pour mettre en lumière une stratégie commerciale orientée vers la satisfaction client.

Les principaux thèmes abordés au cours de cette journée de conférence :

- l'importance stratégique des KE Store : la convention a mis en évidence le rôle central des KE Store dans la stratégie de l'entreprise. Les KE Store représentent des points de contact privilégiés et hyper-spécialisés pour garantir une meilleure expérience client,
- les actions marketing et commerciales innovantes : l'entreprise a présenté des initiatives novatrices en marketing et commerciales, qui permettent de répondre efficacement aux évolutions du marché et d'offrir des solutions sur-mesure aux clients,
- des acteurs clés en Europe : la convention a enfin mis en avant la dimension européenne des KE Store,



gage de proximité, d'agilité et de succès de l'entreprise. En deuxième partie de convention, une visite de l'usine BAT était organisée, offrant aux participants une meilleure compréhension du processus de fabrication. Pour rappel, KE fait partie du groupe BAT qui, depuis plus de 30 ans, est spécialisé dans la production de composants et de systèmes de protection solaire. Au terme de cette journée, l'ensemble des équipes était convié à une visite de la mythique Fondation Querini Stampalia suivie d'un dîner de gala, typiquement vénitien, organisé à l'hôtel Monaco & Grand Canal situé à deux pas de la place Saint-Marc. ■

## Un Chouette Menuisier

# Le réseau ambitionne d'étendre significativement son **maillage** d'ici fin 2024

**D**epuis sa création en 2014, l'enseigne Un Chouette Menuisier a fait son chemin avec aujourd'hui une cinquantaine de points de vente affiliés. Depuis le début du mois de novembre dernier, ce sont ainsi deux nouveaux partenaires, situés dans l'Isère (38) et dans la Nièvre (58), qui ont rejoint l'enseigne.

### Recrutement de cinq nouveaux technico-commerciaux

Le groupe Delplast, industriel auquel est rattaché Un Chouette Menuisier, mène actuellement une campagne de recrutement importante, notamment pour renforcer son équipe commerciale. Avec le souhait de recruter cinq nouveaux technico-commerciaux sur l'ensemble du territoire, l'ambition d'étendre significativement le maillage du réseau d'ici la fin de l'année 2024 est clairement assumée !

Régis Delahaye, fondateur et dirigeant du groupe Delplast, annonce par ailleurs « une année 2024 pleine de projets et de surprises ». En effet, la société manchoise, considérée « à fort potentiel de croissance » par l'État, a été sélectionnée parmi plus de 145 000 PME à travers la France pour faire partie des lauréats du programme ETIncelles. Lancé par Emmanuel Macron le 21 novembre dernier, ce dispositif offre un accompagnement individualisé de l'État pour les 50 PME françaises repérées pour leur dynamisme. « C'est donc avec beaucoup de fierté et d'enthousiasme que l'entreprise appréhende les prochains mois », souligne Régis Delahaye.

### Les 30 ans de Delplast et les 10 ans de Un Chouette Menuisier



L'année 2024 sera d'autant plus particulière que Delplast fêtera ses 30 ans alors que son réseau fêtera ses dix années d'existence ! Le programme n'a pas encore été dévoilé, mais 2024 s'annonce sans nul doute particulièrement riche pour Delplast et ses partenaires Un Chouette Menuisier ! ■



Régis Delahaye sur le perron de l'Élysée, le 21 novembre 2023.



Diplôme ETIncelles remis à Delplast.

## Repar'Stores

## Le réseau s'ouvre aux portes de garage sectionnelles

**R**epar'Stores renforce son engagement et son positionnement autour du “réparer plutôt que remplacer” en élargissant son offre d'expertise à la réparation des portes de garage sectionnelles. Fort de son expérience et de sa réputation bien établie sur le territoire français, l'enseigne élargit donc son offre de services en incluant la réparation des portes de garages sectionnelles, offrant ainsi à ses clients une solution complète pour répondre à l'ensemble de leurs besoins en matière de fermeture de l'habitat.

« Par cette évolution, Repar'stores consolide son statut d'acteur engagé, incarnant pleinement son mantra quotidien : “réparer plutôt que changer”. »

### Les franchisés de l'enseigne sont de plus en plus sollicités pour réparer d'autres fermetures de l'habitat

Repar'stores, présent sur le terrain et maillant le territoire français depuis bientôt 15 ans – création en 2009 – a su créer une relation de confiance avec ses clients, et surtout, se positionner comme expert de la réparation dans son domaine d'activité finalement très peu, voire pas, occupé par les fabricants de stores et de volets roulants. Et depuis quelques années, les franchisés de l'enseigne sont de plus en plus sollicités pour réparer d'autres fermetures de l'habitat : notamment les portes de garages.

C'est pour répondre à cette réelle demande, que le réseau a décidé d'accompagner ses franchisés dans la réparation des portes de garage sectionnelles, en formant l'ensemble des collaborateurs du groupe au sein du centre de formation au siège à Montpellier, et en lançant officiellement cette nouvelle offre.

Guillaume Varobieff, directeur général de l'enseigne, explique : « La réparation de portes de garage sectionnelles est une activité complémentaire à notre cœur d'activité, tout bonnement pour rendre service à nos clients qui rencontrent des difficultés sans solutions jusqu'à ce jour sur le marché ».

L'avantage indéniable du réseau, c'est qu'à travers ses 290 franchisés, l'offre sera rapidement déclinée dans toutes les régions de France. ■



### Les objectifs que Repar'Stores s'est fixés pour 2023

En début d'année, Guillaume Varobieff avait annoncé les grands enjeux 2023 pour l'enseigne, en dévoilant sa volonté de lancer cette nouvelle activité.

#### Rappel des objectifs 2023

- Chiffre d'affaires : 89 millions d'euros de chiffre d'affaires pour les franchisés et 49 pour la tête du réseau.
- Développement : 20 ouvertures d'agences et 40 nouvelles embauches sur ce poste prévues en 2023 + travailler l'employabilité en définissant le métier de “technicien salarié”.
- Positionnement : Consolider sa place de leader sur le marché français et pérenniser l'entreprise + garantir la cohérence de marque en France et à l'international.
- Diversification d'activité : Lancement d'une nouvelle activité portes de garage.
- Implantation à l'international : Une nouvelle implantation dans un pays limitrophe à la France : l'Espagne.

Gustave Rideau

## Le cabinet “Maison du Client” enquête sur la satisfaction client du réseau

**T**rès engageants, les projets habitat se déploient aujourd’hui sur du moyen à long terme et nécessitent un suivi et un accompagnement personnalisé du client. De la signature à la livraison finale du projet, il peut se passer jusqu’à neuf mois. Pour s’assurer que le suivi, tant administratif que commercial, soit parfaitement exécuté par les équipes de Gustave Rideau, le groupe a fait appel au cabinet Maison du Client pour s’équiper d’une solution d’écoute capable de capter et d’analyser ce que les clients expriment véritablement.

Maison du Client, spécialisé en stratégie client, s’est appuyé sur le module “Enquêtes de satisfaction client” d’Eloquent, éditeur SaaS Relation Client, avec qui elle travaille en étroite collaboration. Le dispositif Eloquent est conçu pour écouter ses clients, exploiter leurs avis et ensuite mettre en place des actions dédiées.

### Sept ans de partenariat avec Maison du client et la solution Eloquent

C’est en 2016 que Maison du Client a proposé le module Voix du Client d’Eloquent pour répondre à ces problématiques. Grâce à ce module qui regroupe enquête, baromètre, suivi en temps réel et analyse sémantique des verbatim clients, Gustave Rideau recueille les commentaires de ses clients et identifie plus précisément le niveau de satisfaction de chacun d’entre eux.

Le dispositif est réalisé en deux temps pour chaque projet client :

1- Enquête lancée deux mois après la signature du projet pour évaluer la qualité de la relation commerciale entre les équipes du groupe et le client (process bien maîtrisé, informations correctement communiquées, etc.)

2- Enquête lancée deux mois après la réalisation du projet pour recueillir les avis des clients sur l’ensemble du déploiement (sentiment sur la durée et le déroulé du chantier, niveau de suivi client, satisfaction quant à l’installation finalisée, recommandation éventuelle, etc.)

Ces deux enquêtes mettent l’accent sur trois éléments fondamentaux pour la relation client : la satisfaction générale, l’expérience client à toutes les étapes du parcours et les nouveaux besoins clients exprimés.

Durant ces sept ans de partenariat avec Maison du client et la solution Eloquent, les enquêtes se sont affinées prenant en compte les nouveaux produits,



la mise en place de personnel, pour être le plus réactif possible et mener des actions correctrices dans le but d’améliorer la performance de la relation client, essentielle à la fidélisation et au bon développement du groupe.

« On se fixe des objectifs d’excellence, mais il est souvent compliqué pour nous de nous positionner sur les chiffres clés de la relation client sur notre marché, explique Aline Audor, responsable marketing & communication chez Gustave Rideau. Grâce aux outils d’Eloquent, Maison du Client nous permet d’analyser les chiffres et d’avoir un accompagnement sur-mesure avec une traduction de l’analyse, ce qui nous donne des indicateurs précis et utiles pour engager des actions d’amélioration continue », poursuit Aline Audor.

### Un taux de satisfaction de 93 %

Sur près de 8 000 enquêtes envoyées en 2022 (en post-signature et en post-livraison), Gustave Rideau, avec l’aide de Maison du Client, a passé en revue près de 3 500 retours clients. Avec un taux de retour estimé entre 40 et 50 % selon les enquêtes (en moyenne, dans le secteur de la maison, le taux de retour est de 15 %) et après une analyse des avis, Gustave Rideau affiche un taux de satisfaction de 93 % et un NPS de 60.

De manière générale, les clients de Gustave Rideau déclarent apprécier la réactivité, la qualité d’écoute, la clarté et la pédagogie exprimées par la marque, les compétences des commerciaux et la qualité des produits.

« Le dispositif d’enquêtes de satisfaction d’Eloquent proposé par Maison du Client, c’est l’opportunité pour le client de s’exprimer sur l’expérience vécue avec Gustave Rideau, et pour nous, l’opportunité de recueillir les “pépins” et les “pépites” (Amarc) pour



nous aider à nous améliorer en permanence. Notre objectif est de monitorer les éventuels trous dans la raquette afin d'analyser ce qu'attendent vraiment nos clients et déployer des actions correctrices pour augmenter la satisfaction client et in fine proposer une expérience optimale et adaptée à chacun », souligne Quentin Marechal, responsable des services clients Gustave Rideau.

« Nous avons choisi de proposer ce dispositif à Gustave Rideau car les enquêtes de satisfaction d'Eloquent sont particulièrement performantes et permettent ensuite une analyse fine des réponses grâce à d'excellents indicateurs, explique Elsa Le Hiress de Maison du Client. L'outil nous aide à remonter les satisfactions et les insatisfactions, et nous permet d'identifier les pistes d'actions, d'analyser et de mener un travail d'accompagnement essentiel pour toute entreprise ».

« Nous sommes fiers d'accompagner Gustave Rideau à travers notre partenaire majeur Maison du Client, sur cet enjeu essentiel qu'est l'écoute et l'analyse des attentes de ses clients » déclare Laurent Duc, président de Eloquent. « Avec notre solution Voix du Client, nous agissons comme des facilitateurs auprès de Gustave Rideau pour inscrire durablement l'expérience client au cœur de son business, de sa culture et de ses processus opérationnels ». ■

Caséo

## L'enseigne a anticipé la REP

**B**ien avant l'entrée en vigueur de la REP (Responsabilité Élargie du Producteur), de nombreux adhérents de Caséo avaient décidé de s'engager dans la collecte des châssis usagés remplacés chez les clients.

En nouant des partenariats avec des sociétés qui recyclent les châssis, ce sont aujourd'hui 50 magasins de l'enseigne qui ont mis en œuvre, pour certains depuis plus d'un an, la collecte et le stockage des anciennes fenêtres déposées chez les clients.

### Les volumes collectés et recyclés atteignent 300 tonnes en un peu plus d'un an

Ces ouvrants fin de vie, plutôt que d'être mis en DIB pour finir enfouis, sont confiés à des opérateurs qui les collectent, les démantèlent, en revalorisent les matériaux, de sorte que la plupart soient réintégrés dans de nouveaux produits de menuiserie, de manière circulaire.

« Le déploiement de cet engagement fort du réseau se poursuivra au fil des solutions de recyclage existantes sur le territoire national avec l'objectif de parvenir à court terme à collecter et revaloriser 100 % des châssis usagés », explique Guillaume Vandeville, développeur du réseau Caséo. ■



## Club AMCC

## Immersion irlandaise à Dublin pour la 6<sup>e</sup> convention du Club

**D**u 21 au 24 septembre derniers, les membres du Club AMCC étaient conviés à la 6<sup>e</sup> convention du Club qui se déroulait cette année à Dublin en Irlande. Chaque rendez-vous est l'occasion de faire un point sur l'avancée des projets d'un point de vue commerce, marketing, technique et produits, mais aussi de présenter aux partenaires Clubistes les nouveaux outils à leur disposition pour faciliter leur quotidien et les accompagner dans leur développement. Retour sur les temps forts de ces quatre journées sur l'«île d'Émeraude» placées sous le signe du travail et de la convivialité.

### Deux jours pour échanger et booster son activité

Animée par les équipes d'AMCC, la réunion de travail du jeudi 21 septembre fut riche en informations et en annonces. Après un passage en revue du contexte économique et un point d'étape du challenge commercial 2023 qui récompensera les trois meilleurs clubistes dans chacune des catégories définies (point de vente, taux de vente gamme Exclusive, progression annuelle), figuraient parmi les thématiques abordées :

- présentation des plateformes d'e-learning qui devraient être lancées courant novembre 2023 à destination des clubistes et de leur force de vente avec pour objectif de déployer un panel d'outils qu'ils pourront utiliser en fonction de leurs besoins et de leur degré de maturité (formations sur les gammes de portes et fenêtres, outils digitaux, ressources humaines, la menuiserie de A à Z),
- focus sur l'outil de financement et annonce du partenariat avec un prestataire pour les épauler dans la gestion des aides financières telles que MaPrime-Rénov',
- état d'avancement du projet de réalité augmentée destiné à aider les particuliers à découvrir les menuiseries AMCC et à les configurer de manière ludique pour mieux se projeter. Celui-ci devrait être d'ores et déjà disponible en fin d'année avec, dans un premier temps, les gammes de fenêtres aluminium et PVC,
- point sur l'accompagnement digital mis en place par AMCC comme la refonte des pages web des clubistes afin de créer du trafic sur leur site et générer des leads mais aussi la création de supports de communication et de tutoriels leur délivrant des conseils pour mieux gérer leur présence sur le web.



### Dix nouveaux adhérents

Autre annonce importante, cette année le réseau a eu le plaisir d'accueillir 10 nouveaux adhérents. Cette forte dynamique devrait se poursuivre avec la signature prochaine du 40<sup>e</sup> Clubiste. Objectif 2024 : recruter 15 partenaires afin de mailler tout le territoire national et « communiquer toujours plus et toujours mieux car enrichir le Club c'est le faire progresser » !

### Une formation unique au service de la réussite des Clubistes

Point d'orgue de la convention, l'intervention le 2<sup>e</sup> jour du charismatique Armin Leinen, ex-gérant de Coplanning, société spécialisée dans la pose de menuiseries parmi les plus prospères du Luxembourg avec près de 100 employés. Récompensé à plusieurs reprises pour la qualité de son management au service de la satisfaction des clients et de ses collaborateurs, il est depuis 15 ans conférencier, formateur et coach et dévoile aux entreprises les clés de son succès.

Ainsi, les participants de la convention ont pu découvrir ses nombreuses idées pratiques, adaptées à chaque taille d'entreprise, et ses recettes de réussite



Intervention d'Armin Leinen.



basées sur son expérience dans la menuiserie. De quoi permettre à chacun de les mettre en application à leur échelle de façon concrète et durable pour accélérer leur business !

Face à l'enthousiasme des clubistes lors de cette formation, une session de rattrapage sera organisée en janvier 2024 à Paris pour ceux n'ayant pu assister à la convention.

### Des nouveautés exclusives, fruits de la co-construction de l'offre produits avec les Clubistes

Cette 6<sup>e</sup> convention du Club a également été l'occasion de revenir sur l'aboutissement des projets présentés en 2022 que les adhérents ont pu découvrir de visu, avec notamment :

- la nouvelle gamme de fenêtres PVC Solidéa, pour laquelle AMCC a mis à contribution ses Clubistes afin d'élargir la palette des couleurs standards. Lancée officiellement en octobre, Solidéa allie performances thermiques élevées, fiabilité et esthétique raffinée avec sa finition exclusive Spectral au rendu ultramat et au toucher velours,
- la porte d'entrée aluminium Full Black de la ligne Prestige dans sa version finalisée pour validation. Avec ses panneaux texturés, ses inserts en aluminium, son vitrage laqué et ses quincailleries, tous intégralement en noir, elle a reçu un très bon accueil de la part des clubistes. Elle devrait être lancée officiellement courant 2024.

### Cohésion et esprit d'équipe étaient au rendez-vous

Ce séjour qui a réuni clubistes et membres de l'équipe AMCC était bien sûr également ponctué d'activités touristiques immanquables à Dublin ! Au programme : tour panoramique de la ville en bus,

visite du Guinness Storehouse et de la distillerie de whisky Old Jameson, promenade sur les falaises de la péninsule de Howth et dans son petit village de pêcheurs, spectacle de musique et danse irlandaise traditionnels ou encore la tournée des fameux pubs irlandais pendant laquelle les amateurs de rugby n'ont pas été oubliés alors que la Coupe du Monde battait son plein.

Autre moment mémorable de cette convention, les Clubistes ont pu assister à une course de lévriers au Shelbourne Park Greyhound Stadium, une activité typiquement irlandaise, au cours de laquelle AMCC a sponsorisé la 5<sup>e</sup> course "Convention Club AMCC" et a remis au chien vainqueur une coupe ainsi qu'une couverture brodée aux couleurs d'AMCC.

Mais c'est sans nul doute la découverte du mythique studio d'enregistrement Windmill Lane Studios, plus connu sous le nom d'U2 Studio, qui restera gravée dans tous les esprits. Sur les pas des plus grands artistes internationaux, les membres du Club et l'équipe AMCC ont enregistré ensemble un refrain. Une expérience inoubliable ! Prochain rendez-vous prévu en juin 2024. ■



## Solabaie

19<sup>e</sup> convention annuelle à Bordeaux

La 19<sup>e</sup> convention annuelle Solabaie s'est tenue les 17 et 18 novembre derniers à Bordeaux. Cette édition a rassemblé près de 300 participants venus des quatre coins de la France, soit 85 % du réseau, « un record historique », selon le réseau. Elle était la première pour Richard Marchant, directeur général d'Atlantem nommé au printemps dernier. « Atlantem ambitionne une croissance forte pour déployer la puissance nationale du réseau Solabaie. Elle passera par le renforcement du maillage territorial et l'intensification des ouvertures de points de vente. Des perspectives fortes à l'approche de 2024 qui sera également une année de célébration des vingt ans du réseau », déclare Richard Marchant.

## Nouveauté : un forum XXL

Pour cette édition, Solabaie a organisé un forum hors norme de plus de 2 000 m<sup>2</sup> pour présenter les produits et services proposés à son réseau. Des stands mettaient en lumière les solutions Atlantem ainsi que trente fournisseurs de produits complémentaires (protections solaires, pergolas, stores, quincailleries, ou encore automatismes) et de services référencés (formations pose et commerciales, comptabilité, juridique). Autant de partenaires qui partagent ses valeurs et ses ambitions pour accompagner la croissance commune.

## Feu sur 2024

Le réseau Solabaie a déjà les yeux tournés vers l'horizon. Benoît Hennaut, président du directoire du groupe Herige a donné le ton, autour des ambitions durables et profitables du groupe et de son activité industrielle de menuiseries Atlantem dont Solabaie est au cœur du développement.

La plénière s'est poursuivie avec les interventions du comité de direction. Chacun a ainsi embarqué l'assemblée dans un moment fort de partage et d'échanges autour de thèmes qui balisent l'actualité de la profession : le marché, les réglementations avec la loi Agec et la RE2020, ou encore l'éco-contribution et ses perspectives.

La projection a été faite également sur les sujets de la RSE, de l'économie circulaire, de l'innovation et de la proximité clients qui constituent ses priorités.

2024 sera une année résolument phare pour le réseau qui célébrera ses vingt ans. L'occasion de lever le voile sur le visuel qui trônera sur l'ensemble des supports de communication et dans les magasins. Un kit spécifique sera remis à tous les adhérents en début d'année, ainsi que des supports audios et vidéos à découvrir prochainement lors d'une campagne digitale inédite. ■



De gauche à droite : Caroline Jegado, Bruno Cadudal, Manuel Inigo, Richard Marchant, Nathalie Massé, Clément Lesort (journaliste animateur).



Charles Marion

Charles Marion

Charles Marion

## Smarthome

## Delta Dore s'associe à StellaGroup dans un partenariat

**D**elta Dore et StellaGroup ont récemment annoncé la conclusion d'un partenariat proposant à leurs clients communs le pilotage des protections solaires Profalux et Eveno depuis une seule application et une seule box Delta Dore. Leur objectif partagé : « apporter des solutions simples et innovantes en matière d'économie d'énergie tout en améliorant le confort de vie », expliquent de concert les deux groupes.

À partir de l'application Tydom, et d'une box Tydom Home, Tydom Pro ou Tywell de DeltaDore, et grâce au développement d'une compatibilité native, l'utilisateur peut piloter ses volets roulants, brise-soleil orientables ou stores StellaGroup, directement depuis son smartphone ou à partir d'un assistant vocal. Ce partenariat simplifie aussi de façon évidente la relation entre menuisiers et électriciens, grâce à une compatibilité des protections solaires et de l'écosystème Delta Dore, en neuf comme en rénovation.

« Le groupe Delta Dore est ravi de ce nouveau partenariat qui porte encore un peu plus haut nos engagements communs avec StellaGroup pour une sobriété positive, déclare Pascal Portelli, président du directoire de Delta Dore. Le développement de notre activité via des partenariats innovants fait partie du modèle de croissance de Delta Dore depuis de nombreuses années. Nous sommes convaincus que créer des synergies qui ont du sens, au sein de secteurs connexes, profite à tous les maillons de la chaîne : nos fournisseurs, nos collaborateurs, nos clients professionnels et le consommateur final qui optimise encore davantage sa facture énergétique sans sacrifier son confort », conclut Pascal Portelli.

### Répondre aux enjeux de la maîtrise de la consommation d'énergie

Les volets roulants Eveno et Profalux, automatisés ou connectés à des solutions Delta Dore, répondent aux enjeux de la maîtrise de la consommation d'énergie en hiver comme en été et permettent d'atteindre les objectifs des nouvelles exigences de la RE2020. Automatiser et programmer le pilotage des ouvrants permet en effet l'optimisation de la consommation énergétique afin de garder la chaleur en hiver et maintenir la fraîcheur en été. La combinaison vertueuse des protections solaires Eveno et Profalux et de l'écosystème Delta Dore garantit l'optimisation du confort thermique dans les logements.

« Chez StellaGroup, nous sommes ravis de pouvoir annoncer à nos clients la complémentarité de nos produits avec les solutions Delta Dore, explique Pascal Cros, directeur coordination commerciale et marketing StellaGroup. La smarthome pâtit souvent d'une image compliquée, avec des solutions opaques, et c'est notre responsabilité en tant qu'industriel de travailler en amont pour que les solutions soient simples à promouvoir par les commerciaux, à installer par les installateurs et à utiliser par les clients finaux. Ainsi nous avons développé des solutions "connect direct" de box à moteur pour faire en sorte que le produit puisse être piloté par une seule box et une seule appli », ajoute Pascal Cros.

### Une solution durable et évolutive

Il est possible de contrôler toutes les protections solaires des marques Eveno ou Profalux de StellaGroup équipées d'un moteur Tymoov Delta Dore ou Zigbee. Les produits équipés des nouveaux moteurs (compatibilité Zigbee 3.0) sont également éligibles, ainsi que tous ceux du parc existant (avec le Zigbee 1.2) grâce à la rétrocompatibilité\*. Un engagement qui fait sens pour les deux industriels engagés dans une logique de consommation durable et responsable. Très concrètement, quels équipements sont nécessaires ? Des volets roulants, BSO ou stores des marques Eveno ou Profalux équipés d'un moteur Zig-Bee ou Tymoov. Une box Tydom Home, Tydom Pro ou Tywell. Ces trois boxes sont compatibles native-ment sans ajout d'accessoire supplémentaire et enfin l'application Tydom. ■

\*pour tous les volets roulants, BSO, et stores installés depuis le 01/07/2016



Yann Rouxel, directeur grands comptes Delta Dore et Pascal Cros, directeur coordination commerciale et marketing StellaGroup au salon Artibat à Rennes, le 18 octobre 2023.

## Smarthome

# La gamme de visiophones Somfy devient connectée

Face à la démocratisation des livraisons à domicile et l'émergence des services domestiques (aides ménagères, baby sitters...), Somfy complète son offre et lance deux visiophones connectés : V350 Connect et V500 Connect. Somfy entend ainsi apporter à ses clients plus de confort et de sécurité au quotidien, pour gérer les visites à distance en toute simplicité (livraison, artisan,...).

La marque française n'oublie pas ses clients déjà équipés (V350, V500 et V500 PRO io) ; elle propose également un module de connectivité leur permettant de bénéficier de tous les atouts du connecté.

### Gérer les visites depuis un smartphone

Somfy a lancé les visiophones V350 Connect et V500 Connect, pour permettre la gestion des visites et des accès à la maison, que l'utilisateur soit ou non présent. En plus des fonctionnalités standards (accueil des visiteurs et ouverture du portail / portillon à distance), ces visiophones proposent des fonctionnalités uniques sur le marché, améliorant le confort et la sécurité des utilisateurs au quotidien :

- Une installation et une utilisation facile via l'application "Somfy Protect". Faciles à installer, les visiophones connectés Somfy sont aussi simples d'utilisation. Ils se pilotent depuis l'application pour smartphone "Somfy Protect", plébiscitée par les utilisateurs d'alarmes et caméras Somfy (4,4/5 sur IOS et 4,2/5 Android – avril 2023).
- Une expérience client enrichie. Les visiophones offrent à l'utilisateur une mise en relation fluide et rapide avec son visiteur. Ainsi, pour une identification immédiate de la personne, l'utilisateur reçoit une notification avec photo. La communication se fait ensuite en toute simplicité, comme lors d'un appel téléphonique (à l'inverse des communications alternées de type talkie-walkie).
- L'accès à l'historique des événements à tout moment, où que l'on soit. Lorsque l'utilisateur n'est pas disponible, il peut accéder à l'historique des événements et aux vidéos des visites manquées, en temps réel depuis l'application. A la différence de la majorité des produits du marché, il n'a plus besoin d'attendre de rentrer à la maison pour savoir qui est venu.

### Accès à l'écosystème Somfy

Tout comme la gamme actuelle des visiophones Somfy, V350 Connect et V500 Connect font partie de l'écosystème des produits Somfy, permettant à l'utilisateur de bénéficier d'une expérience simplifiée et enrichie de la maison connectée.



Les visiophones Somfy intègrent un émetteur radio RTS (Radio Technology Somfy), qui permet aux utilisateurs de piloter jusqu'à cinq produits ou groupes de produits directement depuis le moniteur intérieur. Ils peuvent ainsi, en seulement quelques clics sur l'écran, ouvrir la porte de garage, fermer les volets roulants ou gérer les éclairages.

En regroupant tous les produits de sécurité Somfy dans une seule application, la marque permet à ses utilisateurs une gestion intuitive et efficace de la protection du foyer dans l'App "Somfy Protect". Ainsi, depuis la même application, ils accèdent à leurs caméras pour surveiller le livreur dans le jardin et déclenchent les sirènes pour dissuader les cambrioleurs.

Les clients possesseurs d'une commande intelligente TaHoma peuvent lancer directement depuis l'application "Somfy Protect" jusqu'à deux scénarios préalablement créés (sans avoir à basculer dans l'App TaHoma). Par exemple, lorsque l'aide-ménagère sonne à leur visiophone, en un clic depuis l'app. "Somfy Protect", ils déclenchent le scénario "aide à domicile" : le portail, la porte de garage, l'ensemble des volets roulants s'ouvrent et l'alarme se désactive.

### Un module de connectivité vendu seul pour connecter la gamme existante

En complément de ces deux nouveaux visiophones nativement connectés, Somfy propose à ses clients déjà équipés de bénéficier également des avantages du connecté, sans pour autant remplacer leurs produits. Pour cela, Somfy lance un module de connectivité que les utilisateurs fixent facilement derrière les moniteurs intérieurs de leurs visiophones V350 et V500. Une fois l'installation faite, ils n'ont plus qu'à télécharger l'application "Somfy Protect" et connecter leur visiophone. ■



## Application

## Lancement de **Geplast Access**, destiné aux fabricants et installateurs de portails et clôtures

**A**près plusieurs mois de développement, Geplast Access est enfin disponible et va permettre à l'ensemble des clients ayant souscrit la licence de devenir entièrement autonomes pour gérer l'intégralité de leurs données commerciales. En se connectant à cet espace personnel, les fabricants-installateurs pourront à tout moment accéder à l'ensemble de leurs commandes en un clic.

« Le point de départ de notre réflexion a été de donner la possibilité aux clients de deviser rapidement leurs chantiers de portails et clôtures sans avoir à effectuer toute la démarche manuelle de calcul des débits et calepinages. Avec la mise en place de Geplast Access nous souhaitons également simplifier le passage de commande pour nos clients », explique Maxime Grimault, directeur commercial & marketing chez Geplast.

### Deux fonctionnalités : une partie configurateur et une partie catalogue

La partie configurateur va permettre aux clients de Geplast de configurer un produit parmi un large choix de modèles de portails et clôtures Geplast. Ils pourront ainsi déterminer les dimensions, jouer avec les hauteurs, choisir les finitions et les options de leur produit et obtenir un rendu final en 3D.

Ils auront également accès à l'ensemble du catalogue produits et des documentations techniques avec les mini de commande, les conditionnements. Ils pourront ainsi deviser rapidement et au plus juste l'ensemble des chantiers et exporter des fiches de débit pour l'atelier de fabrication. ■



GEPLAST ACCESS EN VIDÉO



**GEPLAST**  
*Access*



Maxime Grimault, directeur commercial & marketing chez Geplast.

## Configurateur

# KparK et ITCelerator : comment accélérer l'acte d'achat grâce à la dimension visuelle ?

Avec l'aide de la 3D et du CPQ, l'exemple d'une pergola bioclimatique personnalisable et configurable grâce à un configurateur 3D.



**V**endre plus et mieux, élargir et fidéliser sa clientèle, proposer LA bonne offre au bon prix en un minimum de temps quels que soient le lieu ou le moment : voici les défis auxquels les fabricants et les distributeurs font face.

Dans un contexte inflationniste et concurrentiel, les enseignes doivent se démarquer grâce à une offre de produits adaptée, mais surtout des services différenciants. Une expérience d'achat simple, rapide, innovante et omnicanale est devenue incontournable. La frontière entre le BtoB et le BtoC devient de plus en plus étroite, les industriels et les distributeurs doivent donc s'équiper rapidement d'outils de vente polyvalents, flexibles et évolutifs.

ITCelerator, cabinet de conseil français au service des professionnels, s'engage auprès des ETI et grands groupes industriels de la construction, de l'équipement et de matériel à optimiser leurs cycles de vente et

à concourir à l'accélération de leur croissance au travers de solutions digitales à la pointe de la technologie spécifiquement adaptées à leurs besoins.

Ainsi, KparK a déployé une stratégie de services centrée sur le client à chaque étape de la relation commerciale. En s'adressant à ITCelerator, KparK voulait se différencier en proposant un outil d'aide au choix simple et visuel à ses clients et équipes de vente. Aux côtés de KparK, les consultants ITCelerator ont mis en œuvre une solution de configuration visuelle : le CPQ (configuration – devis – offre commerciale) visuel / 3D proposé par Epicor.

KparK vient d'enrichir sa nouvelle gamme d'aménagement extérieur avec une pergola bioclimatique, personnalisable et configurable grâce au configurateur 3D Epicor CPQ. Grâce à l'expertise d'ITCelerator combinée à la facilité de mise en œuvre du logiciel Epicor CPQ,



Stéphane Kors, dirigeant d'ITCelerator.

KparK a pu lancer sa nouvelle gamme en un temps record de deux mois.

### L'expertise d'ITCelerator

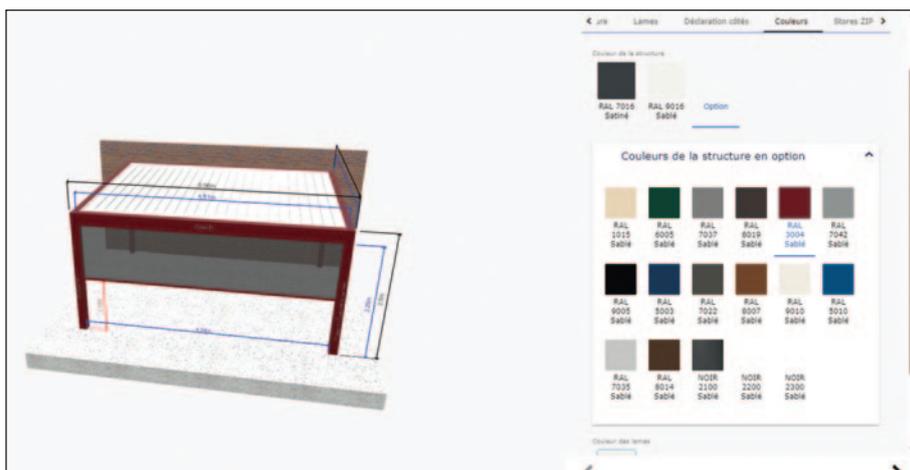
« La mission d'ITCelerator est d'identifier, d'implémenter et de mettre en œuvre les solutions logicielles de configuration, tarification et offres commerciales les plus performantes pour optimiser et automatiser les processus de vente de ses clients, explique-t-on chez ITCelerator. Une des singularités de la société créée en 2016 est de réunir une équipe de plus de vingt consultants aussi bien experts techniques que métiers, ce qui leur permet d'adapter les solutions logicielles en fonction des besoins spécifiques de leurs clients. Tous dotés d'une solide expérience de l'industrie et de la configuration, ces spécialistes maîtrisent parfaitement les solutions CPQ comme Epicor, implémenté chez KparK ».

### Pourquoi le CPQ couplé à la 3D est-il un levier de croissance si stratégique ?

Pour ITCelerator, le processus d'achat a fortement évolué ces dernières années, notamment avec la période du Covid et du confinement qui ont marqué le boom du commerce en ligne. Le client est devenu ultra-connecté, très informé, exigeant à l'affût d'une offre unique, hyper-personnalisée, au prix juste, disponible rapidement. Son expérience d'achat doit être la plus fluide et la plus simple possible en lui donnant accès à toute l'information nécessaire pour valider la vente.

Parallèlement, les fabricants et distributeurs doivent tenir compte de nombreux paramètres : complexité des produits, hétérogénéité des demandes des clients, variation des coûts de production, concurrence agressive, adaptation aux réglementations, délais, etc.

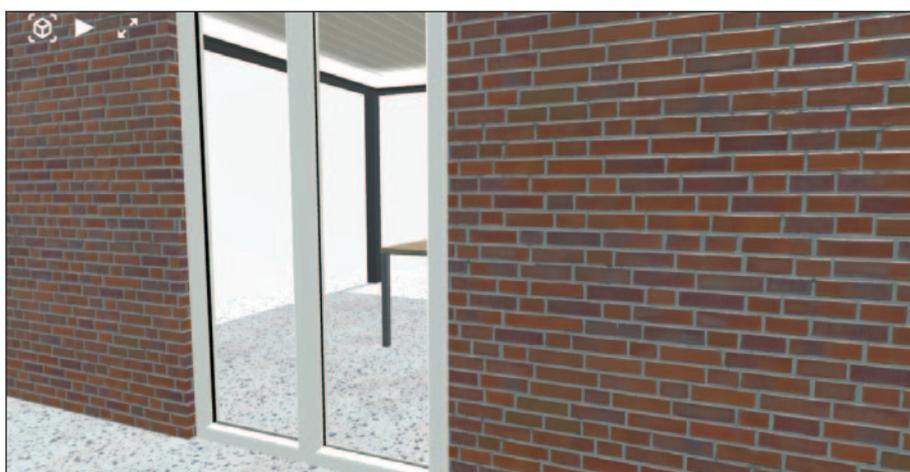
« Conscient de ces prérequis, ITCelerator s'est entouré d'éditeurs de logiciels reconnus mondialement tels qu'Epicor. La solution logicielle Epicor CPQ répond point par point à ces exigences », précise le cabinet de conseil.



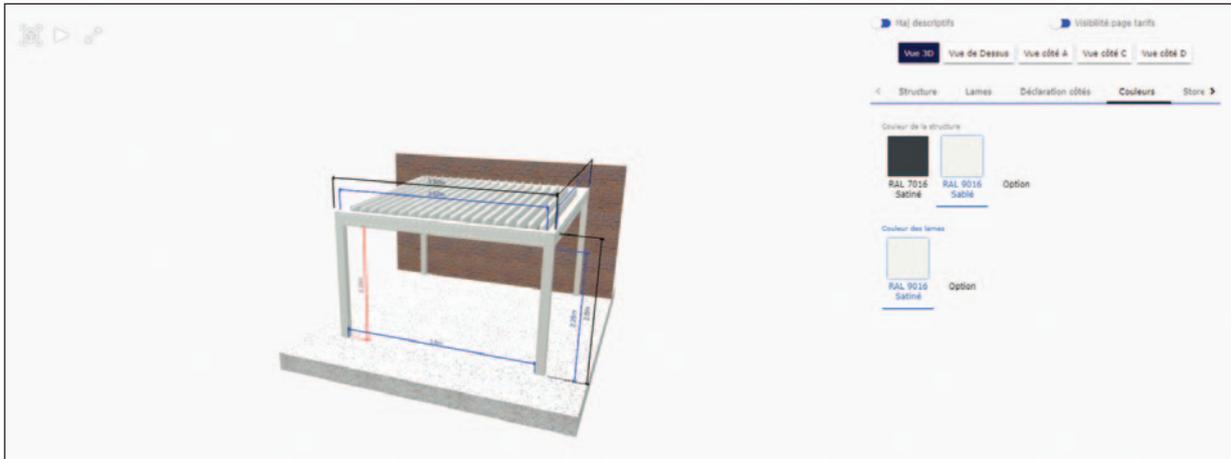
Configuration de la pergola, choix de formes et coloris.



Animation de la fermeture des stores et de l'ensoleillement en fonction de l'orientation de la pergola, de la saison et du moment de la journée.



Vue de la pergola depuis l'intérieur de la maison.



Affichage des dimensions et données techniques, la pergola est adossée au mur de destination (également paramétrable).

### Epicor, plateforme CPQ nouvelle génération

Le CPQ 3D est une nouvelle génération de configurateurs. Plus performant, plus attractif, plus ouvert et plus évolutif, Epicor CPQ simplifie et facilite le processus de vente. Il concourt ainsi à booster rapidement le chiffre d'affaires.

Cette plateforme de configuration, de tarification et de génération de devis est conçue pour permettre aux vendeurs, aux partenaires et aux clients de configurer des produits et des offres complexes. Elle couvre l'ensemble des activités de vente : de la prise en compte des opportunités commerciales à la confirmation de la commande en passant par la génération d'une offre commerciale hyper-personnalisée.

Selon ITCelerator, le CPQ optimise et rationalise le cycle de vente des entreprises. Ce qui crée un gain de temps important et améliore le service client. L'adaptation des tarifs se fait en temps réel. Le CPQ supprime les multiples allers-retours chronophages et limite le risque d'erreurs. Il accélère ainsi la préparation des commandes.

L'atout d'un configurateur visuel est d'enrichir l'expérience d'achat à l'aide de la 3D, c'est-à-dire que l'utilisateur personnalise son projet et le visualise en temps réel de manière très réaliste. Il peut zoomer sur les moindres détails, l'animer, le moduler à souhait pour qu'il corresponde exactement à son besoin. Pour aller plus loin, l'outil propose la visualisation en réalité augmentée, à savoir la superposition du projet configuré en 3D dans l'environnement réel de l'acheteur à l'aide d'une tablette ou d'un smartphone. Il s'agit d'un levier majeur au regard des études menées en la matière : 75 % des acheteurs\* attendent des expériences en réalité augmentée.

La 3D et la réalité augmentée sont sans aucun doute les atouts différenciants d'Epicor CPQ par rapport aux autres solutions du marché. Plus complète, plus rapide, plus intuitive et ergonomique, avec un rendu

3D photo-réaliste, la plateforme Epicor CPQ se révèle remarquablement performante et efficace dans l'accélération des ventes\*\* :



Mettre en œuvre un CPQ 3D, c'est adopter une véritable approche stratégique capable de booster rapidement les ventes de l'entreprise tout en offrant l'image d'une marque à la pointe de la technologie et centrée sur la satisfaction client.

### KparK et ITCelerator, la garantie d'une relation client sur-mesure

L'offre KparK est étendue : fenêtres, volets, portes de toutes natures, stores, portails et clôtures, le tout sur-mesure ce qui en fait une offre complexe. « Rendre le catalogue produits accessible de manière simple,

attractive et rapide aux clients était un enjeu de taille lors la rencontre entre ITCelerator et KparK. François Banse, directeur du digital de KparK, déclare : « Au-delà de la qualité des produits que nous proposons, nous avons toujours accordé une importance majeure à l'offre de services associés. Ainsi, nous avons sollicité ITCelerator pour nous



François Banse, directeur du digital de KparK.

\* Source : étude réalisée par Hubspot.

\*\* Résultats constatés chez les clients utilisateurs d'Epicor CPQ

accompagner dans l'intégration d'un outil de configuration orienté besoins clients. Un outil intuitif, rapide et simple qui permet à nos techniciens conseil de se concentrer sur leur expertise de la vente », ajoute François Banse.

Une grande partie des gammes KparK est intégrée au configurateur 3D Epicor CPQ. Dernièrement c'est la toute nouvelle offre de pergolas qui a été implémentée par ITCelerator en un peu moins de deux mois, une performance de rapidité !

Partenaire historique d'Epicor CPQ, ITCelerator est le seul intégrateur français à avoir constitué une équipe de consultants dédiés à l'intégration du logiciel. Experts confirmés de la configuration avec une connaissance approfondie des métiers de la menuiserie, les consultants ont adapté ce moteur CPQ puissant et évolutif pour répondre parfaitement aux besoins et contraintes du distributeur.

### Que permet le configurateur 3D mis en œuvre pour KparK ?

Le configurateur 3D permet de :

- configurer des produits complexes aux nombreuses composantes ou variantes
- visualiser en temps réel et de manière très réaliste le produit configuré en 3D (dont les cotes, les détails techniques, les éclairages, les jeux d'ombres et de lumières, sous tous les angles, etc.)
- projeter la configuration dans l'environnement réel grâce à la réalité augmentée – adapter l'offre tarifaire en temps réel
- proposer une offre commerciale fiable et complète incluant les détails techniques, les plans 2D et rendus 3D, les disponibilités, les délais de livraison...

Le technicien conseil, libéré de contraintes administratives, peut se consacrer à l'échange avec son client. Sachant qu'un commercial passe 60 %\* de son temps à gérer des tâches autres que commerciales, centraliser toute l'information en un seul et même outil grâce au CPQ est un gain de temps et d'efficacité

inestimable. Cette disponibilité est immédiatement ressentie par le client. La fluidité dans les échanges et la confiance accordée à l'outil d'aide à la vente le séduisent et l'engagent davantage dans son acte d'achat. Face à un client bien informé et rassuré, le vendeur propose des produits ou services associés pour compléter la vente, augmentant par conséquent le chiffre d'affaires réalisé !

L'ensemble de ce processus est centralisé dans une seule et même plateforme, disponible en ligne (solution SaaS) depuis tout type de support (ordinateurs, tablettes, showroom, etc.) et intégrée au système d'information KparK (notamment le CRM Salesforce). Côté distributeur, la solution va au-delà du support d'aide à la vente car elle offre des fonctions d'analyse poussées permettant de mieux connaître les comportements et les profils d'acheteurs. Ces indicateurs servent ainsi à orienter certains choix stratégiques notamment en matière de volumes de production ou encore de R&D.

### Optimiser l'intégration de la pergola bioclimatique dans le projet du client

Dans le cadre du lancement de la gamme de pergolas, ITCelerator a intégré l'ensemble des variantes et combinaisons en un temps record de deux mois : implantations, dimensions, formes, coloris, orientation des lames, jeux de lumières, motorisation lames orientables, options complémentaires, etc.

Pour François Banse, « L'accompagnement d'ITCelerator et l'intégration d'Epicor CPQ ont permis d'accélérer l'acte d'achat en particulier grâce à la dimension visuelle. La 3D photo-réaliste et la réalité augmentée confèrent une expérience immersive impactante. La facilité d'utilisation de la plateforme et l'instantanéité d'approche donnent au client le sentiment d'obtenir une réponse hyper-personnalisée, unique même. Le CPQ mis en œuvre par ITCelerator est désormais un allié commercial précieux pour notre force de vente ! », conclut François Banse. ■



# Préparer un avenir durable. TogetherR+T.



## Bienvenue au salon R+T !

R+T est le salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire. Il est à la fois le point de rencontre de tout un secteur, le baromètre des tendances et une plateforme d'innovation. R+T présente tout ce que le marché de la fermeture, des portes/portails et de la protection solaire a à offrir : des volets roulants aux commandes de stores, des portails coupe-feu aux systèmes de sécurité. Venez à Stuttgart du **19 au 23 février 2024** découvrir au plus près toutes les innovations et technologies de pointe du secteur.

## Préparer un avenir durable. TogetherR+T.

Le salon R+T 2024 fait preuve d'une force d'innovation irréfutable. Ce qui y est présenté, définit le marché des fermetures, des portes/portails et de la protection solaire. On y retrouve tout ce qu'il faut savoir sur les techniques, les tendances et les produits actuels. Près de 1 000 entreprises en provenance de 45 pays présenteront leurs produits et services innovants. La totalité du parc des expositions, qui s'étend sur 120 000 mètres carrés, affiche à nouveau complet. Outre la force d'innovation du secteur, la prochaine édition de R+T met aussi

l'accent sur le développement durable. « C'est un leitmotiv de notre époque et le thème central de R+T 2024 », souligne Sebastian Schmid, membre de la direction de Messe Stuttgart.

Les visiteurs pourront s'attendre à différents temps forts sous la devise « **Préparer un avenir durable. TogetherR+T.** » Ils repartiront avec de nouvelles inspirations autour des thèmes « durabilité » et « efficacité énergétique » grâce à des forums techniques, des ateliers et des expositions spéciales.



Consultez le programme accompagnant et informez-vous des nouveautés sur le thème phare du salon R+T 2024. **Nous attendons votre visite avec impatience !**





## Venez découvrir les points forts du salon R+T 2024 :

- + Technique d'entraînement et de commande
- + Fenêtres et volets
- + Volets roulants et accessoires
- + Protection solaire extérieur/brise soleil
- + Grilles et clôtures
- + Textiles techniques
- + Systèmes de sécurité électriques
- + Protection solaire intérieure
- + Portails/ Portes
- + Moustiquaires
- + Protection contre les intempéries (extérieur)
- + Stores bannes

## 4 raisons de ne pas manquer R+T 2024 :

### 1. Découvrir les innovations

R+T est la plate-forme d'innovation la plus importante du secteur. Le salon présente, outre les produits récompensés par le prix d'innovation R+T 2024, beaucoup d'autres nouveautés tout autour de la fermeture, des portes/portails et de la protection solaire.

### 2. Un salon à portée de main

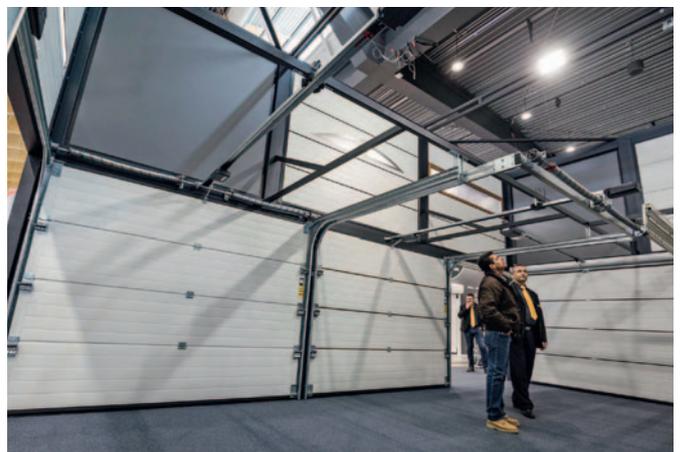
Les produits et solutions innovants présentés au salon R+T peuvent être touchés et examinés sous toutes les coutures. Les démonstrations de produits et ateliers, ainsi que le riche programme du salon vous permettent de vivre de réelles expériences.

### 3. Transmission de savoir-faire

Divers forums, ateliers et expositions spéciales transmettent le savoir-faire et informent sur les tendances et enjeux du secteur. Échangez avec d'autres experts sur les développements actuels et accédez à de précieuses connaissances pratiques, utiles pour votre travail quotidien.

### 4. Entretenir son réseau professionnel

Le salon met en place une ambiance détendue, permettant aux professionnels du secteur d'entretenir et d'enrichir leur réseau facilement au cours de leur visite.



Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire

**NOUVEAU**  
LUN - VEN

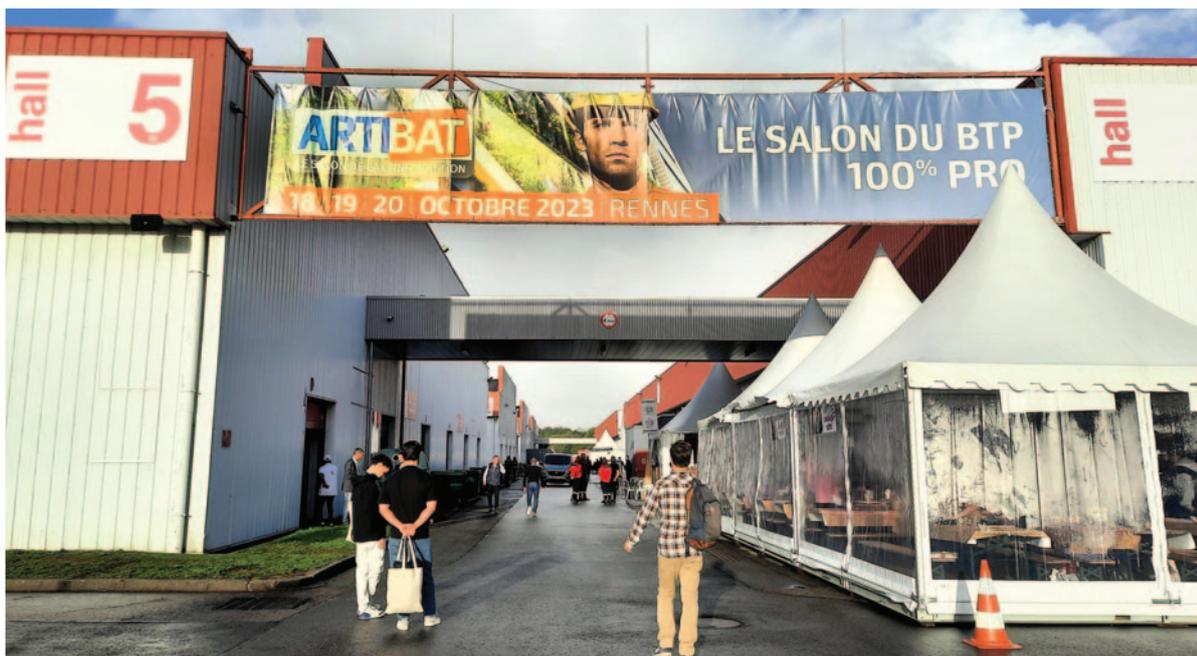
**Du 19 au 23 février 2024**  
**Messe Stuttgart, Allemagne**

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)

[f @rt.stuttgart](https://www.facebook.com/rt.stuttgart) [@rt.expo](https://www.instagram.com/rt.expo) [in R+T Alliance](https://www.linkedin.com/company/rt-alliance)

# Artibat 2023

## Les belles rencontres de la profession



Le rendez-vous de Rennes est, tous les deux ans, un événement à part. Rarement un salon professionnel ne suscite autant de commentaires et analyses élogieux. Depuis les "années Nantes" jusqu'à aujourd'hui, Artibat a toujours eu cette réputation de convivialité à laquelle s'est ajouté l'intérêt professionnel, qui est désormais l'aspect incontournable. Artibat est, avec Batimat/Equipbaie, une des deux bornes qui balisent désormais la vie des professions de nos secteurs.

Les exposants interrogés ne s'y trompent d'ailleurs pas : nous avons interrogé un panel représentatif (lire ci-après en page 96) et

tous sont unanimes pour affirmer, d'une part, leur satisfaction de l'opus 2023 et, d'autre part, leur volonté de revenir en 2025.

Nous vous proposons un petit tour dans les allées avec une sélection non exhaustive des exposants qui ne figuraient pas dans la preview Artibat de notre hors-série "Rentrée de l'Innovations 2023" et dont vous pouvez compléter la lecture en consultant la version en ligne. L'occasion également de "sonder" les participants sur leurs ressentis de la conjoncture actuelle (à lire dans notre enquête exclusive en page 96).



CONSULTEZ  
notre hors-série  
"Rentrée de l'Innovations 2023"





**S**ur ses cinq pôles d'activité, la 18<sup>e</sup> édition du salon a rassemblé 1 040 exposants (contre 900 en 2021), dont 10 % venus de l'extérieur de nos frontières. 52 nouveautés ont été référencées cette année, mais bien d'autres ont été présentées sur les stands.

75 % des exposants avaient déjà participé, ce qui pour Valérie Sfartz, commissaire générale d'Artibat, est une belle marque de confiance.

Cette année, plus de 45 000 visiteurs ont sillonné les 65 000 m<sup>2</sup> du salon pour découvrir les innovations du marché et plus largement, toutes les solutions industrielles : un visitorat en progression de 14 % par rapport à 2021.

Venus en majorité du Grand Ouest (dans un rayon d'environ 3 heures de route autour de Rennes), les visiteurs étaient pour 36 % d'entre eux issus des entreprises du BTP et à 43 % des artisans. Les prescripteurs (maîtres d'ouvrage, architectes, maîtres d'œuvre, etc.) représentaient 17 % des visiteurs (les autres sont des fabricants, des distributeurs, des professionnels des services, des scolaires des CFA du Grand Ouest).

### Un salon régional en phase avec l'actualité

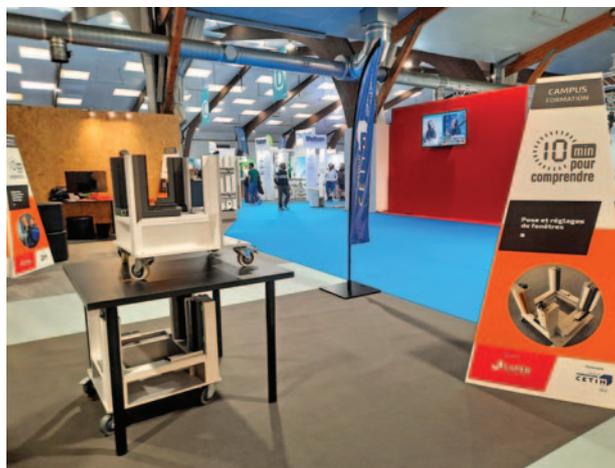
En marge des stands, deux temps forts ont été programmés pour illustrer deux problématiques actuelles :

- La rénovation énergétique : elle a été abordée au travers d'ateliers techniques "10 minutes pour comprendre" permettant d'expérimenter ou simplement de se faire un avis sur une technique, un geste, un matériau. L'idée était de donner quelques clés aux professionnels qui se font acteurs de la rénovation énergétique.
- Le réemploi, mis à l'honneur dans une exposition sur le projet "No Waste, en route vers une seconde vie !" mené par l'école de design de Nantes.

L'idée était de sensibiliser les visiteurs au réemploi et de les inciter à considérer les déchets d'un nouvel œil.



Heureuse du succès de l'événement, Valérie Sfartz, qui est aussi la déléguée régionale de la Capeb Pays de la Loire s'est exclamée : « Nous avons poussé les murs pour leur faire de la place et même ainsi, toutes les demandes n'ont pu être satisfaites dans certains secteurs d'activité ».



L'un des ateliers traitait du calage et du cafeutrement lors d'une pose de menuiserie ; un sujet sensible pour une partie des artisans pour l'obtention du label Reconnu Garant de l'Environnement.



Des matériaux impropres à la réutilisation dans leur filière initiale ont été détournés par 40 étudiants pour créer 7 projets "utiles". Le designer Jérôme Boissière a ensuite su créer d'autres objets avec les déchets "ultimes" délaissés par les étudiants.



## Quelques tendances côté menuiseries et fermetures

**C**ôté portes et fenêtres, les produits en bois, au bilan carbone imbattable et une finition garantie de plus en plus longtemps, sont présents sur de nombreux stands. Portes et fenêtres à grand clair de jour restent plébiscitées, avec notamment de plus en plus de dépose totale des fenêtres, en rénovation. Les designs restent orientés vers le minimalisme, avec des profils anguleux et fins, et des poignées aux lignes ultra-sobres et sans embase. Cependant, de plus en plus de fabricants proposent aussi des gammes "tradi", aux lignes plus arrondies et moulurées, de façon à répondre à toutes les demandes.

La fenêtre PVC est, elle, de plus en plus difficile à distinguer de son équivalent en alu : matière texturée, cadre minimaliste à la finition bord à bord, finesse des montants assurant un bel apport de lumière. Quel que soit le matériau qui les constitue, les huisseries se font beaucoup en noir mat – toucher velours, pour une esthétique très contemporaine. À rebours, les pailletés exigeant peu d'entretien connaissent aussi un certain succès. Globalement, les finitions totales gagnent toujours plus de terrain, leur durée de garantie étant de plus en plus longue.

Côté fermetures, les volets s'équipent de lames microperforées ou de lames orientables afin de favoriser une ventilation et une protection solaire sans perte importante de luminosité et sans rogner sur la sécurité. Les lames font aussi de plus en plus office de protection contre les insectes ou les volets intègrent une moustiquaire.



Tous les produits de fermeture privilégient le confort d'usage, la sécurité et les économies d'énergie grâce aux options de motorisation et de domotique systématiquement proposées.

Plus largement, la tendance de fond, omniprésente sur le salon, est l'effort de décarbonation réalisé par les fabricants, que ce soit au niveau du matériau constitutif (PVC recyclé dont le taux augmente considérablement dans les profils, alu bas carbone) ou des produits de finition, moins impactants pour l'environnement.

L'économie de matière, la rationalisation des process et des circuits logistiques, la maintenance prédictive et à distance, ..., bien des actions sont menées pour tenter de limiter les effets de l'activité du secteur sur l'environnement.



## CO-EXTRUSION DES PROFILS PVC CHEZ BOUVET

Le fabricant de menuiseries multi-matériaux a mis à l'honneur deux de ses gammes PVC : la gamme Thermience pour la rénovation a été remise au goût du jour avec une finition bord à bord pour l'intégralité des plaxés. La domotique intégrée et des profils de plus en plus recyclés font partie des évolutions apportées.

Depuis juin 2023, sont par ailleurs disponibles des variantes pour la rénovation de la gamme Fullsun, au design plus contemporain, qui affiche 75 % de matière recyclée sur tous les profils et la meilleure FDES du marché dans sa catégorie. Deux nouveaux coloris de plaxage : un noir ultimate et un gris 7012.

En janvier, Bouvet annonce un nouveau catalogue de portes d'entrée, avec une gamme au design entièrement retravaillé (plus de 150 modèles), dont il a présenté deux modèles en avant-première sur Artibat.

**Emmanuel Bouvet**, directeur général de Bouvet : « Dans un contexte de contraction dans le neuf, en particulier chez les constructeurs de maisons individuelles, qui font partie de nos clients, nous avons réduit notre production cette année et cela se poursuivra en 2024. Le PVC résiste mieux que l'aluminium. Nous remettons en place des actions commerciales que nous avons un peu laissées de côté ces deux dernières années ».

## LA NOUVEAUTÉ PVC CHEZ GOPLAST : UN COULISSANT À FRAPPE TRÈS ÉTANCHE

Sur son stand, **Jean-Marc Gonnord**, président de Goplast, affichait un optimisme mesuré : « la conjoncture se complique, notamment en lien avec les phénomènes géopolitiques. Les 10 % de notre activité liés aux CMistes sont en baisse assez importante. Néanmoins, nous sommes très présents chez les majors, qui ont des projets et nos produits sont différenciants, grâce à nos partenaires Veka et Profils Systèmes. Surtout acteurs dans la rénovation, nous sommes assez sereins pour l'avenir, car entre les besoins de logements et de rénovation thermique, le métier de la fenêtre reste porteur ».



Jean-Marc Gonnord, président de Goplast, devant le coulisant à frappe développé avec Veka et Ferco. Très bien isolé thermiquement et phoniquement, étanche à l'air, ce coulisant Hi-5 qui sera commercialisé en 2024 est très adapté à la côte atlantique. Ici présenté en finition extérieure en noir mat Spectral Ultimate.



Emmanuel Bouvet, directeur général, devant des fenêtres Fullsun, dont un modèle de dormant dépose totale développé pour la rénovation (dormant caché).

## LEUL MENUISERIES, 50 ANS ET DES NOUVEAUTÉS SUR-MESURE

**Nicolas Denis**, le nouveau directeur commercial, met en avant deux produits de la gamme PVC : la fenêtre Swing Line équipée du volet roulant Rénocity à lames bioclimatiques combinant les avantages d'un volet roulant, d'une moustiquaire et d'un BSO : ventiler en été, en toute sécurité et en conservant une bonne luminosité à l'intérieur. La nouvelle teinte Spectral noir ultra-mat, au toucher velours, et une nouvelle poignée sans embase, en font un produit tendance.

Autre nouveauté : la première version d'une porte d'entrée en gamme 82, une belle épaisseur pour ce produit qualitatif aux paumelles encastrées et une gâche filante, un seuil de 40 tout équipé. « L'idée est de développer une gamme complète ».



Nicolas Denis : « Présent surtout sur le marché de la rénovation, Leul ne souffre pas des difficultés du neuf. Malgré un récent et assez important ralentissement de nos ventes de produits en alu, nous sommes confiants quant aux perspectives pour 2024, car nous avons musclé nos forces commerciales pour partir à la conquête active de nouveaux clients, et notre trésorerie s'est renforcée ces dernières années. »

## LES NOUVEAUTÉS ALU ÉPURÉES DE BOCHASSY

Pouvant atteindre 4 m de haut sans imposte et 4 m de large par vantail, ce couissant esthétique et pratique, avec seuil d'encastrement complet, dormant encastré et un montant central de 25 mm, offre un clair de jour de 94 % et de belles performances thermiques.

Bochassy lance aussi la menuiserie à frappe Arch Invisible, utilisant un nouveau profil Cortizo, et dont les paumelles et la poignée sont dissimulées, présentée dans une finition anodisée qui revient à la mode.

Tout aussi sobre, l'ouvrant minimaliste (dormant et ouvrant dans le même plan, avec drainage dans la rainure), à la poignée sans embase et aux paumelles laquées couleur menuiserie.



Aurélien Forest, PDG de Bochassy, devant le couissant alu minimaliste XXL commercialisé depuis quelques mois et présenté officiellement sur Artibat.

Aurélien Forest devant l'ouvrant minimaliste : « Dans un marché qui se rétracte, notre activité reste correcte. Etant à 70 % sur la rénovation et 30 % sur le neuf plutôt moyenne gamme, nous sommes assez peu impactés. Mais il nous faut aller à la conquête de nouveaux secteurs géographiques, comme les Pays-de-la-Loire, où nous serons désormais présents sur les départements 44, 49 et 85. Début 2024, nous serons en Rhône-Alpes et nous avons clairement l'ambition de nous développer sur la plus grande partie du territoire. Nous avons aussi choisi de fabriquer des produits plus haut de gamme et différenciants pour toucher de nouveaux clients, notamment les architectes en neuf et en réhabilitation de belles maisons. Nous sommes plutôt optimistes, avec une équipe commerciale qui s'étoffe et des produits qui reçoivent un bel accueil. »

## KEYOR, DES PORTES CLÉ-EN-MAIN

Pas de révolution chez Keyor, mais le fabricant de portes, d'huisseries et de blocs-portes en bois et en métal pour l'habitat, le tertiaire, les ERP et l'industrie montre son savoir-faire en matière de portes techniques à pivot linéaire motorisé (moteur Sevax), dont les automatismes permettent de piloter les mouvements. Des produits adaptés à tous les domaines où un asservissement de la porte est utile.

En 2023, Keyor a déployé Konec, une plateforme digitale créée en 2022 et mise gratuitement à disposition de ses clients pour faciliter les échanges (documents réglementaires, suivi des commandes, des litiges, etc.) et permettre au fabricant d'être plus réactif.



Sur Artibat, Keyor présentait notamment une porte feu-acoustique adaptée aux écoles maternelles avec un encadrement plat de la partie vitrée qui s'adapte à une pose en galandage.

*Une valeur sûre !*



**BADER**  
FENETRES BOIS ET BOIS-ALU

[www.bader-bois.fr](http://www.bader-bois.fr)

## DES PROFILS REHAU CHEZ LE GROUPE ELVA

Parmi les exemples des diverses gammes de produits du fabricant multi-matériaux exposés sur Artibat, la menuiserie PVC Imperium, dorénavant fabriquée à partir de profils Rehau (nouveau partenaire du groupe Elva), est proposée en épaisseurs 60 et 77 mm, avec des lignes plus droites à l'allure contemporaine.

Développée en 2022, la gamme bois Symbiophony, arborant elle aussi un design moderne, était également mise en avant, affichant ses hautes performances thermiques et acoustiques et un bilan environnemental optimal.

Bien que relativement sereine concernant le marché de la fenêtre en 2024, **Véronique Renou**, PDG du groupe Elva, précise : « sachant que notre activité arrive sur les chantiers avec une inertie d'un an, nous savons d'ores et déjà que 2025 sera difficile et que, en l'absence d'indicateurs positifs, cette période de crise durera au moins un an. Le marché de la rénovation ne compensera pas la baisse du neuf. Partagé entre neuf et rénovation, Le groupe Elva n'a pas enregistré de baisse significative



Dans sa nouvelle version, la gamme Imperium sera disponible dès la fin de l'année, avec un choix de couleurs augmenté.

des commandes, mais les prix forts des matières premières obscurcissent la perspective, même si étant multi produits, Le groupe Elva est assez préservé. Nous essayons d'aller vers des marchés sur lesquels nous ne sommes pas encore présents, comme la rénovation de collectif. Notre force est par ailleurs de faire beaucoup de "moutons à cinq pattes". Nous avons lourdement investi et cette année, notre capacité de production en menuiserie bois a doublé. »

## VELUX : NOUVEAUX FORMATS ET NOUVELLES FINITIONS

Velux étend sa gamme de fenêtres pour toit plat avec une nouvelle génération de produits apportant jusqu'à 52 % de lumière en plus (vs une fenêtre de mêmes dimensions) et une structure innovante inédite, alliant performances, finition extérieure verre bord-à-bord plus épurée et un nouveau format 200 x 100 cm avec option motorisée solaire.

Ses verrières deux-en-un (un fixe et un ouvrant) sont aussi proposées dans huit nouveaux formats, allant de 127 x 118 cm à 155 x 140 cm (quatre en symétrique et quatre en asymétrique). Des largeurs définies en fonction de la surface de la pièce à équiper, qui répondent à un besoin de lumière accru et au choix plébiscité de l'esprit atelier.



Fenêtres pour toit plat ou verrières, la pose de ces nouveaux produits a été encore simplifiée.

## ALF DÉVOILE SON COULISSANT À GALANDAGE D'ANGLE

Fabricant breton de volets roulants et fenêtres en alu, Alf produit également des fenêtres et portes en PVC et bois. Outre un volet roulant solaire et le VRI Store Box de chez Deceuninck, Alf, filiale du groupe Hérault, présentait un prototype de couissant à galandage d'angle (ouverture sans poteau), avec jusqu'à six vantaux de 1 500 x 3 000 mm, fabriqué avec des profils en alu (bas carbone ou recyclé selon les cas). Vendant uniquement en Bretagne, où il est très présent auprès de ses clients menuisiers, Alf équipe ses menuiseries de vitrages adaptés au bord de mer (respectant la carte des vents).

Alf intègre à ses fenêtres la détection d'ouverture. Il commercialise Tahoma, avec une mise en service offerte à ses clients menuisiers.



Bertrand Courrède, responsable des ventes de Alf Productions, devant le prototype de couissant à galandage d'angle.

## SWAO : QUELQUES ÉVOLUTIONS DE PRODUITS ET UNE OFFRE BOIS EN 2024

Avec le rachat de l'entreprise Bignon au groupe Cetih et le recentrage de son activité sur le bois et le mixte bois-alu, Swao intégrera courant 2024 la menuiserie bois à son catalogue : menuiserie à l'ancienne à mouton et gueule-de-loup, avec possibilité de reproduction à l'identique et réutilisation des quincailleries, ce qui ouvre à Swao le marché du patrimoine historique.

Les menuiseries laquées peuvent être certifiées avec le procédé Naboco sur une quinzaine d'essences, avec une garantie de 10 ans sans entretien ; une réelle valeur ajoutée.

En alu : l'ouvrant O'Thentic répond mieux aux besoins en rénovation, avec la possibilité de petits bois, un montant droit, parclozes à montant galbé ou droit et traverses droites, pour un look plus ou moins moderne.

Quant au très contemporain ouvrant Discret, il se fait encore plus épuré : outre ses montants très fins et le meneau le plus fin du marché (69 mm), il est doté d'une poignée centrée, d'un drainage caché, et se fait encore plus sobre avec son nouveau ferrage invisible.

Le capteur invisible du dispositif High Secure, généralisé à toutes les menuiseries alu et PVC, sera également proposé sur les portes en avril 2024 pour compléter la sécurisation périphérique de la maison connectée.

**Eric Chalançon**, directeur commercial Cetih : « Très orienté vers la rénovation, le groupe ne souffre pas énormément, mais le marché de la rénovation baisse, lui aussi, et ne compense pas les pertes en neuf pour nos clients ; donc les quantités de produits vendus sont en baisse et les deux années à venir seront difficiles. Nous réagissons en travaillant sur la communication, sur des actions tarifaires, avec des promos sur les packages orientés rénovation, sur l'étendue des garanties. Et nous faisons évoluer l'offre avec des produits plus adaptés aux besoins du marché. »



En PVC : deux nouvelles couleurs apportent un aspect plus texturé et chaleureux à la gamme Altime (ici à droite) ; un gris quartz et un ultime noir clair et paillété. Cette gamme est aussi proposée avec un nouveau design du battement au montant galbé. (À gauche, une fenêtre Optimo au profil plus anguleux).



Ludivine Briand, cheffe de marque, et Eric Chalançon, directeur commercial Cetih.

## BUBENDORFF, LE CHOIX DE LA LONGÉVITÉ

Le tablier à lames orientables pour doser l'apport de lumière et l'aération sans négliger la sécurité. Testé sur 30 000 cycles (l'équivalent de trois montées et descentes pendant 30 ans), avec son caisson carré pour une intégration optimale, le Mono iD+ITE est piloté intelligemment en motorisation hybride pour économiser l'énergie. Bubendorff fabrique les volets roulants et les moteurs. Il assure la réparabilité du produit pendant 20 ans.

« L'incidence est forte en particulier dans la construction de maisons individuelles, donc oui, nous avons été touchés, mais pas encore sur la partie chantier ni en rénovation. Nous avons lancé la prescription il y a plus d'un an, la rénovation est une de nos forces. Bubendorff se veut plus présent sur le terrain, pour accompagner nos clients qui s'orientent vers la rénovation », explique Nicolas Gernigon, chef des ventes national chez Bubendorff.



Nicolas Gernigon, devant le Mono iD + ITE, volet spécial isolation thermique par l'extérieur en neuf ou rénovation, ici équipé de lames orientables.

## ZILTEN (CETIH) : DES NOUVEAUTÉS ÉCO-CONÇUES

Engagé à réduire ses émissions de CO<sub>2</sub> de 50 % d'ici 2030, le fabricant repense ses process et travaille l'éco-conception de ses produits, présente dans toutes ses nouveautés sans rogner sur l'esthétique et les performances.



Apport de lumière naturelle pour cette porte de la gamme Alu Ultime, en alu 100 mm, dont l'ouvrant comporte un vitrage à l'épaisseur réduite, inséré dans un cadre décor qui apporte du relief. Elle est présentée avec une barre de tirage réalisée dans un matériau vertueux, 100 % en plastique recyclé sans résine (entreprise Le Pavé).

### Des efforts sur le design de la porte acier

Produit moins onéreux, au bilan carbone bien meilleur que les produits en alu, et très performant thermiquement, la porte acier se décline en diverses largeurs, pour répondre aux besoins en rénovation. La grille est ici sérigraphiée d'un nouveau motif ; le laquage bénéficie d'une extension de garantie passant de 10 à 15 ans.

Le modèle phare Nativ a évolué : en version Red Cedar, son ouvrant est toujours paré de bois massif, mais le bois noble a été économisé en remplaçant les lames massives de la face intérieure par un contreplaqué, ce qui permet de réduire de 50 % les chutes de cette essence en tension. L'aspect, la durabilité et les performances restent identiques.



Caroline Barbin, directrice marketing et communication Cetih, et Yann Borgnic, responsable marketing portes, précisent : « Zilten se positionne plus fortement sur la rénovation, notamment avec des portes en acier dont nous travaillons l'esthétique. Nous développons le sur-mesure sur la gamme acier pour mieux l'adapter à ce marché. Nous allons défendre ce matériau aux nombreuses qualités dans les années à venir. »



Modèle Nativ en version Red Cedar.



## LE NOUY : UNE PORTE DE GARAGE PLUS SÉCURISÉE

Le fabricant finistérien a augmenté la sécurité de sa porte de garage coulissante latérale, dont la version présentée dispose, en standard, de points d'ancrage supplémentaires. La serrure a été retravaillée, de même que la facilité de pose (visserie pré-équipée et simplifiée pour monter la porte avec trois outils).

Autres nouveautés : son volet roulant est équipé d'un nouveau moteur solaire et il intègre une moustiquaire. Et du côté des portes d'entrée, une montée en gamme, avec le remplacement de la gamme alu made in Portugal vieillissante par la gamme complète fabriquée en France par Euradif, notamment la porte Carpe Diem en 95 mm et la porte Passage en 80 mm, présentées avec un bandeau Led à l'extérieur, dans la tapée d'isolation.



Arnaud Lepert, responsable marketing Bretagne, Normandie et Sud-Ouest, devant la porte de garage OGAM à déplacement latéral.

# Nouveaux systèmes vitrés de balcons et façades

La révolution du coulissant-pivotant

 SOLARLUX

Moins de profils,  
plus d'isolation  
acoustique

Systèmes coulissants-pivotants Proline T et Proline T Mega

- Pour des charges au vent et des contraintes sonores les plus élevées
- Profilés fins et anguleux pour des exigences esthétiques toujours plus importantes
- Verre de sécurité trempé soumis au test de choc thermique ou en verre feuilleté
- Épaisseur du vitrage jusqu'à 18 mm
- Haute dimension : jusqu'à 3 m de hauteur et 1 m de largeur

[solarlux.com](https://solarlux.com)

## KOSTUM SE LANCE DANS LA PERGOLA ET LE CARPORT

En complément de l'offre de portails, clôtures et garde-corps, le spécialiste de l'aménagement extérieur développe une offre pergola et carport, commercialisée en janvier 2024.

La pergola se décline en deux ou quatre poteaux plus ou moins épais (portée de 6,20 m ou 7 m), avec un toit plein, en lames ou mixte (pour par exemple protéger une cuisine d'été). L'éventail de choix est vaste : 25 coloris de structure et côté habillage, de multiples possibilités sont offertes par cinq coloris de lames orientables, plus de 15 coloris de stores, dix types de lames à double étanchéité, 60 décors, éclairages divers sur les poutres et dans les poteaux. Laquage garanti 25 ans comme pour les portails.

Le carport dispose des mêmes caractéristiques (en tout plein) et d'une option box fermé pour le rangement.



La pergola Poppy est la plus "robuste" : le poteau de 220 mm intégrant les coulisses et le coffre de store logé dans la poutre lui confèrent une ligne dépouillée. Sur l'un des poteaux, la descente des eaux extra-large de 80 mm est un atout supplémentaire en cas de forte pluie. Le décor imitation bois et le blanc sont de plus en plus tendance.



Katell Gaïffas, responsable marketing et communication Kostum, sous la version Poppy : « nous avons développé un configurateur spécifique pour les pergolas et carports. »

Un autre poteau contient toute la connectique (y compris les prises USB et de recharge de véhicule).



## AMB : DES PRODUITS DIFFÉRENCIANTS

Les Ateliers de menuiseries Bidet présentaient pour la première fois :

- Le coulissant à frappe Tigel : un hybride qui affiche de hautes performances thermiques, acoustiques et de résistance à l'eau et au vent, adapté aux maisons exposées aux intempéries, y compris en 6 m de large (avec deux vantaux et un fixe). Il est doté d'une ouverture en position micro-ventilation sécurisée brevetée. Son aspect minimaliste est lié avec un dormant affleurant au support (effet ouvrant caché des deux côtés).
- La porte sur pivot en alu à parement bois Pivoteal, un produit de niche aux dimensions XXL (jusqu'à 2250 x 1400 cm), présentant un dormant-ouvrant affleurant à l'intérieur comme à l'extérieur et un seuil encastré (recueil d'eau et caniveau en Inox).
- Technal 75 Next, une fenêtre à l'esthétique très épurée, à poignée cachée dans l'ouvrant et organes de rotation invisibles, présentée avec un store intégré 100 % occultant à motorisation solaire.
- Le coulissant tri-matière Lumislide : montant central en alu le plus fin du marché (32 mm), des ouvrants rigides en polymère Raufipro et un dormant en PVC intégralement plaxé. La combinaison offre un Uw de 1,2 W/m<sup>2</sup>. K assez remarquable pour un coulissant double vitrage traditionnel.



## FLANDRIA, DU NOUVEAU POUR LA VÉRANDA ET LA PERGOLA

Parmi les nouveautés de la marque pour vérandas et pergolas, on retiendra les claustras coulissants orientables en alu installés comme brise-vue et brise-vent, présentés en décor imitation bois. Installé en angle ouvert avec un poteau déporté de 2 mètres de chaque côté, ce coulissant permet d'effacer la limite dedans-dehors et peut supporter la nouvelle toiture "light roof", une variante économique de la verrière. Ce nouveau châssis minimaliste est facile à poser et offre la possibilité de grandes ouvertures sans chevron.

Flandria présentait par ailleurs un bardage en alu facile à poser (clipsé), auquel les ondulations verticales confèrent un effet claire-voie.

« Après avoir été gâtés ces dernières années, nous sommes dans une conjoncture beaucoup plus calme, témoigne **Julie Vandembroucke**, directrice d'Aluminium Systèmes chez Flandria. Nous adaptons nos prix au coût de l'aluminium, qui a baissé et espérons une reprise dans les prochains mois. Nous restons optimistes et continuons à faire du développement. » Cette confiance en l'avenir est liée à la prise de contrôle de Flandria Aluminium le 28 août 2023 par l'espagnol Exlabesa, lui aussi spécialiste de l'extrusion de l'aluminium et fabricant de systèmes. « Nous partageons une culture d'entreprise familiale et les mêmes valeurs. Géographiquement complémentaire, Exlabesa va soutenir le développement commercial et industriel de Flandria, tout en lui laissant une grande autonomie, et renforcera sa propre position en France et dans le Benelux ».



Julie Vandembroucke, directrice d'Aluminium Systèmes chez Flandria, et Javier Aliste, responsable marketing de Exlabesa (récent acquéreur de l'entreprise), encadrés de l'équipe commerciale Flandria présente sur le salon, Pascal Deledalle et Rémi Krier.

## FAME SIMPLIFIE LA POSE DE PORTE DE GARAGE

Le fabricant champenois de portes de garage a amélioré les finitions sur ses portes de garage.

Fame s'est par ailleurs attaché à rendre la pose plus rapide, plus confortable et plus intuitive sur sa gamme Thermo, afin de répondre aux difficultés de recrutement et préserver la

santé des poseurs. Les panneaux sont livrés avec des cales fixées sur chacun, ce qui permet de solidariser aisément les panneaux entre les trois parties du portillon, de les placer un par un avec des jeux de réglage déjà réalisés, avec des ressorts de traction pré-tendus.



Élodie Janson co-dirigeante de FAME : « Nous avons déjà apporté ce plus de pose sur la porte latérale l'an dernier, puis sur la sectionnelle à refoulement plafond sans portillon ; nous souhaitons généraliser ce genre d'amélioration à tous nos produits. »

La gamme Confort dispose désormais d'un portillon intégré.

## JELD-WEN : DES PORTES TECHNIQUES ACOUSTIQUES

Outre la gamme "Largement vitrée" pour bureaux et ERP développée l'an dernier, Jeld-Wen mettait en avant sur son stand l'amélioration de produits existants qu'il commercialisera début 2024 dans leur nouvelle version.

La porte "Réhabilitation" de sa gamme rénovation en milieu occupé (huisserie existante conservée), avec une performance anti-effraction améliorée : CR3-5 minutes.

Et une performance acoustique nouvelle sur ses blocs-portes DAS : le bloc-porte DAS de compartimentage (pour issues de secours donnant sur escalier) existe désormais avec un amortissement acoustique jusqu'à 39 dB ; une performance très demandée en milieu hospitalier ou dans les bureaux.

À noter : le fabricant a développé un Passeport formation pour un accompagnement sur-mesure de ses clients et distributeurs. 15 modules et deux vidéos seront dispensés dans les entreprises ou en distanciel, selon les cas. Dès janvier, ces sessions seront opérationnelles dans les régions Est et Ouest.

À l'école aussi, on a besoin de se protéger du bruit : le bloc-porte DAS acoustique a été développé en version école maternelle (avec joint anti-pince doigts des deux côtés du vantail).



Anne Renon, responsable marketing et communication Jeld-Wen France : « Toute la gamme EI 30 est équipée d'un joint breveté intumescent intégré entre le cadre et l'âme, qui garantit la performance anti-incendie et la durabilité dans le temps du produit. »



## FYBOLIA : UN PORTAIL EN ANGLE

Une belle nouveauté chez le fabricant de fenêtres et portails : Turn Slider, un portail coulissant en alu, qui s'ouvre en angle de 90 degrés à 180 degrés, pour équiper les maisons aux terrains exigus (le portail télescopique nécessite un refoulement plus important). Le design des panneaux décoratifs est exclusif.



## FLO FERMETURES ET SPPF SOLUTIONS

Deux entités du même groupe fabricant de volets roulants ayant chacune leur segment de clientèle, FLO Fermetures et SPPF Solutions présentaient leurs nouveautés 2024.



Une nouvelle option tablier micro-perforé, qui apporte quatre fois plus de lumière et d'aération. Avec un appoint lumineux possible.



Une moustiquaire intégrée au volet roulant dans les coffres pan coupé et quart de rond (ou vendue seule), qui sera désormais disponible en version motorisée. Le panneau d'alimentation, pour le volet roulant et la moustiquaire, est solaire et rechargeable.

PORTES DE GARAGE — PORTAILS — PORTES D'ENTRÉE — CLÔTURES — CLAUSTRAS — BRISE-VUES



URBAN, modèle Nature / Portail battant, aspect bois



## LA CRÉATIVITÉ À LA CARTE

Les gammes **GYPASS** permettent une personnalisation complète du projet. Vous maîtrisez ainsi totalement le niveau de rendu et d'ambiance souhaité.

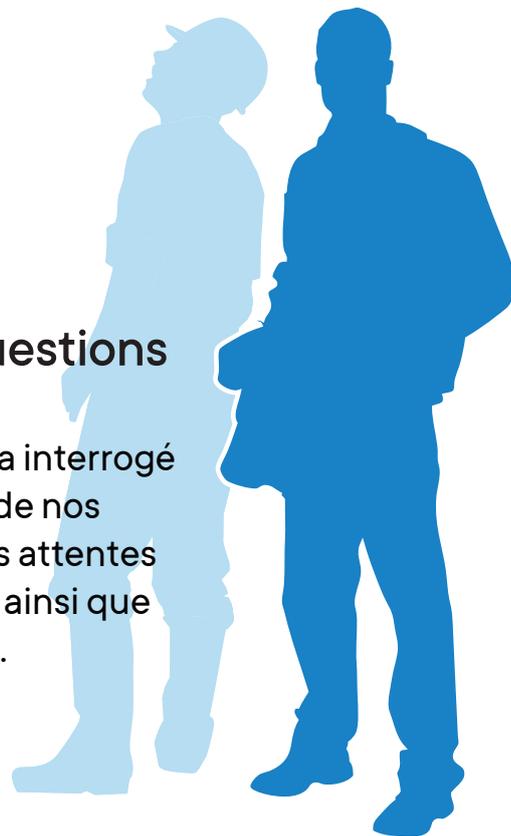
Sophie — ARCHITECTE



# Artibat “à chaud”

30 exposants ont répondu à nos questions

Dès la fin du salon Artibat 2023, notre magazine a interrogé “à chaud” un panel représentatif des exposants de nos professions. Un ressenti sur leur participation, les attentes des visiteurs, les demandes les plus récurrentes, ainsi que la conjoncture et leurs projets pour Artibat 2025.



## BILAN DE L'ÉDITION 2023

45 000 VISITEURS (DONT 44% DE NOUVEAUX)

### QUI SONT-ILS ?

- 63 % Entreprises
- 14 % Prescripteurs
- 9 % Enseignement / formation
- 8 % Négoce
- 5 % Services
- 1% Organismes publics

### LES PÔLES D'ACTIVITÉ VISITÉS

- 28 % Second œuvre
- 26 % Gros œuvre
- 23 % Equipement
- 14 % Lot technique
- 8 % Gros matériel - TP

### TYPLOGIES

- 37 % 36 à 45 ans
- 22 % 46 à 55 ans
- 19 % 26 à 35 ans
- 14 % +55 ans
- 8 % -26 ans

### LEURS FONCTIONS

- 42 % PDG, gérant, chef d'entreprise
- 18 % Ingénieur, chef de projet, technicien
- 17 % Ouvrier, employé, collaborateur
- 12 % Commercial, responsable commercial
- 10 % Apprenti, étudiant, formateur
- 1 % Presse, autres

### ORIGINE

- 51 % Bretagne
- 30 % Pays-de-la-Loire
- 10 % Normandie
- 9 % Autres régions

### FRÉQUENTATION

- Jour 1 : 23 %
- Jour 2 : 49 %
- Jour 3 : 28 %



# 1 | Si vous deviez résumer en quelques mots cette session d'Artibat 2023, quels seraient-ils ?



**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel, Somfy**

« Toujours un grand rassemblement pour la profession, l'occasion de partager, de découvrir les dernières innovations, de se projeter sur l'avenir ».



**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution, groupe Delta Dore**

« Artibat a été une réussite marquée par une excellente fréquentation, avec une forte présence de nos clients installateurs habituels, quelques prospects prometteurs, ainsi que la quasi-totalité de nos distributeurs locaux, voire nos contacts nationaux. Nous avons également pu échanger avec nos nouveaux partenaires comme Airzone pour les pompes à chaleur et Stella groupe pour les volets roulants, qui avaient également un stand sur le salon ».



**Claire Mouchel, marketing manager, Geze France**

« Cette édition confirme notre intérêt pour le salon Artibat, toujours très bien fréquenté (en quantité et en qualité) et très bien organisé. Rencontres et échanges professionnels +++ ».



**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro, Torbel Industrie**

« Nous sommes satisfaits de cette édition 2023, nous avons rencontré et échangé avec une majorité de nos clients (soit exposants ou visiteurs). Artibat est devenu le salon qui regroupe un maximum d'acteurs dans le domaine de la fermeture ».



**Christelle Eckert, responsable marketing et communication, Deceuninck France**

« En quelques mots : Satisfaction - Visiorat Qualitatif - Enthousiasme. Notre impression principale est celle d'une grande satisfaction basée tant sur l'aspect qualitatif et professionnel de cet événement que sur l'aspect quantitatif relatif au nombre de visiteurs. Notre stand a accueilli près de 200 visiteurs en trois jours : clients, prospects, fournisseurs... ».



**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription, Rehau**

« Artibat incarne le salon à la française (convivialité, démonstrations, échanges) ! Nous avons eu plaisir à retrouver nos clients et les utilisateurs de nos produits lors de cette édition 2023 ».



**Sébastien Sobczyk, directeur général, AlloTools S.A**

« Trois jours riches, animés de rencontres et d'échanges autour de notre solution de configuration 3D, le tout ponctué de démonstrations qui ont créé leur effet "waouh". Ce salon fut qualitatif en termes de contacts ».



**Alexis Vincent, chef des ventes, Boulangeot**

« Très belle édition, 40 % de visiteurs en plus par rapport à 2021 et plus qualitatif ».



**Stéphane Roger, directeur commercial, Gypass**

« Une édition 2023 très animée avec beaucoup de visiteurs professionnels. C'est pour Gypass un moment privilégié pour présenter l'ensemble de nos gammes de produits, nos nouveautés et innovations ».



**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef produits, Atlantem**

« Très belle édition où les visiteurs sont venus nombreux à ce rendez-vous incontournable ».



**Sylvie Martinot, directrice des ventes, AMCC**

« Artibat 2023 était une édition riche en rencontres ! Sur les trois jours du salon nous avons pu accueillir de nombreux visiteurs, clients ainsi que des partenaires du Club AMCC. La plupart des visiteurs provenaient de la région Nord-Ouest, principalement du circuit du négoce, responsables de centrales d'achats accompagnés de leurs équipes ».



**Jean-Marc Gonnord, président, Goplast**

« Une belle réussite et un événement incontournable de la profession ».



**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant, Ty Alu /partenaire Solutions Pro Sapa**

« L'édition 2023 d'Artibat a clairement été un très bon cru tant en quantité qu'en qualité des contacts. Sur les trois jours de salon, nous avons eu un flux continu et permanent de clients et de prospects avec des échanges prometteurs et de très bonne qualité ».



**Thierry Scotton, directeur général, Lakal France**

« Dynamique, atmosphère conviviale, et une affluence notable de visiteurs provenant également d'autres régions de France ».



**Maxime Picard, directeur général, Internorm France**

« Cette édition d'Artibat a été très positive pour la marque Internorm. Elle nous a permis de rencontrer nos clients et d'accroître le nombre de nos contacts. Nous constatons que le salon prend de l'ampleur et draine des prospects venant de la France entière. C'est un salon que nous affectionnons particulièrement car il est de qualité, tout en restant convivial ».



**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing, La Toulousaine**

« Les visiteurs sont venus chercher des solutions qui leur permettent de traverser 2024 dans les meilleures conditions ».



**Emma Roques, chargée de communication et marketing, Baumann Hüppe**

« Extrêmement positive. Pour une première expérience en tant qu'exposant sur le salon Artibat, cette édition a été une réelle réussite. Nous avons pu rencontrer nos clients mais également des prescripteurs pour échanger autour des solutions techniques que nous proposons. Nous avons passé trois jours intenses et conviviaux qui nous ont également permis de renforcer notre équipe ! ».



**Gregory Couzeix, directeur général, Nice France**

« Convivialité et échanges ».



**Laura Fleig, marketing et communication, Marquises**

« 2023 a été une année exceptionnelle. Trois jours très intenses et un visitorat très qualitatif. Toute l'équipe présente a eu un immense plaisir à présenter nos innovations qui ont été développées cette année par notre service R & D ».



**Laurent Charlier, directeur marketing et produits, Ferco SAS**

« Cette édition a été riche en échanges et en rencontres, nous avons rencontré une forte affluence sur notre stand, avec des interlocuteurs qui avaient énormément d'intérêt pour nos solutions. Il est toujours très intéressant de participer à ce salon qui nous permet de rencontrer une multitude de personnes d'horizons différents (fabricants de menuiseries, utilisateurs, artisans installateurs,...).



**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire, Franciflex**

« Nous avons pu profiter sur Artibat d'un vrai univers professionnel, avec des stands de qualité, une belle organisation, et une grande convivialité ».



**Anne Renon, responsable marketing et communication, Jeld-Wen France**

« Intense ! Cette édition 2023 a été marquée par l'intensité tant dans le nombre de visiteurs et le rythme de passage discontinu sur notre stand que par l'intérêt porté sur nos solutions produits. Nous avons eu des échanges très riches et passionnants. C'est aussi un salon qui touche un public professionnel de plus en plus étendu géographiquement. Le salon draine des professionnels de toute la France, ce n'est plus le salon régional de ses débuts ».



**Philippe Munsch, directeur commercial, Futurol**

« D'un esprit originellement régional, d'année en année, le salon prend une envergure de plus en plus notable ».



**Fabrice Guérin, directeur marketing, communication et RSE, Groupe Elcia**

« Artibat 2023 a été une très belle édition ! Nous avons eu de super retours de la part de nos visiteurs, de nos partenaires et même de nos équipes. C'était une grande première pour moi et si je devais résumer cette édition, je dirais que c'était un beau mélange de convivialité, de dynamisme et de positivisme ».



**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel, BUMI Saint-Gobain Glass**

« Artibat 2023 a été marqué par un bon accompagnement des exposants, une forte affluence les mercredi et jeudi, de bons échanges avec les visiteurs, un dynamisme palpable, mais des problèmes de gestion des accès et du parking ».



**Grégory Curot, chef de marché Grand Public, Groupe Maine**

« Nous avons constaté un taux de fréquentation en hausse, et ce qui nous a particulièrement marqué est le fait de voir des visiteurs, prospects ou clients, qui sont venus de loin (PACA, Occitanie, Isère, Bayonne, Marseille, Lyon, Perpignan...). Certains n'étaient encore jamais venus sur ce salon et ont pour la plupart d'entre eux été agréablement surpris par sa qualité, et ont déjà exprimé le souhait de revenir à la prochaine session, en 2025 ».



**David Palmero, directeur commercial, Malarba**

« Un succès fou ! Un salon dynamique, avec une fréquentation record, une atmosphère professionnelle et sereine malgré le contexte anxigène du moment et des stands et des prestations de très belle facture. Ce salon n'a plus grand chose d'un événement régional. Il se classe définitivement dans les grands rendez-vous nationaux ! ».



**Nicolas Denis, directeur commercial et marketing, Leul Menuiseries**

« Artibat reste un salon de référence pour les métiers du second œuvre d'une part par la qualité des exposants présents mais aussi par une clientèle qui fait le déplacement pour se nourrir d'informations. En quelques mots : Envie de découvrir les innovations, envie d'échanger, partage, convivialité, construire ensemble ».



**Xavier Le Lay, responsable département manutention, GK Techniques**

« Nous avons eu de très bons contacts que ce soit avec des clients avec qui nous travaillons de longue date mais aussi avec des prospects qui découvrent les matériels de manutention que nous proposons à la vente ou à la location. Artibat devient un salon incontournable de la construction, qui rayonne au-delà de la région ouest ».



**Vincent Poupin, directeur commercial, K-Line**

« Pour K-Line, cette édition 2023 d'Artibat est synonyme de convivialité et de professionnalisme, comme à chaque édition. En dépit d'une actualité du marché assez morose, nous avons néanmoins ressenti une forte volonté de résilience ».

## 2 | Quelle tendance s'est principalement dégagée dans les attentes et les demandes de vos visiteurs ?

### Sylvie Martinot, directrice des ventes, AMCC

« Le marché de la rénovation a été le principal axe de demandes et de questionnements de la part de nos visiteurs, sujet d'inquiétudes à l'horizon 2024. Les acteurs du marché cherchent des solutions de différenciation face à la concurrence. La fabrication française des produits AMCC a également été l'un des points d'intérêt récurrents de l'édition 2023. Notre implantation nationale et la présentation de nos trois sites de fabrication français s'inscrivent dans les préoccupations des visiteurs ».

### Christelle Eckert, responsable marketing et communication, Deceuninck France

« Les principales attentes des visiteurs portaient essentiellement sur la recherche de tendances et d'innovations technologiques. La prise en compte des contraintes environnementales dans les évolutions des produits a également fait l'objet de nombreux échanges ».

### David Palmero, directeur commercial, Malerba

« Nos visiteurs nous ont clairement dit qu'ils sont satisfaits des services délivrés par Malerba et de notre grande proximité. Nous avons actuellement une charge plus lourde qu'à l'accoutumée en production, ce qui a amené quelques questions concernant nos délais de production. Sont également remontées des attentes concernant l'esthétique. En effet, certains de nos produits embarquent aujourd'hui des opérateurs d'ouverture volumineux et peu discrets, sur lesquels nous nous devons de travailler ».

### Laurent Charlier, directeur marketing et produits, Ferco SAS

« Les personnes que nous avons rencontrées souhaitaient en priorité découvrir nos nouveautés et échanger sur la situation du marché et ses tendances ».

### Vincent Poupin, directeur commercial, K-Line

« Cette année, nos visiteurs avaient des attentes fortes en matière de nouveautés techniques, mais aussi d'informations réglementaires en lien avec les évolutions récentes. Dans le contexte économique actuel, les échanges autour de la conjoncture ont aussi été au cœur des échanges ».

### Alexis Vincent, chef des ventes, Boulangeot

« Besoin de démarcation produit face à la concurrence et de service ».

### Grégory Curot, chef de marché Grand Public, Groupe Maine

« Les attentes étaient différentes selon la typologie. Côté clients, c'était l'occasion pour nous de leur présenter nos nouveautés, et nous avons ressenti que leur souhait était de partager un moment convivial, et profiter de l'occasion pour discuter de nos projets communs. Côté prospects, l'attente se portait sur la découverte de nos produits et de notre univers ».



Stand AMCC

### Nicolas Denis, directeur commercial et marketing, Leul Menuiseries

« Nos visiteurs sont principalement en attente d'optimisation du clair de vitrage des menuiseries en bois, alu et PVC, mais également tout ce qui tourne autour de la facilité de pose ».

### Xavier Le Lay, responsable département manutention, GK Techniques

« Les entreprises recherchent des solutions de manutention adaptées à l'évolution du marché, c'est-à-dire capables de soulever des vitrages de plus en plus grands, et de plus en plus lourds. Elles recherchent également des matériels qui vont leur permettre de gagner en efficacité (gain de temps, aide à la manipulation des vitrages...) sur les chantiers qui leur sont confiés ».

### Thierry Scotton, directeur général, Lakal France

« Un grand nombre de nos visiteurs ont manifesté un intérêt particulier pour les solutions solaires et les moustiquaires. En ce qui concerne leurs perspectives, l'accompagnement de Lakal en 2024 et face aux inquiétudes du marché demeure l'une de leurs principales attentes ».



Stand Lakal



Stand Groupe Maine

**Emma Roques, chargée de communication et marketing, Baumann Hüppe**

« Les visiteurs attendent de la nouveauté. Ils recherchent des produits innovants, performants et adaptés aux problématiques actuelles, qu'elles soient économiques ou environnementales. L'entrée en vigueur de la RE2020 a été un tremplin pour notre secteur, en prenant en compte des facteurs comme le confort d'été. Les visiteurs recherchent également de la fiabilité, de la sécurité et du design ».

**Stéphane Roger, directeur commercial, Gypass**

« Des visiteurs séduits par notre stand et par la qualité de nos produits. Nos clients nous demandaient de l'audace et de l'innovation, nous avons répondu à leurs attentes par les produits exposés ».

**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing, La Toulousaine**

« Trouver des alternatives qui permettent d'être à la fois compétitif en vente et de dégager des marges cohérentes ».

**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant Ty Alu / partenaire Solutions Pro Sapa**

« Nos clients sont principalement à la recherche de menuiseries haut de gamme pour des maisons d'architectes, ou bien de belles rénovations aux dimensions XXL garantissant le maximum d'apport de lumière, de solidité, garantissant aussi des performances thermiques et acoustiques à la pointe de l'innovation et le tout avec un design épuré ».



Stand Ty Alu

**Laura Fleig, marketing et communication, Marquises**

« La recherche de nouveautés est la tendance principale qui s'est dégagée. Les visiteurs sont également de plus en plus soucieux de l'environnement et tendent vers des produits écoresponsables comme les versions autonomes, les matériaux recyclables... De manière générale, c'est la question des enjeux environnementaux dans le monde de l'industrie et le processus de fabrication qui les préoccupe. Aujourd'hui, il est devenu impératif d'œuvrer à la construction d'un monde durable ».

**Claire Mouchel, marketing manager, Geze France**

« Les visiteurs étaient contents de venir nous voir sur notre stand, souvent pour nous dire qu'ils connaissent nos produits, qu'ils les installent... ils étaient aussi curieux de découvrir nos nouveautés et de les tester en direct sur le salon ».



Stands Elcia et BatiTrade

**Fabrice Guérin, directeur marketing, communication et RSE – Groupe Elcia**

« Nos utilisateurs professionnels du secteur menuiserie, store, fermeture sont toujours plus en attente de solution qui leur font gagner en productivité. Ils ont besoin d'aller encore plus vite, de faire plus simple, d'être toujours plus efficaces. Et ça tombe bien : c'est exactement ce que nous leur proposons avec nos solutions et nos nouveautés ! Autre sujet sur lequel nous avons beaucoup échangé pendant ces trois jours : l'engagement RSE. C'est un sujet qui nous tient particulièrement à cœur chez Elcia. Nous sommes engagés depuis plusieurs années pour limiter au maximum notre impact environnemental.

Nous avons franchi un grand pas avec notre stand 100 % éco-conçu à Batimat 2022, et nous avons renouvelé l'expérience sur Artibat avec un stand réutilisé, pas de plastique, pas de moquette... Nos échanges avec nos utilisateurs et partenaires sur le salon nous ont confirmé que le sujet RSE est de plus en plus partagé par notre secteur. Qu'ils soient installateurs - revendeurs ou fabricants, tous sont sensibles et certains sont déjà bien avancés sur le sujet. Beaucoup ont conscience qu'ils ont un rôle important à jouer dans la diminution de l'empreinte carbone de notre secteur et du BTP de manière générale. C'est un signal fort et positif. Notre ambition est de donner envie aux professionnels du secteur de s'engager pour préserver la planète et de les embarquer avec nous dans cette démarche ».

**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel, BUMI Saint-Gobain Glass**

« Du fait de la conjoncture pour 2024, les visiteurs souhaitaient parler "solutions intégrées" et notamment le vitrage dans la fenêtre ».



Stand Saint-Gobain Glass

**Maxime Picard, directeur général – Internorm France**

« On ressent que les visiteurs présents s'intéressent d'autant à la montée en gamme des types de produits qu'il y a deux ans, avec un intérêt certain pour le triple vitrage. Ils veulent se démarquer sur le terrain, ne pas vendre simplement de la "fenêtre basique" ».

**Sébastien Sobczyk, directeur général – AlloTools S.A**

« Nos visiteurs comprennent d'une part qu'un configurateur graphique 2D et la simulation sur photo ne suffisent plus pour faire la différence sur le marché et pour convaincre le client final. Il faut un configurateur 3D précis avec chiffrage disposant d'outils créant l'expérience, comme la réalité augmentée entre autre et ayant pour objectif la captation de leads depuis leur site internet.

Ils ont compris, d'autre part, que notre solution BatiTrade les aide à vendre davantage et mieux tout en accroissant leur productivité dans la gestion des commandes grâce à un interfaçage possible avec les différentes solutions techniques existantes ».

**Philippe Munsch, directeur commercial – Futurol**

« Recherche de nouveautés et de produits à plus forte valeur afin de maintenir un chiffre d'affaires fort sur un marché à venir annoncé en berne ».

**Gregory Crouzeix, directeur général – Nice France**

« Nos visiteurs ont été particulièrement intéressés par nos solutions permettant de rendre l'habitat plus économe. Ainsi, nos systèmes pour automatiser les volets roulants, stores, portails et portes de garage grâce à l'énergie solaire ont été fortement appréciés. Notre écosystème Nice Smart Home, qui permet notamment de réduire ses dépenses énergétiques en gérant de manière intelligente les automatismes, les éclairages, les appareils électriques et le chauffage a également répondu aux attentes de nos visiteurs ».

**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription – Rehau**

« Nous avons été agréablement surpris de l'appétence des visiteurs, toujours à la recherche du petit détail. Et aussi l'envie de découvrir les solutions et innovations dont nous les industriels de la construction avons le secret ».

**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro – Torbel Industrie**

« Les visiteurs souhaitaient découvrir des nouveautés, de l'innovation. Il est important pour eux comme pour nous de proposer des nouveaux produits pour répondre aux attentes du marché ».

**Anne Renon, responsable marketing et communication Jeld-Wen France**

« La rénovation. Plus d'une fois sur deux, les attentes des visiteurs étaient focalisées sur les solutions produits pour le marché de la rénovation tant sur le logement (maison individuelle et logement collectif) que pour les marchés du tertiaire ».


**Stand Internorm**
**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire – Franciflex**

« La majorité de nos visiteurs étaient à la recherche de nouveaux fournisseurs ».

**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution Groupe Delta Dore**

« Nos clients étaient principalement intéressés par la mise en avant de nos dernières innovations. Ils voulaient également se familiariser avec l'ensemble de nos produits afin de rester au fait des tendances ».

**Jean-Marc Gonnord, président – Goplast**

« La recherche de performances thermiques et acoustiques ».

**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef produits – Atlantem**

« Un intérêt sur les produits autour de la maison connectée avec nos innovations autour des solutions connectées, pilotables à distances, volets roulants, portes d'entrée et notre coulissant hybride AMX motorisé. Les nouveautés que nous présentions en menuiseries bois et coffres de volets roulants bois ont suscité un grand intérêt avec un retour sur le matériau bois ».

**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel Somfy**

« Beaucoup d'attentes sur l'évolution des offres solaires et sur le connecté qui sont bien entendu des focus de Somfy. Beaucoup de liens également avec nos partenaires industriels dont les Powered By Somfy, également exposants sur le salon et qui ont mis en situation les solutions Somfy ».


**Stand Delta Dore**

# 3 | Sur l'ensemble de vos produits et de vos solutions, quel est celui ou celle qui a eu le plus de succès ? Quels ont été les commentaires, réactions de vos visiteurs vis-à-vis de ceux-ci ?

**Emma Roques, chargée de communication & marketing Baumann Hüppe**

« Celui ayant suscité le plus de réactions est notre nouveauté, le Protal Plus. Les visiteurs ont beaucoup apprécié ses caractéristiques tant sur l'aspect esthétique que sécurité. Sa vision panoramique entre les lames grâce à l'absence des cordons de relevage et d'orientation est un réel atout pour eux. Ils étaient curieux de découvrir et de comprendre tous les mécanismes intégrés dans les coulisses latérales. Les visiteurs ont aimé le côté hybride du Protal, qui se situe à mi-chemin entre une protection solaire et une fermeture. Nous étions également heureux de présenter l'anti-relevage testé au CSTB de Grenoble, qui a obtenu la classe maximale selon la norme EN NF 13659 ! Le Protal est également équipé de série d'un système de débrayage automatique du tablier et autoprotection de la lame finale. Celui-ci intègre désormais une motorisation intelligente (détection d'obstacle, de gel... ».

**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire – Franciaflex**

« Nos produits solaires ont rencontré un grand succès, en particulier le volet roulant Renobloc Well'solaire au panneau intégré et au design épuré. Notre nouveau label Solution Durable Franciaflex a aussi été très bien accueilli : unique sur le marché, il permet à nos clients de choisir des produits et options en fonction de critères durables tangibles : réparabilité, choix des composants, durée de garantie, disponibilité des pièces détachées, recyclabilité ».

**Grégory Curot, chef de marché Grand Public – Groupe Maine**

« Notre portail battant avec portillon intégré Fusion a de nouveau attiré l'œil de tous nos visiteurs. Ce produit a généré beaucoup d'interrogations de leur part, ainsi que des réactions très positives par rapport à son côté innovant. Il reste atypique en termes de type d'ouverture et différenciant de tout ce qui se faisait sur le salon. Notre nouvelle offre de clôtures en kit Clotur'Easy a également ravi nos partenaires. Ils y ont trouvé beaucoup d'intérêt, particulièrement vis-à-vis du temps gagné pour le passage de leurs commandes : le calculateur a été qualifié d'outil "génial". Avec de plus le côté à la fois économique et qualitatif du produit, ils pensent réussir à valider des affaires plus facilement ».

**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel BUMI Saint-Gobain Glass**

« En ce qui concerne la réponse aux besoins de tous les consommateurs, la gamme Eclaz a été très bien accueillie. Elle va permettre de simplifier les messages des vendeurs autour du vitrage. En pure nouveauté, la solution intégrée au vitrage d'occultation totale (Black-Out), avec le sas de démonstration, a très bien fonctionné et plu aux clients ainsi que notre verre bas-carbone Oraé ».

**Laura Fleig, marketing et communication – Marquises**

« Depuis plusieurs années, maintenant, notre pergola Open'R2 reste le produit incontournable ! C'est la seule pergola bioclimatique à double rétractation sur le marché. En quelques mots : innovante, élégante, technologique et brevetée. Nous avons également présenté notre dernière nouveauté, le carport. Sa structure fine et résistante a eu beaucoup de succès, comme sa spécificité Marquises, la membrane architecturale ultrarésistante qui habille et donne de la force à la structure ».

**Claire Mouchel, marketing manager – Geze France**

« Notre automatisme de portes battantes Geze Powerturn fait toujours l'unanimité dès que l'on énonce ses points forts, et notamment sa fonction Smart swing, unique sur le marché : avec



Stand Marquises

cette fonction, on peut ouvrir ou fermer la porte manuellement, même si elle est en mode automatique. Les visiteurs sont agréablement surpris et intéressés par cette fonctionnalité qu'ils découvrent en direct sur le salon... (concrètement, avec sa fonction Smart swing, le Powerturn ne se dérègle pas après une intervention manuelle, celui-ci reprend sa course quelques secondes après). Les techniciens et poseurs sont en plus intéressés par le côté extrêmement simple de la pose Geze Powerturn, car la plaque de montage est intégrée, ce qui permet de l'installer et de le clipser directement sur le dormant/ouvrant de la porte battante ».

**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription – Rehau**

« Indéniablement, notre nouveau coulissant Slinova X, qui a impressionné les visiteurs sur le modèle que nous exposons (4 x 2,3 m), mais aussi sur la disruption que celui-ci apporte grâce à l'usage de matériau innovant comme le PVC recyclé, le Raufipro et l'aluminium. Mais aussi notre stratégie sur l'économie circulaire, où nous avons eu énormément de questions et d'échanges avec les visiteurs ».

**Anne Renon, responsable marketing et communication Jeld-Wen France**

« Les solutions de réhabilitation pour le logement collectif. Les professionnels ont été séduits par la simplicité, la facilité et la rapidité de pose du bloc-porte de rénovation Jeld-Wen. En moins de 45 minutes, le bloc-porte est posé sur l'hublot existant (bois ou métal) avec une très faible perte de passage sans aucun rajout d'élément rapporté de type tresse feu. Ces solutions de réhabilitation permettent une rénovation en milieu occupé tout en offrant de multiples performances garantissant le respect des différentes réglementations (feu, acoustique) et répondant aux attentes portant sur la sécurité (effraction), mais aussi sur le confort (acoustique, thermique) ».

**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel Somfy**

« Le lancement 2023 du RS100 solaire est une très grande réussite avec un démarrage historique. Cette solution complète avec son écosystème "Produit, Services, Connecté" suscite beaucoup d'enthousiasme de la part des professionnels installateurs dont nos Ambassadeurs Experts Somfy, mais également de nos partenaires industriels ».

**Philippe Munsch, directeur commercial – Futurol**

« Notre dernière offre de BSO, dont le Sunlam, lève les freins à l'achat sur le marché de la rénovation avec un clair de jour préservé et une alimentation solaire. Nos visiteurs apprécient le design du coffre de très faible encombrement, la forte qualité perçue des matériaux comme de l'assemblage et le complément qu'il permet de l'offre de volets roulants ».

**Vincent Poupin, directeur commercial – K-Line**

« Le produit K-Line qui a suscité le plus d'intérêt est notre fenêtre à frappe à ouvrant caché avec son design épuré grâce à son ferrage invisible avec ouverture à 180°. La poignée sans embase laquée de la couleur de la menuiserie et son profil de tirage extérieur ont rencontré beaucoup de succès. L'autre nouveauté qui a été très bien accueillie par nos clients est le Volet à Lames Orientables (VLO) développé en partenariat avec Bubendorff. La finesse de ses lames aluminium, la disponibilité en grande largeur ainsi que son design ont beaucoup plu ».

**Nicolas Denis, directeur commercial et marketing Leul Menuiseries**

« La fenêtre PVC Swingline combinait plusieurs innovations : finition spectral noir velours, finition premium (comprend une ouverture en oscillo-battant, une rainure d'ancrage comblée en traverse basse et un chariot releveur sur tous les ouvrants), avec volet roulant intérieur Reno City et lame bioclimatique. Nos visiteurs ont réagi de manière très enthousiaste à l'idée de pouvoir proposer cette menuiserie à leurs clients à travers ces avantages : luminosité, design, confort d'été,... ».

**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution Groupe Delta Dore**

« Notre récente innovation, nommée "Tywell," a suscité un vif intérêt. Il s'agit d'un gestionnaire bioclimatique qui joue un rôle essentiel dans la régulation des consommations énergétiques des habitations.

Grâce à sa capacité à identifier automatiquement les saisons, à suivre l'évolution de la température intérieure et à évaluer le niveau d'ensoleillement, il permet d'optimiser l'utilisation des équipements (chauffage, volets...) pour utiliser les ressources naturelles (et gratuites !) en fonction des conditions météorologiques, réduisant ainsi les besoins énergétiques. C'est une solution qui convient parfaitement aux nouvelles exigences de la réglementation RE2020 ».

**Jean-Marc Gonnord, président – Goplast**

« Le coulissant PVC Hi Five, produit innovant, et la fenêtre alu Cuzco à paumelles invisibles ».

**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef produits – Atlantem**

« Le coulissant hybride-AMX motorisé qui correspond aux attentes du marché des PMR, seniors, qui facilite le confort de manœuvre et d'utilisation, mais aussi aux personnes soucieuses de conserver une qualité d'air à l'intérieur de leur logement ».

**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant Ty Alu / partenaire Solutions Pro Sapa**

« Nous exposons sept menuiseries Sapa et trois d'entre elles sont clairement sorties du lot : la porte repliable avec sa charnière filante et son seuil PMR, le coulissant d'angle sans poteau hybride (avec galandage d'un côté), la porte grand trafic aux dimensions XXL ».

**David Palmero, directeur commercial – Malerba**

« À notre grande surprise, le produit qui a remporté le plus grand succès est notre bloc-porte métallique issue de secours anti-effraction avec serrure antipanique et fonctionnalité jour/nuit. Nos visiteurs nous ont indiqué que, jusqu'à présent, ils "bricolaient" et qu'avec cette nouvelle gamme de produits anti-effraction, nous apportions la solution qu'il leur fallait. Cela traduit bien le besoin actuel de toujours plus de sécurité ».

**Laurent Charlier, directeur marketing et produits – Ferco SAS**

« Tous les produits présentés ont rencontré un énorme succès. Pour répondre à votre question, ceux ayant rencontré le plus grand succès sont : la ferrure "invisible" pour menuiserie aluminium avec rainure de 16 mm et ouverture à 180° et la ferrure Slide Lock pour coulissant aluminium. Pour les deux produits, les retours ont été très positifs, les contacts ont apprécié l'aspect innovant des systèmes et ont exprimé leur impatience quant à l'idée de pouvoir les mettre en œuvre dans leurs productions ».

## RÉSULTAT DU JEU CONCOURS BADER

Bader avait mis en jeu un VTT XG Wood en bois d'une valeur de 3 500 euros. Le concours était ouvert aux professionnels / artisans dans le secteur du bâtiment ayant visité le stand Bader. Suite au tirage au sort, l'heureux gagnant est Mathieu Boursier, co-gérant de l'entreprise Charpentes Bois et Traditions basée à Saint Hilaire de Chaléons à proximité de Nantes. Cette entreprise est spécialisée dans la couverture, l'étanchéité, l'ossature bois, le bardage, la menuiserie et l'isolation extérieure. Toutes ces compétences permettent d'assurer des travaux en clos-couvert jusqu'au niveau certifié passif !

« Pour éviter de le faire patienter, son VTT en bois lui a été livré avec le sourire par nos soins à son entreprise le vendredi 10 novembre dernier. Nous lui souhaitons de belles balades et lui adressons toutes nos félicitations ! », précise-t-on chez Bader.



Mathieu Boursier (au centre), son associé Julien Rondineau (qui tient le guidon) et Cédric Goepfert de chez Bader (à gauche).

**Xavier Le Lay, responsable département manutention  
GK Techniques**

« Le nouveau robot de pose Winlet 375 surprend par son design compact tout en pouvant soulever une charge de 375 kg. Le chariot de levage WLU Premium 5.1 associé à un palonnier à ventouses compact a suscité la curiosité, car il est le matériel de levage manuel qui répond à un grand nombre de contraintes (jusqu'à 5 m de hauteur, 360 kg) ».

**Fabrice Guérin, directeur marketing, communication et RSE  
Groupe Elcia**

« Diapason Start, la nouvelle offre de notre ERP Menuiserie Diapason, a rencontré un franc succès auprès des fabricants de menuiseries. Cette nouvelle offre, plus accessible et rapide à déployer que la version classique de Diapason, permet aux fabricants de menuiseries de toutes tailles, de profiter de toute la puissance de Diapason, qui est aujourd'hui l'ERP Menuiserie de référence. Certains ne pensaient même pas que cette solution leur serait un jour accessible. C'est la première fois que nous présentons cette offre sur un salon et Roland Peyran (directeur commercial Isia) a eu de très bons retours. C'est très positif ! De nombreux industriels du bois sont aussi venus nous rencontrer pour découvrir Ramasoft, notre logiciel de fabrication de menuiseries. En plus du PVC et de l'aluminium, Ramasoft s'adresse aussi aux fabricants de menuiseries en bois, pour leur permettre de fabriquer leurs menuiseries facilement et rapidement depuis une visualisation 3D. Je parlais de besoin de gagner en productivité, c'est un bel exemple concret ! Enfin, comme sur tous nos salons, la formation ProDevis a recueilli de nombreux suffrages auprès de nos visiteurs installateurs - revendeurs. Les formations de perfectionnement permettent à nos utilisateurs de tirer profit au maximum de la profondeur fonctionnelle de ProDevis. Même s'ils sont utilisateurs de notre logiciel de devis, facture, et gestion commerciale Menuiserie depuis plusieurs années, tous n'ont pas conscience de toutes les fonctionnalités que le logiciel peut leur offrir. Nos formations sont un très bon moyen de redécouvrir toute la puissance du logiciel qu'ils utilisent tous les jours, d'avoir des astuces, des conseils... Toujours dans l'objectif de gagner encore plus de temps au quotidien, de structurer toujours plus son entreprise, d'être toujours plus efficace d'un point de vue commercial ».

**Alexis Vincent, chef des ventes – Boulangeot**

« Acier BO 30 S : une nouveauté chez nous, une solution complémentaire pour répondre au marché, une finesse de profil appréciée. Alu BO 38 S : un design acier au budget de l'aluminium, solution démarquante et placée ».

**Sylvie Martinot, directrice des ventes – AMCC**

« Les acteurs souhaitent se différencier en apportant des solutions innovantes à leur offre produits, mais surtout en proposant à leurs clients une offre de services supplémentaire qui fait la différence. Côté produits, notre gamme de fenêtres mixtes PVC/aluminium Excellence a séduit les professionnels grâce à l'alliance des performances du PVC au design de l'aluminium, avec des choix de finitions intérieures modernes. Côté services, notre promesse de marque sur la livraison, ainsi que notre engagement environnemental avec un nouveau service de recyclage des menuiseries actuellement en test, ont trouvé écho auprès de nombreux visiteurs ! Les échanges ont été plus qu'enrichissants et nous avons également relevé un fort besoin d'adhérer à un partenariat ou un réseau afin d'être accompagné ».

**Sébastien Sobczyk, directeur général – AlloTools S.A**

« Toutes nos nouveautés ont été très bien accueillies. Nos clients sont satisfaits que la grande majorité de nos configurateurs soient devenus responsables et s'adaptent désormais aux smartphones. Notre nouvelle plateforme de captation de leads a également retenu toute leur attention ! En collaborant avec les réseaux spécialisés, avec l'intégration de nos configurateurs dans leurs systèmes d'information et à leurs flux de vente, nous contribuons à optimiser le traitement des leads, devis ou commandes EDI ».



Stand GK Techniques

**Stéphane Roger, directeur commercial – Gypass**

« Un succès sans égal pour notre nouvelle porte Sposa à déplacement latéral, parclosée et vitrée, style néo-rétro. Un effet de surprise et un engouement certain pour notre innovation ».

**Gregory Crouzeix, directeur général – Nice France**

« Notre nouvelle interface de programmation Nice BiDi-WiFi : les installateurs ont été séduits par sa simplicité d'utilisation, ses nombreuses fonctionnalités, dont la maintenance à distance, et son excellent rapport qualité/prix ».

**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro – Torbel Industrie**

« Nous avons deux gammes présentées sur le salon. Une gamme autour des accessoires pour fenêtre sous la marque Bouvet, leader dans le secteur de la quincaillerie pour les menuiseries bois et notre nouvelle gamme d'accessoires pour volets coulissants pliants. Beaucoup d'acteurs se sont arrêtés sur notre nouveauté car elle permet d'avoir une pose facile, rapide, précise et sécurisée grâce à son précadre compatible norme PMR. Nos accessoires permettent de ne pas avoir de clair de jour et peuvent même être montés en usine ».

**Thierry Scotton, directeur général – Lakal France**

« Il semble que les moustiquaires et les solutions solaires aient suscité un vif intérêt. Plus spécifiquement, il y a eu un fort intérêt pour les moustiquaires motorisées de grandes dimensions. De plus, nos solutions solaires adaptées aux petites tailles de caissons ont également attiré l'attention de manière positive ».

**Christelle Eckert, responsable marketing & communication  
Deceuninck France**

« Notre nouvelle gamme de profilés de menuiserie Elegant a rencontré un vif succès. Les regards (fabricants, installateurs, prescripteurs) ont d'emblée été tournés vers son design résolument moderne et actuel. Les aspects design, performances et écologie ont été les piliers des discussions sur cette nouvelle gamme Elegant, qui a remporté l'unanimité ».

**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing  
La Toulousaine**

« Notre nouvelle gamme de portail aluminium Creativ et ses deux brevets a été particulièrement plébiscitée. Son aspect cœur de gamme aux nombreux avantages techniques, esthétiques et tarifaires répond totalement à la conjoncture. Le souhait d'être bien positionné sans perdre en qualité est un sentiment qui prédomine. Avec Creativ, ils se sentent gagnants sur tous les aspects ».

**Maxime Picard, directeur général – Internorm France**

« Sur le stand de la marque Internorm, les produits qui ont eu le plus de succès sont les fenêtres à store intégré qui restent un produit innovant apportant de nombreux avantages tant au niveau esthétique, qu'au niveau des performances et de la gestion de l'apport solaire ; ainsi que le soulevant-coulissant KS 430 qui impose par ses possibilités de grandes dimensions et qui permet de réaliser des chantiers d'exception afin d'obtenir une luminosité maximale et une performance thermique optimale ».



# fenêtres bois 21

les fenêtres à la mesure de vos exigences

**Vous êtes entrepreneur de travaux, artisan menuisier, architecte, maître d'œuvre, prescripteur, rédacteur de pièces de marché...**

**Choisissez des fenêtres françaises labellisées Fenêtres bois 21 !**



**Diminution**  
impacts environnementaux



**Durée**  
de vie optimale



**Contrôle**  
qualité de fabrication



**Performances**  
thermique, d'étanchéité,  
acoustique, mécanique



**100%**  
personnalisable et sur-mesure



**Large**  
choix de finitions

# 4 | Avez-vous échangé avec vos visiteurs sur la conjoncture de vos marchés respectifs ? Quel est leur état d'esprit actuel ?

**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro – Torbel Industrie**

« Il est compliqué pour tous les acteurs d'avoir des tendances pour 2024. L'état d'esprit reste quand même bon et positif ».

**Gregory Crouzeix, directeur général – Nice France**

« Les installateurs restent très attentifs à ce qu'il va se passer en 2024 ».

**Nicolas Denis, directeur commercial et marketing – Leul Menuiseries**

« Nous avons noté une certaine inquiétude liée au ralentissement brutal de l'activité en neuf, mais en même temps confiant à travers la qualité des partenariats en place ».

**Fabrice Guerin, directeur marketing, communication et RSE – Groupe Elcia**

« Oui, les salons sont une occasion de rencontrer physiquement nos utilisateurs et partenaires pour échanger sur leurs besoins et la conjoncture de notre marché. Ils nous ont confirmé un ralentissement du marché Menuiserie, Store, Fermeture, sur ces six derniers mois, notamment sur le neuf qui est plus en difficulté. Les acteurs du neuf vont peut-être se reporter vers le marché de la rénovation qui lui, reste dynamique. La grande majorité de nos utilisateurs sont sur le marché de la rénovation. Nous sommes à leurs côtés pour les accompagner et leur proposer les solutions pour répondre à leurs besoins de plus en plus grands autour du gain de temps, de productivité et d'efficacité commerciale ».

**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel – Somfy**

« Les perspectives restent très tendues sur le marché du neuf avec des fortes baisses attendues. Les tendances sur le marché de la rénovation, souvent porteur, suscitent également beaucoup d'inquiétudes. Mais le marché français est très résilient avec une très forte capacité à innover, à animer le marché et à relever les défis ».

**Xavier Le Lay, responsable département manutention – GK Techniques**

"Nos visiteurs sont confiants pour l'instant, les commandes signées par le passé soutiennent encore leur activité. Les interrogations grandissent concernant l'évolution du marché pour 2024/2025, avec notamment la baisse du nombre de permis de construire acceptés".

**Stéphane Roger, directeur commercial – Gypass**

« La morosité n'était pas d'actualité sur notre stand. Nous répondons à leurs inquiétudes par une présence à leurs côtés chaque jour. Nous les accompagnons par des formations commerciales et techniques et créons un véritable partenariat avec nos clients ».



Stand Gypass



Stand Nice

**Laurent Charlier, directeur marketing et produits – Ferco SAS**

« Nous avons bien entendu échangé sur les tendances du marché pour les mois à venir ; nos partenaires restent optimistes tout en concédant le fait que les périodes à venir nécessiteront des efforts importants dans un marché qui se contracte ».

**Alexis Vincent, chef des ventes – Boulangeot**

« Deux états se dégagent, le marché du neuf "classique" en chute libre, celui du neuf haut de gamme se maintient. La rénovation se maintient ou progresse chez certains (qui migrent leur marché), mais reste une approche différente et demande un recrutement différent ».

**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire – Franciaflex**

« Dans un contexte de marché tendu, nos visiteurs sont à la qualité de produits au meilleur rapport qualité/prix ».

**Claire Mouchel, marketing manager – Geze France**

« Globalement l'état d'esprit des visiteurs se caractérise par un grand flou concernant l'avenir à six mois, avec pas mal d'incertitudes sur le marché du bâtiment en général, la santé financière de pas mal d'acteurs et le contexte inflationniste généralisé. Donc en résumé, sans tomber dans un pessimisme trop prononcé, il ressort clairement que l'avenir est incertain aux yeux de beaucoup d'acteurs du bâtiment ».

**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution – Groupe Delta Dore**

« L'état d'esprit général parmi les visiteurs est marqué par l'anticipation de périodes incertaines à la fin de l'année en cours et pour l'année 2024, que ce soit dans le neuf ou la rénovation ».

**Vincent Poupin, directeur commercial – K-Line**

« Beaucoup d'échanges avec nos clients ont effectivement tourné autour de la conjoncture actuelle. De façon générale, il en ressort que l'activité est globalement maintenue sur le marché de la rénovation et que, comme on l'a tous observé, le marché du neuf est en forte baisse. Ce qui génère forcément de l'inquiétude chez les professionnels ».

**Maxime Picard, directeur général – Internorm France**

« Oui nous avons effectivement pu échanger sur ce sujet. Il y a deux types de marché pour Internorm, à savoir la rénovation et la construction neuve. Pour le premier il y a une grande inquiétude sur la baisse des contacts avec une certaine peur pour l'année à venir. Pour le neuf, avec les taux d'intérêt des prêts bancaires qui ne font qu'augmenter, la pénurie et le tarif des matériaux avec l'arrêt brutal de certains chantiers, les constructeurs et les professionnels de la rénovation n'ont pas d'autres choix que de se tourner vers des partenaires qui se différencient en termes de technique et de qualité produit pour appréhender plus sereinement l'avenir ».

**Christelle Eckert, responsable marketing & communication – Deceuninck France**

« La prudence semble de mise pour l'ensemble de la profession face à une conjoncture somme toute incertaine : contexte politique, contexte international, économie, baisse de la construction en neuf... ».

**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing – La Toulousaine**

« Les acteurs de la rénovation ont encore du carnet de commandes mais observe une baisse de la fréquentation en magasin. Malgré tout, plusieurs foires régionales ont bien fonctionné. Il n'y a pas de pessimisme mais de la vigilance et du pragmatisme ».

**Thierry Scotton, directeur général – Lakal France**

« Une préoccupation est présente et ils comptent sur le soutien de leurs fournisseurs pour faire face à cette situation ».

**Laura Fleig, marketing et communication – Marquises**

« Le marché de la protection solaire et de la fermeture de ces trois dernières années a été extraordinaire. En 2023 une légère baisse a été constatée, mais le bilan reste positif et l'année se finira tout de même sur une très bonne note ».

**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant – Ty Alu /partenaire Solutions Pro Sapa**

« Oui nous avons pris soin de systématiquement interroger nos clients et nos prospects sur les perspectives 2024. 80 % des réponses étaient enthousiastes, positives et on ressentait une véritable confiance pour la prochaine année qui arrive avec un peu moins de dossiers, mais des dossiers plus importants ! ».

**Sébastien Sobczyk, directeur général – AlloTools S.A**

« Nos clients se préparent à une année 2024 plus compliquée avec le marché du neuf, qui se tend. L'optimisation de la captation du lead et de son traitement deviennent de plus en plus importants. C'est pourquoi, tous nos efforts ont été portés cette année pour y répondre. Nous resterons encore plus que jamais disponibles pour accompagner nos clients industriels dans cette période ».

**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel – BUMI Saint-Gobain Glass**

« Oui nous avons pu échanger mais la tendance baissière du marché n'a pas été au centre des discussions. Nous avons senti un optimisme présageant d'un dynamisme sur nos marchés dans les mois à venir. Je reste convaincu de la filière d'excellence de la menuiserie en France ».

**Anne Renon, responsable marketing et communication – Jeld-Wen France**

« La réaction est bien différente suivant les marchés. Nous avons bien ressenti l'inquiétude légitime et avérée pour le marché de la construction neuve qui est un marché qui souffre et va encore souffrir sur les prochains mois. Pour les marchés de la Rénovation et du Tertiaire, l'inquiétude est moins présente même si le manque de visibilité ne permet pas d'être serein ».

**Sylvie Martinot, directrice des ventes – AMCC**

« Les clients sont très demandeurs de partage d'expériences répondant à leurs problématiques en local pour appuyer le développement de leurs entreprises. La conjoncture actuelle inquiète et le besoin de se différencier se fait de plus en plus sentir. Notre

devoir en tant que fabricant et commerçant est de les rassurer et de leur proposer des solutions pour anticiper les phases plus instables, que ce soit en termes de gammes ou de services ».

**Grégory Curot, chef de marché Grand Public – Groupe Maine**

« Nous avons eu peu d'échanges sur ce sujet. On sent un frein important sur le neuf, et la rénovation reste pour le moment épargnée même si on sent une baisse qui s'amorce. Malgré ce constat qui est général, l'état d'esprit reste positif, puisque ce n'est pas la première crise que nous aurons à traverser et que l'activité, bien que plus calme, est toujours présente à ce jour ».

**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef de produits – Atlantem**

« Majoritairement axés sur le marché de la rénovation, nos clients restent confiants sur les prochains mois ».

**Emma Roques, chargée de communication & marketing – Baumann Hüppe**

« Tout à fait, nous avons échangé avec eux sur le marché de la protection solaire et de son importance face à la surchauffe des bâtiments. Nos visiteurs sont sensibles aux avantages de ces produits et comprennent l'intérêt de leurs utilisations. Notre marché a encore une grosse marge de progression dans le secteur de la construction. Toutefois l'évolution est positive : les protections solaires sont désormais intégrées à MaPrimeRénov, ce qui est une excellente nouvelle pour l'ensemble du secteur ! ».

**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription – Rehau**

« La plupart d'entre eux sont confiants pour 2024, malgré le raz de marée annoncé en 2025. Les compagnons du bâtiment sont de tendances optimistes en général ».

**Jean-Marc Gonnord, président – Goplast**

« On sent monter une certaine inquiétude ».

**David Palmero, directeur commercial – Malerba**

« Le sujet de la conjoncture s'est invité dans les échanges, mais moins qu'on aurait pu le penser. Les carnets sont pleins pour 2024. À compter de mi-2025, c'est l'inconnu, en particulier pour ce qui concerne l'habitat. Nos clients savent qu'ils vont vers une période compliquée pour laquelle nous manquons de vision. Mais là, tout de suite, ce qui les préoccupe, ce sont les difficultés qu'ils rencontrent pour recruter et former ».

**Philippe Munsch, directeur commercial – Futuro**

« Après une période post Covid qui a pu être euphorique, la profession fait état de sa crainte sur un retrait durable du marché du neuf et se recentre sur la rénovation. Aucun désespoir mais une volonté de faire des offres plus fines et des montées en valeur pour maintenir le CA et pour gagner des parts de marché ».



Stand Futuro

# 5 | Le salon se déroule sur trois jours mi-octobre, est-ce le bon calendrier et la bonne durée selon vous ? Si non, quelles sont vos suggestions ?

**Sylvie Martinot, directrice des ventes – AMCC**

« Le jeudi était la journée la plus animée ! Nous avons pu accueillir de nombreux professionnels sur la totalité de la journée et plusieurs de nos clients en fin d'après-midi. Le mercredi était assez calme. Ponctuer le salon de temps forts serait une bonne manière de rythmer ces trois jours. Un événement ciblé portant sur un sujet concret tel que le partage d'expérience d'une réussite d'entreprise serait un bel exemple ! ».

**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro – Torbel Industrie**

« Oui mi-octobre est une bonne date, par contre il serait préférable d'éviter le vendredi et réaliser le salon mardi, mercredi et jeudi ».

**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel – Somfy**

« Le calendrier est très bon car il nous permet d'animer la fin de l'année et surtout préparer la saison à venir ».

**Jean-Marc Gonnord, président – Goplast**

« La date est parfaite mais le vendredi est inutile, il faut planifier du mardi au jeudi inclus ».

**Nicolas Denis, directeur commercial et marketing – Leul Menuiseries**

« Oui, le calendrier est bon mais il pourrait être un peu plus éloigné des congés. La première journée était un peu terne en termes de fréquentation. 2 jours suffiraient-ils ? ».

**Vincent Poupin, directeur commercial – K-Line**

« Le calendrier d'Artibat nous convient plutôt bien, le meilleur moment pour ce salon étant effectivement la 2<sup>e</sup> ou la 3<sup>e</sup> semaine d'octobre, avant les vacances de la Toussaint ».

**Grégory Curot, chef de marché Grand Public – Groupe Maine**

« Oui pour la durée et le calendrier. octobre / novembre étant la période idéale car plus creuse ».

**Laurent Charlier, directeur marketing et produits – Ferco SAS**

« La période d'octobre est à notre avis bien choisie et la durée du salon convient parfaitement car elle permet de réaliser les échanges suffisants et rencontrer un maximum de partenaires ».



**Claire Mouchel, marketing manager – Geze France**

« À en juger par la fréquentation du salon et la foule dans les couloirs et les stands, la formule période/durée est parfaitement adaptée ! ».

**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire – Franciaflex**

« Oui c'est la bonne durée et le bon positionnement dans l'année ».

**Laura Fleig, marketing et communication – Marquises**

« La mi-octobre est une période idéale pour un salon. Le nombre de visiteurs est beaucoup plus important. Chaque année Artibat bat des records d'affluence. 2023 n'a pas dérogré à la règle. Trois jours de présence pour un salon de cette ampleur ne suffisent pas. L'idéal aurait été d'étaler ce salon sur quatre jours ».

**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution – Groupe Delta Dore**

« Le calendrier est idéal, et la durée de l'événement est appropriée. Nous n'avons donc pas de suggestions à apporter ».

**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription – Rehau**

« Oui, c'est juste un peu après la rentrée de septembre qui fut intense, donc la "fenêtre de tir" idéale ».

**Philippe Munsch, directeur commercial – Futurol**

« Oui, pour nous c'est un bon format et la bonne période. Il pourrait même avoir lieu début novembre ».

**Sébastien Sobczyk, directeur général – AlloTools S.A**

« Rien à redire sur la durée et la période ».

**Fabrice Guerin, directeur marketing, communication et RSE – Groupe Elcia**

« Oui, la date et la durée de trois jours est bien. Nous avons reçu des visiteurs sur notre stand jusqu'au dernier jour. Nos équipes faisaient encore de démonstrations de nos solutions le vendredi après-midi, quelques heures avant la fermeture du salon ».

**Christelle Eckert, responsable marketing & communication – Deceuninck France**

« La durée est adaptée. Peut-être décaler et éviter le vendredi dont l'après-midi est écourtée et quasi inexistante en visites car les visiteurs repartent avant le week-end. Le salon a donc plutôt duré 2,5 jours. La nocturne en milieu de salon a été un plus apprécié. Nous en avons profité pour recevoir nos clients autour d'un plateau d'huîtres. La convivialité a été de mise. Sourire aux lèvres général ».

**Alexis Vincent, chef des ventes – Boulangeot**

« Période OK, quatre jours seraient mieux ».

**Maxime Picard, directeur général – Internorm France**

« Oui la période est bien choisie pour ce type de salon et la durée également. Il faudrait peut-être juste modifier les jours et commencer le mardi jusqu'au jeudi, afin d'éviter la veille de week-end. Cela permettrait une meilleure fluidité et affluence des visiteurs, car nous constatons que le jeudi est très visité et beaucoup moins les mercredi et vendredi ».

**David Palmero, directeur commercial – Malerba**

« Trois jours mi-octobre, c'est bien. Nous avons constaté cette année une fréquentation mieux répartie sur les trois jours ainsi qu'une baisse de la fréquentation notable à compter de 17h30, peut-être liée aux bouchons rennais ».

**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef de produits – Atlantem**

« Le calendrier était bien approprié cette année ».

**Thierry Scotton, directeur général – Lakal France**

« Nous pensons qu'il serait approprié de maintenir la durée de trois jours de salon. Cependant, il serait judicieux d'éviter le vendredi, car nous avons une réelle baisse de fréquentation. De plus, il est important de prendre en compte les départs en vacances qui influent également sur la présence des visiteurs ».

**Anne Renon, responsable marketing et communication – Jeld-Wen France**

« Il ne faut rien changer ! Vous nous auriez posé la question lors des précédentes éditions, nous aurions dit que deux jours suffisaient car la fréquentation du 3<sup>e</sup> jour était moins importante et qualitative mais cette année, les trois jours ont été intenses et les professionnels au rendez-vous pendant trois jours. Quant à la période, c'est ancré dans l'esprit de tous les acteurs du Bâtiment alors pourquoi changer ? »



Stand La Toulousaine

**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing – La Toulousaine**

« Trois jours sont nécessaires mais suffisants. Le rush du jeudi est toujours difficile à assumer. Un étalement des flux serait confortable pour recevoir tous les visiteurs... mais difficile à imaginer ».

**Emma Roques, chargée de communication & marketing – Baumann Hüppe**

« La durée et la période sont toutes les deux très bien choisies. La progression du visitorat le prouve avec une évolution de +14 % par rapport à 2021 ! ».

**Gregory Crouzeix, directeur général – Nice France**

"Oui".

**Stéphane Roger, directeur commercial – Gypass**

« Mi-octobre est un bon calendrier pour le salon Artibat puisqu'il permet de dynamiser la fin de l'année et d'annoncer les tendances nouveautés-produits de l'année suivante ».

**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant Ty Alu /partenaire Solutions Pro Sapa**

« Oui c'est le bon timing et la durée du salon est tout à fait correcte ».

**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel – BUMI Saint-Gobain Glass**

« Oui pour le calendrier et oui pour la durée. En revanche le fait que le dernier jour tombe le jour du départ en vacances de la Toulousaine sans doute été préjudiciable au visitorat du vendredi (couplé au très mauvais temps) ».



Stand Jeld Wen

# 6 | Avez-vous pris votre décision pour participer à Artibat 2025 ? Et dans l'intervalle, participerez-vous à Batimat/EquipBaie 2024 ?

**Sébastien Sobczyk, directeur général – AlloTools S.A**

« Nous participerons à l'édition 2025 d'Artibat. Mais avant cette prochaine édition, donnons-nous RDV à Batimat/EquipBaie 2024 ».

**Pierre Delaunay, directeur réseaux de distribution – Groupe Delta Dore**

« Nous n'avons pas encore pris de décision concernant notre participation à Artibat en 2025, ni à Batimat/EquipBaie en 2024. Nous préférons suivre de près l'évolution de la conjoncture avant de prendre une décision définitive à ce sujet ».

**Gregory Crouzeix, directeur général – Nice France**

« Notre décision n'est pas encore prise pour 2025, mais nous serons présents à Batimat/EquipBaie 2024 ».

**Xavier Dabin, directeur commercial et marketing – La Toulousaine**

« La question ne s'est pas posée mais cela paraît comme une évidence et dans l'intervalle, nous participerons à Batimat/EquipBaie 2024 via notre Groupe StellaGroup ».

**Emma Roques, chargée de communication & marketing – Baumann Hüppe**

« Oui, nous sommes déjà engagés auprès de Batimat/EquipBaie 2024. Compte tenu de la première expérience réussie d'Artibat 2023, une participation pour l'édition de 2025 est très probable ! ».

**Fabrice Guerin, directeur marketing, communication et RSE – Groupe Elcia**

« Nous exposerons à Artibat 2025. Elcia est exposant historique du salon et cette édition 2023 n'a fait que confirmer notre envie d'y exposer. C'est toujours un moment important pour rencontrer nos utilisateurs et partenaires. Nous serons également exposants à Batimat/EquipBaie 2024. Nous avons hâte de découvrir cette nouvelle version fusionnée des deux salons. C'est l'un des événements phares de notre secteur et nous répondrons une nouvelle fois présents avec des nouveautés ».

**Caroline Jegado, responsable communication et Stéphane Grizeaud, chef de produits – Atlantem**

« Oui nous serons présents sur ces deux événements »

**Grégory Curot, chef de marché Grand Public – Groupe Maine**

« Nous savons d'ores et déjà que nous participerons à Artibat 2025. Pour Batimat / EquipBaie 2024, la question reste en suspens ».

**Jean-Marc Gonnord, président – Goplast**

« Oui pour Artibat et non pour Batimat ».

**Sébastien Viau, directeur des ventes Pro – Torbel Industrie**

« À ce jour aucune décision n'est encore prise pour 2025. Nous ne serons pas présents sur l'édition Batimat/EquipBaie 2024 mais nous donnons rendez-vous sur le salon Paysalia 05-07 Décembre 2023 sur le stand 5E56 ».

**Philippe Munsch, directeur commercial – Futurol**

« Oui et nous serons également présents pour l'édition Batimat/EquipBaie 2024 ».

**Laura Fleig, marketing et communication – Marquises**

« Le salon Artibat est devenu un salon incontournable dans la profession. Nous participerons avec plaisir à l'édition de 2025. Nous serons également présents l'année prochaine à Batimat/EquipBaie 2024 ».



Stand Goplast



Stand Somfy



Stand et équipe Leul



**Patrice Ponte, directeur commercial circuit professionnel – Somfy**  
 « Notre volonté est d'être toujours au plus près de nos clients installateurs, au plus près de nos partenaires industriels dans les moments clés : Artibat est un moment clé ».

**Stéphane Roger, directeur commercial – Gypass**  
 « Gypass sera présent sur Artibat 2025 ainsi que sur Batimat/EquipBaie 2024 ».

**Anne Renon, responsable marketing et communication – Jeld-Wen France**  
 « Bien sûr, nous serons présents et nous ne manquerons pas un tel rendez-vous ! Pour 2024, la décision de participer à Batimat/Equipbaie n'est pas encore prise ».

**Claire Mouchel, marketing manager – Geze France**  
 « Nous participerons à la prochaine édition d'Artibat, car nous apprécions ces contacts directs avec nos clients et potentiels et le bilan est très positif. En ce qui concerne Batimat/EquipBaie, nous ne pensons pas y participer. Ce salon ne fait plus partie de notre stratégie marketing, pour des raisons budgétaires... ».

**Maxime Picard, directeur général – Internorm France**  
 « Si la formule reste la même au niveau du coût et de la période, oui nous ferons Artibat 2025. Nous participerons également à Batimat/EquipBaie en 2024 ».

**Thierry Scotton, directeur général – Lakal France**  
 « En effet, nous avons prévu de participer à Artibat 2025. Pour l'année 2024, nous avons décidé de ne pas participer à un salon, car nous célébrons notre centenaire et prévoyons d'organiser divers événements en interne ».

**Adrien Puichaud, responsable marketing opérationnel – BUMI Saint-Gobain Glass**  
 « Oui nous participerons à Artibat 2025. Le groupe Saint-Gobain sera présent également sur Batimat/Equipbaie 2024 ».

**Sylvie Martinot, directrice des ventes – AMCC**  
 « Notre prochain rendez-vous phare sera bien évidemment Batimat en 2024. Déjà présents en 2018 sur Artibat et aux vues du succès de l'édition de cette année, nous serons certainement présents à la prochaine édition Artibat pour 2025 ».

**Christelle Eckert, responsable marketing & communication – Deceuninck France**  
 « Nous serons probablement présents sur ces deux événements ».

**Maxime Boileau, responsable marketing communication prescription – Rehau**  
 « Tout à fait, nous y participerons assurément, c'est pour nous une chance de faire rayonner la marque Rehau auprès des usagers. Pour Batimat/Equipbaie, Rehau Window Solutions sera présent auprès de nos partenaires en 2024 ».

**Laurent Charlier, directeur marketing et produits – Ferco SAS**  
 « Nous avons d'ores et déjà décidé de participer à la prochaine édition d'Artibat et serons présents sur le salon Batimat/EquipBaie de 2024 ».

**David Palmero, directeur commercial – Malerba**  
 « Selon toute vraisemblance, nous participerons à Artibat 2025, en revanche, nous ne serons pas présents à Batimat / Equipbaie 2024 ».

**Alexis Vincent, chef des ventes – Boulangeot**  
 « Nous exposerons aux deux salons ».

**Nicolas Denis, directeur commercial et marketing – Leul Menuiseries**  
 « Batimat 2024 et Artibat 2025 sont prévus à notre calendrier ».

**Emmanuel Costes, directeur commercial marché protection solaire – Franciافlex**  
 « Vu les très bons retours du salon, nous souhaitons vivement être présents en 2025 sur Artibat ».



Stand Rehau



Stand Boulangeot



Stand Deceuninck



Stand Atlantem

**Xavier Le Lay, responsable département manutention – GK Techniques**

« Nous aurons un stand sur Batimat/Equip'baie 2024. Il est un peu prématuré pour confirmer notre participation à Artibat 2025, mais nous allons analyser les retours de Artibat 2023 et déciderons ensuite rapidement de revenir à Rennes en 2025 ».

**Jean-Raoul de Gelys, dirigeant Ty Alu /partenaire Solutions Pro Sapa**

« Nous sommes un fidèle exposant de ce salon et il n'y a pas de raison de ne pas continuer en 2025. Nous ne participons pas au salon Parisien (trop cher, trop loin) ».

**Vincent Poupin, directeur commercial – K-Line**

« Oui, tout à fait. K-Line sera bien présente à l'édition 2025 d'Artibat mais aussi sur Batimat/EquipBaie 2024 ». ■

Entretien avec Didier Philippou, PDG de l'entreprise

## Coprover construit une nouvelle usine de 6 600 m<sup>2</sup>

La miroiterie Coprover, implantée à Castres dans le Tarn, a besoin de surface supplémentaire. Pour en savoir plus sur ce projet, nous nous sommes entretenus avec son PDG, Didier Philippou.

### En préambule, pouvez-vous nous brosser brièvement l'historique de votre entreprise ?

**Didier Philippou :** « L'origine de Coprover est l'association des entreprises Mas (créée en 1836) et Garrigues (créée en 1880). À la fin de la Seconde Guerre mondiale, pour répondre aux besoins de la reconstruction en 1950, l'entreprise a pris le nom de Miroiterie Castraise. En 1967 les manufactures fabricant du verre plat ont créé les "Unités de stockage" et Coprover (Comptoir de Production de Verre) a vu le jour. L'établissement de Toulouse a été créé en 1989. J'ai repris l'entreprise en 2008 et fait rentrer à son capital le groupe Glass Partners Solutions (GPS) en 2021 ».

### Quelle est la situation actuelle de Coprover ?

« Nous réalisons un chiffre d'affaires cette année de 12,5 millions d'euros avec 53 personnes. Nous continuons notre activité de négoce de produits verriers et de fabrication de vitrage isolant en nous orientant de plus en plus vers des verres particuliers tels que les vitrages de grandes dimensions et les produits de protection au feu. Nous apportons aussi une aide à la pose sur les chantiers.

Notre parc de véhicules comprend quatre camions-grues ainsi que des araignées pour poser les vitrages sur chantier.

Nous travaillons dans la région Occitanie au sens large autour de Toulouse et suivons nos clients quand ils s'éloignent. Nous réalisons des chantiers importants comme le Parc d'expositions de Toulouse et, pour cela, nous avons un bureau d'études techniques intégré reconnu, qui nous permet d'apporter une aide technique à nos clients en réalisant tous les calculs et en fournissant une aide à la pose. Nous posons des murs-rideaux et des VEC, des clameaux ainsi que des produits feu fixés bord à bord et des murs-rideaux ainsi que des vitrages en U de type Linit ».



Didier Philippou (à droite), avec son fils Loïc.



Avec 6 600 m<sup>2</sup>, ce bâtiment va pratiquement doubler la surface des ateliers de Coprover.

### Pour quelles raisons construisez-vous un nouveau bâtiment ?

« Nous désirons accroître et pérenniser notre activité, en effet nous traitons de plus en plus souvent des vitrages de grandes dimensions et nous avons peu de ponts roulants pour les manipuler. Nos locaux sont maintenant anciens et ne sont plus adaptés, donc nous avons décidé d'investir en doublant pratiquement notre surface d'ateliers et en nous équipant de machines automatisées.

Notre projet comprend un bâtiment de 6 600 m<sup>2</sup> dont 4 000 m<sup>2</sup> d'ateliers, l'investissement total est de dix millions d'euros dont six millions d'euros pour le bâtiment lui-même. Il se situe dans la ZAC du Causse, créée par la Communauté de communes Castres-Mazamet.

Les machines comprendront des machines automatisées dont un ensemble de découpe Lisec pour le verre plat et le feuilleté d'une capacité de six mètres, ainsi qu'une chaîne automatique de double vitrage Lisec permettant de réaliser des volumes de 5 200 m par 2 700 m. Elle réalisera le façonnage et l'induction. L'approvisionnement sera effectué automatiquement depuis les camions de livraison par des ponts roulants qui alimenteront les casiers de rangement. Nous récupérerons aussi les deux tables de coupe et les deux chaînes de vitrages isolants installées dans nos locaux actuels. Notre souhait est de limiter et si possible d'annuler les transferts manuels d'une machine à l'autre comme cela se passe dans nos locaux actuels ».

### Quel sera l'impact de ces investissements sur l'activité de Coprover ?

« Avec les nouveaux locaux nous visons une augmentation du chiffre d'affaires pour atteindre les 15 millions d'euros par an. Je commence personnellement à lever un peu le pied et c'est mon fils Loïc qui va prendre la relève lorsque la nouvelle usine sera opérationnelle, c'est-à-dire au premier trimestre 2024. Bien sûr, je lui apporterai mon soutien et mes conseils tant que cela sera nécessaire ».

### Comment avez-vous pris en compte la Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise ?

« Nous avons développé au maximum l'automatisation des manipulateurs pour les transferts des matières et des pièces en cours de fabrication pour limiter les risques de troubles musculo-squelettiques. Nous avons fait traiter phoniquement les ateliers afin d'atténuer les bruits. Nous avons organisé des réunions avec notre personnel pour l'élaboration du projet afin de prendre en compte leurs diverses remarques. Nous avons diminué au maximum l'empreinte carbone. Nous installons des panneaux photovoltaïque afin de viser l'autonomie énergétique, nous prévoyons un chauffage par granulés bois, nous avons prévu des parkings perméables, nous limitons les traitements d'eau avec du recyclage et nous répondons à toutes les réglementations concernant l'environnement ».

*Propos recueillis par Christian Faivre-Delord*

K•Line et Saint-Gobain Glass France équipent de menuiseries à empreinte carbone réduite la résidence Quartz à Clichy (92) du groupe Giboire

# Vitrages et menuiseries au service du **bas-carbone** pour une résidence francilienne

**K**•Line, Saint-Gobain Glass France et le groupe Giboire s'associent pour équiper en France l'un des premiers chantiers résidentiels d'envergure de menuiseries avec une empreinte carbone réduite. Situé à Clichy (92), le programme Quartz sera livré à l'automne 2024 et intégrera des menuiseries dotées du nouveau double vitrage Eclaz Oraé. Ce projet innovant en phase d'expérimentation vient illustrer une démarche collective visant à réduire l'empreinte carbone du bâtiment et de l'immobilier tout en contribuant à soutenir la filière du recyclage.

### Les menuiseries alu K•Line intègrent le verre bas carbone Oraé

Soucieux de construire de manière durable et d'intégrer des matériaux éco responsables dans ses projets de promotion immobilière, le groupe Giboire équipera sa future résidence Quartz de menuiseries avec une empreinte carbone réduite, grâce au partenariat entre Saint-Gobain Glass France et K•Line. Ainsi, les menuiseries en aluminium K•Line intègrent le verre bas carbone Oraé composant le double vitrage Eclaz, qui possède une empreinte carbone réduite de -30 % par rapport au verre clair fabriqué en France par Saint-Gobain Glass, grâce notamment à une part élevée de contenu recyclé (64 %) utilisé pour sa production.

Pensé par Domela Architectes, Quartz propose 16 logements sur six niveaux, allant du T2 au T5, prolongés pour la majorité d'un espace extérieur. Cet immeuble au style contemporain, situé à Clichy, aux portes de Paris, est conçu pour s'intégrer harmonieusement dans son environnement. La façade sera traitée en pierres blondes et grises pour les parties en soubassement et en attique, la toiture mansardée sera recouverte de zinc ; le bâtiment s'inscrivant ainsi dans l'alignement des façades haussmanniennes et faubouriennes voisines par son architecture et ses matériaux.

### 104 menuiseries installées dans la résidence

Pensé pour favoriser l'entrée de lumière naturelle, ce projet propose des appartements traversants (T4 et T5 exclusivement). Ils bénéficieront, au-delà d'une double exposition, de menuiseries K•Line conçues pour apporter un maximum de lumière naturelle dans l'habitat grâce à leur système d'ouvrant caché. Cette innovation qui offre une surface vitrée supérieure de 15 % à celle d'une fenêtre classique, vient s'associer aux performances du double vitrage Eclaz Oraé qui permet également, grâce à sa transparence, de bénéficier d'un apport de lumière naturelle important et d'une protection thermique renforcée qui contribue au confort des habitants.

Au total, 104 menuiseries K•Line équipées du double vitrage de Saint-Gobain Glass sont installées sur l'ensemble du bâtiment afin de réduire son empreinte carbone sans compromis sur l'esthétique et le confort thermique.

### Trois partenaires pour un seul objectif : accélérer la décarbonation de la construction

Pour le secteur du bâtiment, qui représente 23 % des émissions de gaz à effet de serre à l'échelle nationale, la décarbonation s'affiche comme un enjeu majeur. Tous les acteurs de la chaîne de valeur de la construction sont mobilisés pour répondre aux exigences de la RE 2020 et du décret tertiaire pour, à terme, atteindre la neutralité carbone en 2050.

Illustrant cette dynamique, K•Line, Saint-Gobain Glass et le groupe Giboire se mettent en ordre de marche pour œuvrer ensemble à un même objectif : contribuer à réduire la consommation énergétique durant la phase d'usage et les émissions carbone des bâtiments lors de la construction.



Les participants à cette présentation, représentants des sociétés Giboire, Groupe Liebot et Saint Gobain.



Ce chantier illustre de manière concrète cet écosystème vertueux et la démarche environnementale de K•Line et de Saint-Gobain Glass, pionniers en matière d'innovation. Il fait en outre écho à la stratégie K•Line Planet, basée sur les sept étapes du cycle de vie de la menuiserie, qui démontre que c'est en créant un écosystème, que les objectifs environnementaux de la filière seront atteints.

En réponse concrète aux engagements du groupe Giboire en la matière, ce projet contribue également à favoriser l'économie circulaire et ainsi à soutenir le développement de la filière de recyclage en boucle fermée du verre plat, notamment via le réseau "Saint-Gobain Glass Recycling" mis en place par le verrier. Levier essentiel de la transformation vers une construction durable, plus sobre et plus efficiente dans l'utilisation des ressources, l'économie circulaire privilégiée en effet l'éco-conception et le recyclage. Si c'est le cas pour le verre Oraé intégrant 64% de contenu recyclé, ce le sera également, à terme, pour l'aluminium des menuiseries K•Line grâce à l'usine Coralium en cours de construction par le groupe Liebot. Celle-ci permettra de recycler l'aluminium des menuiseries en fin de vie pour contribuer à produire un aluminium 100% recyclé, qui servira à son tour à fabriquer une nouvelle menuiserie K•Line. ■



### Les menuiseries du programme Quartz

104 menuiseries en aluminium K•Line de couleur Grège 9007 texturé pour une harmonisation avec le caractère et l'architecture des façades voisines existantes, dotées du double vitrage Eclaz Oraé, dont :

- des ensembles composés avec fixes,
- des fenêtres un et deux vantaux,
- des châssis oscillo-battants, un vantail fixe,
- des portes grand trafic en un et deux vantaux,
- des châssis de la gamme City pour le rez-de-jardin.

## Le vitrage sous-vide Fineo obtient un ATec du CSTB

Le durcissement des normes en vue d'atteindre la neutralité carbone d'ici 2050 détermine l'engagement des fabricants de produits verriers à participer à l'amélioration des performances énergétiques des bâtiments. Cette aptitude à répondre aux exigences croissantes imposées au secteur de la construction vient d'être démontrée pour le vitrage sous vide Fineo, à travers la publication de son Avis Technique le 14 septembre dernier (Avis Technique 6/23-2441\_V1).

« Cet ATec est important, déclare-t-on chez Fineo. Les normes et réglementations françaises sont réputées parmi les plus contraignantes en Europe. L'ensemble du secteur de la construction prête dès lors une attention particulière aux Avis Techniques. Ils constituent un véritable gage de conformité, qualité et durabilité d'un produit conformément aux exigences françaises. Pour l'ensemble des parties prenantes, les atouts d'une telle certification s'affichent clairement : pour les industriels, il s'agit d'une véritable différenciation de leur offre et d'un levier de développement économique, et pour les prescripteurs, installateurs, maîtres d'ouvrage, architectes... et les utilisateurs, un signe distinctif incontestable de qualité et de conformité ! », conclut Fineo.

Rappelons que L'Avis Technique (ATec) est une certification délivrée en France, qui atteste de la performance et de l'innovation d'un produit selon les normes françaises en matière de construction. Cet avis est formulé par un groupe d'experts représentatifs des professions, appelé groupe spécialisé (GS), qui évalue, avec l'aide du CSTB, l'aptitude à l'emploi de produits innovants introduits sur le marché français.

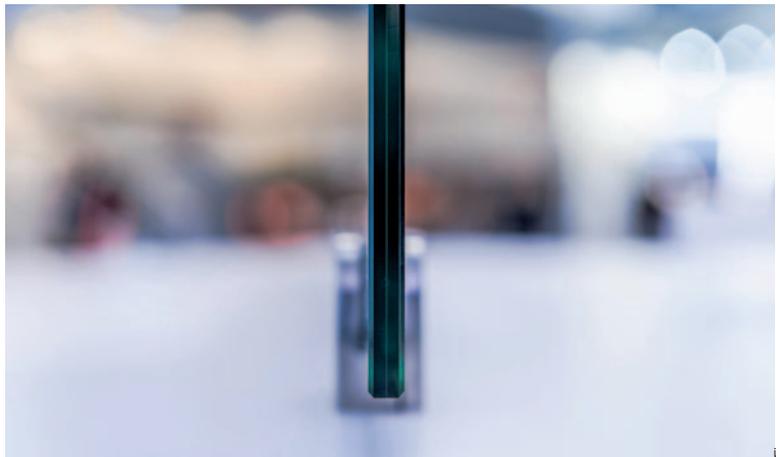
À ce jour, Fineo est le seul vitrage sous vide ayant obtenu un Avis Technique en France. ■



Fineo



Fineo



Fineo

**Taking the edge  
to sustainability.**

Choisissez les espaceurs Swisspacer pour obtenir la meilleure efficacité énergétique, des économies de CO<sub>2</sub> pendant tout le cycle de vie, un niveau de confort de l'habitat élevé et une esthétique séduisante.

**|swisspacer|**  
SAINT-GOBAIN

the edge  
of tomorrow

## Les verres **Guardian SunGuard High Durable** avec couche contre intercalaires **SentryGlas Xtra** obtiennent un DTA pour le marché français

**G**uardian Glass et Kuraray se sont associés pour obtenir un Document Technique d'Application (DTA) portant sur la compatibilité des couches Guardian SunGuard High Durable (HD) avec le matériau intercalaire SentryGlas Xtra (couche contre intercalaire). Cette combinaison est une nouvelle opportunité pour les architectes et consultants en façade de concevoir une enveloppe de bâtiment à la résistance et aux performances énergétiques élevées.

Le verre feuilleté Guardian SunGuard HD avec intercalaire SentryGlas Xtra est particulièrement adapté aux applications monolithiques telles que l'enveloppe extérieure des façades double-peau, les auvents ou les atriums, ainsi qu'aux applications nécessitant une résistance élevée aux charges de vent et/ou mécaniques. Le DTA valide l'ensemble des compositions de verre feuilleté où SentryGlas Xtra est en contact direct avec les couches Guardian SunGuard HD.

### Diminution d'environ 27 % du carbone incorporé

SentryGlas Xtra fait partie des intercalaires ionoplast SentryGlas qui sont, selon son concepteur, cinq fois plus résistants et jusqu'à cent fois plus rigides que les intercalaires PVB conventionnels. SentryGlas est également beaucoup moins sensible à l'exposition à l'humidité. En outre, grâce aux propriétés structurales de l'intercalaire, l'utilisation de SentryGlas permet généralement de réduire jusqu'à 30 % l'épaisseur globale du vitrage. Ainsi, cette réduction d'épaisseur de vitrage peut permettre une diminution d'environ 27 % du carbone incorporé\*.

« L'économie de poids qui en résulte peut conduire à une révision de l'analyse structurelle globale et à des économies de matériaux supplémentaires sur l'enveloppe d'un bâtiment. Cela ouvre de nouvelles possibilités pour des conceptions durables et un potentiel d'économies de CO<sub>2</sub>. SentryGlas Xtra peut ainsi contribuer à réduire l'empreinte carbone », explique Philippe Barbeau, Key Account Manager chez Kuraray.

Les couches Guardian SunGuard HD sont fabriquées à partir de matériaux hautement résistants, ce qui les rend particulièrement adaptées aux applications monolithiques. Le verre de contrôle solaire Guardian SunGuard HD offre une variété d'esthétiques et de réflexions externes, ainsi que différents niveaux de transmission lumineuse et de facteur solaire.

Matthieu Laude, Product Manager chez Guardian Glass en Europe, commente : « Nous sommes ravis d'annoncer ce partenariat produit avec Kuraray qui



renforce la position de nos produits SunGuard HD comme solution idéale pour les applications monolithiques. Le verre feuilleté SunGuard HD avec intercalaire SentryGlas Xtra offre plusieurs avantages aux clients, tout d'abord grâce à la combinaison des propriétés des matériaux. Ensuite, avoir une certification DTA française déjà disponible peut permettre aux clients d'éviter de faire une demande de DTA spécifique pour leur projet, et ainsi d'économiser du temps, des efforts et les coûts associés. »

### Responsabilité environnementale et certification des produits

Les produits SentryGlas et SunGuard HD disposent tous deux d'une Déclaration Environnementale de Produit (DEP). Les verres à couches Guardian sont couverts par une Fiche de Déclaration Environnementale et Sanitaire (FDES). Les produits SunGuard HD ont la certification Cradle to Cradle Certified niveau bronze v3.1, tout comme l'ensemble des verres float, verres feuilletés et verres à couches Guardian fabriqués en Europe. ■

\* Calcul basé sur une réduction de l'épaisseur du verre de base (verre Guardian ExtraClear™) de 16 mm (2 x 8 mm) à 12 mm (2 x 6 mm), intercalaire et processus de feuilletage du verre non inclus. Selon les calculs effectués via le Performance Calculator de Guardian Glass, le carbone incorporé pour les deux verres de base de 2 x 6 mm représente 31,56 kg CO<sub>2</sub> éq./m<sup>2</sup> A1-A3, ce qui constitue une réduction d'environ 27 % par rapport aux deux verres de base de 2 x 8 mm (43,52 kg CO<sub>2</sub> éq./m<sup>2</sup> A1-A3). La valeur de carbone incorporé est l'équivalent de CO<sub>2</sub> en kg par mètre carré de verre (CO<sub>2</sub> éq.), émis pendant la production du verre (A1-A3, A-1 : fourniture des matières premières, A2 : transport, A3 : production). Le calcul est une estimation basée sur le facteur de carbone incorporé dérivé de la DEP régionale, un document vérifié par une organisation indépendante, qui communique des informations transparentes sur les impacts environnementaux du cycle de vie d'un produit.

**swisspacer**  
SAINT-GOBAIN

the edge  
of tomorrow

À l'occasion du 25<sup>e</sup> anniversaire de ses espaceurs warm edge Swisspacer, la firme suisse dévoile sa nouvelle charte graphique et son nouveau logo.

Dans les années 1990, les entreprises et instituts de recherche, soucieux de réduire la déperdition de chaleur dans les bâtiments, portent une attention grandissante aux produits de construction à haute efficacité énergétique. Un petit composant dans le joint périphérique des vitrages isolants ne tarde pas à attirer l'attention, l'espaceur. Dès sa création, le terme "bord chaud", warm edge en anglais, vise à souligner le pouvoir isolant amélioré de cet espaceur en matière composite, comparé aux espaceurs en métal traditionnels. Le warm edge est désormais une valeur bien établie dans le secteur de la construction.

« Depuis que j'ai rejoint l'entreprise en 2015, notre production a quasiment doublé », constate Matthias Bach, nouveau directeur général de Swisspacer depuis octobre. Prenons un exemple, notre hall de production tout simple, dont on avait vite fait le tour, avec des palettes stockées en blocs au sol s'est aujourd'hui métamorphosé en un espace de stockage automatisé moderne avec transstockeur, permettant une efficacité maximale », poursuit-il.

### La filiation avec le groupe Saint-Gobain n'a pas été oubliée

Présenté à l'occasion de l'anniversaire de l'entreprise, le nouveau logo très expressif de Swisspacer fait souffler un vent de fraîcheur : « Les deux lignes verticales qui encadrent désormais le lettrage et les nouvelles couleurs sont bien plus que de simples éléments graphiques », souligne Eunike Heil, Lead Brand Management chez Swisspacer. « Simples et pourtant claires, elles symbolisent la position et la valeur ajoutée de nos espaceurs qui, placés dans la lame d'air du vitrage isolant, font barrière entre le chaud et le froid, entre l'intérieur et l'extérieur. » Le logo et le choix des couleurs permettent en même temps de visualiser les multiples facettes de l'entreprise et la filiation avec le groupe Saint-Gobain. La présentation officielle du logo s'est déroulée dans le cadre des festivités organisées à l'occasion de l'anniversaire sur les sites de Gliwice/Pologne et Kreuzlingen/Suisse.

### Cap sur un avenir durable

L'intérêt que les Suisses portent à la thématique de la durabilité n'est pas près de faiblir. « Il ne faut pas oublier que réduire les consommations d'énergie est notre cœur de métier », rappelle la responsable des activités commerciales et du marketing Sarah Sattler. « Nous comptons parmi les rares fabricants d'es-

Nouvelle charte graphique et nouveau logo

## Swisspacer fête ses 25 ans



paceurs capables de fournir une déclaration environnementale de produit (EPD) pour toutes les largeurs d'espaceurs – Swisspacer est donc clairement le benchmark de notre secteur en matière d'empreinte carbone. Et nous entendons bien le rester. »

Swisspacer voit un autre fort potentiel sur la scène internationale : « La thématique du changement climatique ne s'arrête pas aux frontières, c'est évident », explique Peter Appel, New Market Development Director. Un peu partout, Swisspacer est devenu en quelque sorte le synonyme du warm edge « Nous constatons le grand intérêt que les spécifications européennes et le savoir-faire européen suscitent dans de nombreux pays. C'est un formidable levier pour l'ensemble du secteur comme pour nous, avec notre promesse de qualité suisse. »

Pour garder ce cap, nous devons unir nos forces, souligne Matthias Bach : « Si l'on se projette dans le futur, la décarbonation de notre industrie est l'une des plus importantes missions. Nous procédons d'ores et déjà à la réintroduction de déchets dans le cycle de production et avons beaucoup d'autres objectifs allant précisément dans cette direction. Tout ceci n'est possible qu'avec une clientèle qui nous stimule et nous encourage à nous améliorer sans cesse, ainsi qu'avec une équipe compétente et extrêmement motivée comme l'est la nôtre. », conclut-il. ■

Mise en œuvre des intercalaires Super Spacer en Irlande et en Allemagne

# Trois chantiers illustrent la reproduction de **fenêtres historiques** aux normes actuelles

Ces dernières années, la restauration du patrimoine et la reproduction de fenêtres historiques ont particulièrement concentré les discussions autour du sujet de l'isolation thermique. Des chantiers sélectionnés en Irlande du Nord et en Autriche démontrent pour exemple comment peuvent parfaitement se combiner les plus hautes exigences en matière de protection des monuments avec les attentes de propriétaires d'édifices soucieux du respect du style architectural et les objectifs tout aussi prioritaires en faveur de la protection environnementale et contre le changement climatique. Bien que les réalisations et applications diffèrent, dans ces trois cas de figure, les systèmes d'intercalaires warm edge Super Spacer se sont distingués pour leurs performances énergétiques et leur souplesse architecturale, intégrées aux vitrages isolants.

### Reconstruction à l'identique avec vitrage d'origine

Les Bank Buildings, joyau du Belfast victorien, sont indissociables du centre de la capitale nord-irlandaise. L'ensemble de bâtiments de cinq étages, qui appartient à la chaîne de mode irlandaise Primark depuis 1979, est classé monument historique depuis 1980. Les piliers de granit rouge poli escortent les hautes fenêtres de la façade principale, tandis que le grès rouge démarque les étages supérieurs du bâtiment dominé par l'emblématique cadran en fer de l'horloge. Conçu par l'architecte W.H. Lynn pour une entreprise de commerce de textiles de Belfast, l'édifice fut ouvert au public un an avant la fin de l'ère victorienne. Avec ses majestueuses façades vitrées, le classicisme des colonnes, le déroulé rectangulaire des fenêtres, ou encore la balustrade ouvragée du toit, ces anciens grands magasins symbolisent la transition de l'historicisme au XX<sup>e</sup> siècle. Les stigmates des deux incendies auxquels ont dû faire face les Bank Buildings ne sont pas pour autant visibles. Le dernier en date, et le plus dévastateur, a détruit en 2018 l'ensemble du système constructif en bois et pratiquement toute la structure portante. Les poutres de renforcement en acier et les piliers de support d'origine en fonte se sont, soit effondrés, soit trouvés très fragilisés. Seuls les murs d'enceinte non porteurs sont restés debout.

Les bâtiments historiques s'avèrent plus qu'un simple point de repère ou héritage d'une tradition architecturale. Benedict McAtteer, chercheur à l'École de l'Environnement Naturel et du Bâti à l'Université Queen's de Belfast (School of the Natural & Built



Environment), décrit les sentiments des habitants de Belfast après la catastrophe : « L'incendie nous a fait comprendre à quel point nous avons besoin de tels bâtiments pour nous rappeler notre histoire, ce que nous avons vécu, ce qu'une ville a enduré et ce que nous y trouvons d'appréciable et agréable à vivre ». Immédiatement après l'incendie, le Belfast Telegraph a écrit : « Elle était Belfast. Pas seulement une structure de briques et de béton du centre-ville. Mais une grande vieille dame qui avait vu et survécu aux horreurs de l'histoire, témoin de siècles de changements et de défis éprouvants, devant lesquels elle avait su s'adapter parfaitement avec grâce ».

### Double vitrage ultrafin de seulement 14 mm

Après l'élan premier de démolir le squelette calciné, les travaux d'une reconstruction exemplaire basée sur le modèle original ont alors commencé. Chaque pierre retirée fut numérotée, la pierre naturelle et le marbre de la nouvelle façade provenant des mêmes carrières de Finlande, d'Écosse et du Portugal qui avaient approvisionné les matériaux d'origine au XIX<sup>e</sup> siècle. Pour remplacer les fenêtres simple vitrage à partir du 3<sup>e</sup> étage, IMC Glass a fourni au total 300 unités de sa gamme Slim-Glaze, également réalisées selon le modèle d'origine et installées en 1980. « Ce double vitrage ultrafin de seulement 14 mm, permet de conserver le style d'origine des fenêtres tout en les dotant d'une excellente efficacité thermique, atteignant une valeur Ug de 1,2 W/m<sup>2</sup>.K », souligne le directeur général Aaron McCreanor.

Le spécialiste IMC de verres isolants spécifiques se distingue pour ses produits avec joint à bord mince et remplissage de gaz krypton. « IMC Glass est le seul transformateur verrier en Irlande, et parmi l'un des deux uniques miroitiers dans les îles britanniques, à avoir obtenu une Kitemark pour les tests conformes aux normes BS EN 1279-2 et BS EN 1279-3 pour l'absorption d'humidité et le taux de fuite de gaz », relève Aaron McCreanor qui poursuit : « la difficulté de fabriquer des vitrages isolants avec une structure vitrée aussi fine réside dans le fait d'assurer l'étanchéité aux gaz durablement et d'éviter la formation de condensation dans l'espace entre les vitrages ». Pour atteindre des valeurs Ug jusqu'à 1,1 W/m<sup>2</sup>.K, les doubles vitrages minces sont exclusivement remplis de xénon ou de krypton avec également isolation thermique. « Utiliser de l'argon réduirait l'efficacité énergétique d'environ 40 % », explique le dirigeant d'IMC Glass. En parfaite touche finale, l'intercalaire Super Spacer Heritage, warm edge flexible, spécifiquement développé pour les doubles vitrages dans le secteur de la rénovation historique architecturale, avec une hauteur de seulement 3 mm, vient s'installer idéalement dans les châssis avec inserts en verre, tout en sachant rester invisible.



### Le verre isolant double vitrage extrafin remplace le simple vitrage

Un rapport publié conjointement par la Glass and Glazing Federation et British Glass en octobre 2023 constate qu'environ 98 % des fenêtres au Royaume-Uni ne répondent pas à la norme minimale actuelle de valeur Ug de 1,4 W/m<sup>2</sup>.K). Les déperditions thermiques dues à des fenêtres non efficaces sont jusqu'à trois fois plus élevées que dans des pays comme l'Allemagne, l'Autriche ou la Suède. « Nos produits Slim-Glaze avec Super Spacer Heritage peuvent dans de nombreux cas, remplacer de simples vitrages. Si les cadres ne valent plus la peine d'être conservés, ils peuvent alors être reconstruits à l'identique », spécifie Aaron McCreanor. Le luxueux Adare Manor Hotel & Golf Resort, dans le comté de Limerick, résidence familiale privée construite au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle dans un style néogothique, est un bel exemple de réhabilitation combinant le respect du verre d'origine et l'impérative efficacité énergétique associée aux constructions d'aujourd'hui. Dans la mesure du possible, le verre d'origine a ici été réutilisé et toutes les fenêtres contemporaines simple vitrage ont été remplacées par du double vitrage. IMC Glass a fourni au total environ 1 100 unités de vitrage isolant à trois fabricants de fenêtres diffé-



rents pour la rénovation de la maison principale et de la Carriage House. « En plus de l'efficacité énergétique, atteindre le point de rosée le plus bas était particulièrement important pour le client. La condensation n'est pas seulement un problème visuel et sanitaire, mais elle fragilise et précarise également les charpentes en bois », alerte Aaron McCreanor.

### Les fenêtres artistiques cintrées embellissent l'extension de l'église

L'église paroissiale catholique de Sainte-Marguerite, dans la commune d'Apetlon dans le Burgenland, classée au patrimoine, s'affiche comme une particularité. Achevée en 1797, l'église, qui a toujours connu affluence, s'est dotée en 1974/1975 d'une extension moderne et octogonale en béton de style brutaliste conçue par l'architecte autrichien Josef Patzelt.

Les fenêtres, qui se déroulent en deux bandeaux parallèles, totalisent 36 vitrages en Plexiglas de 6 mm venant émettre la lumière naturelle intramuros, lesquels n'ayant pas résisté aux assauts passés du vent, se sont incurvés vers l'extérieur. Colorer les fenêtres de l'église fut la première intention et le souhait de longue date de la paroisse d'Apetlon, qui en septembre 2023 sont devenus réalité. Avec sa représentation abstraite et narrative à la fois de la vie et du martyr de sainte Marguerite d'Antioche, l'artiste berlinoise Marie-Luise Dähne a également résolu la problématique fonctionnelle d'adoucir la forte luminosité, tout en laissant apparaître les créations visuelles de l'extérieur. Des symboles, tels que la croix, les peignes en fer et les perles – Margaretha signifie "la perle" en grec – parcourent toute la série des motifs. À l'entrée de l'église, les disques sombres rappellent l'enfance impie de Margaret, fille d'un prêtre païen. Le chapelet de petites perles dorées, de plus en plus nombreuses le long du parcours des bandes filantes des fenêtres, symbolise la foi qui lui a permis de survivre à la torture, aux tentations du diable et enfin à l'exécution.

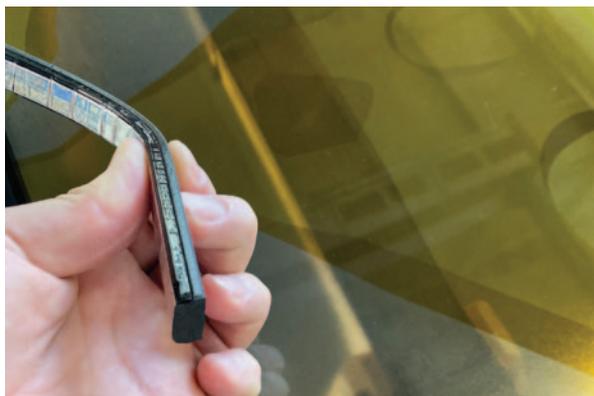
Dans le célèbre atelier de peinture sur verre à Paderborn, Peters a transféré le motif à la main à l'aide de couleurs céramiques sur des vitres en verre de sécurité trempé de 6 mm dont les formats vont de 1,6 x 1,3 m à 2,6 x 1,4 m, puis a fait fondre les motifs à 600 degrés Celsius. « Nous travaillons régulièrement avec Marie-Luise Dähne depuis de nombreuses années », se réjouit le chef de projet Christoph Sander. Elle parvient à faire fusionner ses œuvres d'art avec les contraintes architecturales. À Apetlon, Sainte Marguerite se trouve ainsi transformée physiquement et spirituellement en une source de lumière ».

### L'intercalaire flexible évite les ponts thermiques en bordure de verre

Sur la base des anciennes vitres en Plexiglas, les autorités de protection des monuments ont imposé des vitrages bombés. Le site Vandaglas (Vandaglas Döring Berlin) a été chargé de réaliser les vitrages isolants moulés en 3D, CurvePerformDGU à partir



de CurvePerformMono, soit un verre extérieur en "courbe libre" de 6 mm avec un verre plat de sécurité feuilleté traité comme contre-verre décoratif dans les vitrages isolants. Dans le cadre de la restauration du verre, les fenêtres devaient également répondre aux dernières exigences en termes d'efficacité énergétique. Ce sont donc les intercalaires flexibles Edgetech Super Spacer TriSeal SG et Dow Corning 3362 qui se sont imposés pour le scellement des bords. Carsten Kunert, responsable du site de Vandaglas Döring, a ainsi commenté le projet : « Les cavités convexes sont moulées à partir du vitrage plat. Cela semble peu spectaculaire à première vue, mais la géométrie des verres courbés sur plusieurs axes est complexe et rend donc difficile la prévision du comportement du matériau lors du pliage et après la pose. Sur l'appui de nos nombreuses années d'expérience, nous avons une fois de plus opté pour les intercalaires flexibles Super Spacer pour les vitrages isolants Apetlon. Ils sont faciles à appliquer, supportent la résistance aux différentes charges du vent et contribuent à l'efficacité énergétique, sans aucun pont thermique en bord de verre ». ■



## BIVP : **Panasonic** met en œuvre son nouveau verre photovoltaïque pérovskite

**L**a firme japonaise Panasonic HD a annoncé avoir développé un prototype de son verre photovoltaïque pérovskite intégré au bâtiment et lancé un projet de mise en œuvre à long terme, comprenant des tests techniques d'une durée d'un an dans une maison modèle qui vient d'être construite. Cette habitation-test, la "Future co-création Finecourt III" a été construite dans la ville "intelligente durable" de Fujisawa au Japon, développée sur le site d'une ancienne usine Panasonic.

### Des "lunettes génératrices d'énergie"

Panasonic HD définit son procédé photovoltaïque pérovskite comme des « lunettes génératrices d'énergie » visant à la fois à générer de l'énergie renouvelable et à s'harmoniser avec le paysage urbain, tout en réduisant les émissions de CO<sub>2</sub>.

Dans le but d'améliorer la conversion et la fiabilité de l'énergie grâce à la démonstration, Panasonic HD accélère la mise en place de technologies destinées à une application pratique sur de nouveaux marchés. « Notre objectif, explique-t-on chez Panasonic, est de réaliser des cellules solaires pérovskites intégrées au verre, conçues pour former directement la couche photovoltaïque sur le substrat en verre, permettant ainsi la création de matériaux de construction de "verre générateur d'énergie" pouvant être utilisés dans diverses structures architecturales. En combinant notre méthode de revêtement à jet d'encre et notre technologie de traitement laser, nous pouvons améliorer la flexibilité en termes de taille, de transparence et de conception, permettant une personnalisation en fonction d'exigences spécifiques ».

### Un rendement de 17,9 %

« Les cellules solaires à pérovskite n'ont commencé à apparaître qu'en 2009, il s'agit donc d'une technologie jeune », déclare Yukihiro Kaneko, directeur général du Centre de technologie des matériaux appliqués chez Panasonic. Jusqu'alors on travaillait sur des cellules à petite échelle pour améliorer l'efficacité, mais maintenant nous travaillons sur des cellules à grande échelle ». Ainsi, au dernier Consumer Electronics Show (CES 2023) de Las Vegas, Panasonic a présenté des modules solaires pérovskite de 30 centimètres carrés développés avec la New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO) du Japon. Ils ont, selon le groupe nippon, le rendement le plus élevé au monde pour un module pérovskite de cette taille, à savoir 17,9 %, selon un classement international du US National Renewable Energy Laboratory. « Les modules diffèrent des panneaux solaires



conventionnels, ajoute Yukihiro Kaneko. Non seulement parce qu'ils utilisent exclusivement la pérovskite comme matériau photovoltaïque, et non du silicium ou du silicium en combinaison avec la pérovskite, mais aussi par la manière dont ils sont fabriqués et peuvent être utilisés. La fabrication de panneaux conventionnels nécessite une chaleur élevée et beaucoup d'énergie. Cela génère des quantités substantielles de gaz à effet de serre et signifie un temps relativement plus long pour que les panneaux deviennent neutres en carbone. Alors qu'il faut deux à trois ans de production d'électricité pour récupérer l'énergie utilisée pour fabriquer des cellules en silicium, il ne faut que trois ou quatre mois avec les cellules pérovskite », conclut le chercheur. ■

### Quid de la pérovskite ?

La pérovskite est un terme utilisé pour désigner à la fois un minéral cristallin et des structures cristallines similaires dans d'autres matériaux. Gustav Rose, un minéralogiste allemand du XIX<sup>e</sup> siècle, a trouvé du titanate de calcium après avoir prospecté dans les montagnes de l'Oural. Il a nommé sa structure cristalline "pérovskite" d'après Lev Perovski, un minéralogiste et aristocrate russe.

Ce qui rend les structures pérovskite intéressantes dans la lutte contre le changement climatique, c'est leur capacité à absorber efficacement la lumière du soleil et à offrir un potentiel de fabrication plus durable. Dans les applications photovoltaïques, les pérovskites sont constituées de matériaux hybrides organiques-inorganiques à structure pérovskite.

Mise en œuvre de fenêtres à triples vitrages en verre athermane MGTherm Öko Star de la société MGT Mayer Glastechnik, équipées de l'espaceur high-tech Swisspacer Ultimate

# Un chantier “pur malt” pour une distillerie en haute montagne

Deux passionnés suisses de whisky, Rinaldo Willy et Pascal Mittner, ont choisi un environnement spectaculaire pour leur production : la distillerie la plus haute du monde peut se visiter à la station de montagne de Corvatsch. Des vitrages isolants équipés de l'espaceur “warm edge” Swisspacer garantissent des vues avec des perspectives parfaites et des propriétés énergétiques.

Depuis 2010, les amis Rinaldo Willy, originaire de l'Engadine, et Pascal Mittner, de Coire, se sont fixé pour objectif de faire connaître la Suisse en tant que nation du whisky et misent pour cela sur un mode de production régional avec leur whisky “Orma”, plusieurs fois récompensé au niveau international. L'eau provient des sources proches de la station intermédiaire Murtèl du téléphérique du Corvatsch, les fûts viennent quant à eux des régions viticoles environnantes comme la Valteline ou la Seigneurie grisonne. Le stockage se fait dans des endroits très différents de la région : dans des caves voûtées profondes de châteaux ou de monastères de l'Engadine, dans des caves en terre et des entrepôts de bois dans la campagne grisonne – ou dans la grotte de la station de montagne du Corvatsch.

« Nous voulions faire un whisky qui apporte notre patrie et son terroir dans une bouteille », expliquent Rinaldo Willy et Pascal Mittner. Chacune de leurs éditions “single cask” présente donc des colorations et des nuances différentes en fonction du climat ou des fûts de vin dans lesquels elles ont mûri. Le nom de la production de whisky rappelle aussi la philosophie de l'entreprise : Orma signifie “âme” en romanche et symbolise leurs racines grisonnes.

## Une production de whisky unique en son genre à 3 303 mètres d'altitude

Il y a environ deux ans de cela, lorsque l'occasion s'est présentée d'utiliser un entrepôt vide à la station de montagne du Corvatsch, les deux visionnaires l'ont saisie et ont dessiné les plans de la plus haute distillerie au monde. Cela ressemble à du pur marketing, mais ce n'est pas le cas : en effet, à 3 303 mètres d'altitude, le point d'ébullition pour la distillation est inférieur de 10 degrés à celui au niveau de la mer. Cela permet des économies de coûts, d'autant plus que l'installation est aussi tempérée directement par l'air frais de la montagne. Cependant, plus important encore pour la production du whisky, c'est le fait que le point de distillation plus bas permet de conserver davantage d'arômes et une plus grande complexité lors du processus de distillation : un argument clé de vente pour les amateurs de whisky suisse.



Filip Zuan



Filip Zuan

La grande stabilité de l'espaceur Swisspacer Ultimate garantit le parallélisme exceptionnel des châssis.



Les unités en verre isolant Öko Star sont toutes équipées de l'espaceur high-tech Swisspacer Ultimate qui minimise les ponts thermiques sur le bord du vitrage et réduit ainsi le risque de condensation.

La situation de la nouvelle distillerie Orma n'en est pas moins sensationnelle. Entourée par le massif de la Bernina et le glacier du Corvatsch, avec une vue sur le paysage unique des lacs de la Haute-Engadine, une visite de la distillerie de whisky single malt constitue une expérience très particulière pour tous les sens. Trois jours par semaine, des visites guidées sélectionnées avec dégustation sont organisées pour de petits groupes.

Pour pouvoir profiter pleinement de la vue sur ce paysage époustouflant et afin d'offrir un aperçu tout aussi fascinant de la distillerie, les maîtres d'ouvrage ont misé sur des fenêtres grand format dotées d'un vitrage isolant à haute efficacité énergétique, lors de la transformation des entrepôts.

### Des vitrages isolants soumis à des conditions extrêmes

Les fenêtres ont été pourvues de triples vitrages équipés du verre athermane MGTherm Öko Star de la société MGT Mayer Glastechnik. Le verre isolant offre les meilleures caractéristiques d'isolation thermique et répond aux exigences les plus strictes en matière d'énergie, de qualité et d'esthétique, même pour les conditions météorologiques extrêmes prévues à la station de montagne. Les unités en verre isolant Öko Star sont toutes équipées de l'espaceur high-tech Swisspacer Ultimate qui minimise les ponts thermiques sur le bord du vitrage et réduit ainsi le risque de condensation.

« Nous utilisons dorénavant l'espaceur systématique-

ment », déclare Harald Lerchster, fondé de pouvoir et directeur des ventes de MGT Mayer Glastechnik. « L'espaceur nous convainc par ses performances et sa surface mate d'un bel aspect. La grande stabilité de l'espaceur Swisspacer Ultimate garantit le parallélisme exceptionnel des châssis. Le feuillard assure en outre une longue durée de vie et de fonctionnement ».

### Une valve de compensation de pression placée en usine

Avec des dimensions de 4 900 x 2 100 millimètres, le plus grand élément des fenêtres mesure plus de dix mètres carrés. Ces formats furent un énorme défi, non seulement pour les conditions de chantier restreintes à plus de 3 000 mètres d'altitude, mais aussi parce qu'il a fallu livrer les éléments des fenêtres par hélicoptère. Pour éviter les charges climatiques lors du transport de la vallée à la montagne, MGT Mayer Glastechnik a placé en usine une valve de compensation de pression. Cette valve a été à nouveau fermée et étanchéifiée sur le chantier.

Grâce à des angles de châssis soudés par ultrasons, MGT Mayer a en outre fait en sorte que les unités de vitrage isolant de la distillerie Orma aient un aspect parfait au niveau des joints aux angles et qu'une transmission optimale des charges soit assurée. « Chaque jour, nous transformons plus de 50 tonnes de verre pour pratiquement tous les domaines d'utilisation dans le bâtiment. Mais ce projet restera certainement encore longtemps dans nos mémoires », conclut Harald Lerchster. ■



Un investissement de 30 millions d'euros

## Sepalumic inaugure ses nouveaux moyens de production à Genlis

En 2019, Sepalumic annonçait un investissement majeur de 30 millions d'euros dans le cadre d'un plan de croissance. L'entreprise a ainsi lancé un important projet d'extension de 8 000 m<sup>2</sup>, sur son site français de laquage de menuiseries, permettant de se diversifier et de sécuriser ses approvisionnements.

**S**epalumic a ainsi inauguré ces nouveaux moyens de production le jeudi 16 novembre dernier au sein de l'espace événementiel de son usine implantée près de Dijon à Genlis (21). Marquant une étape majeure dans le renforcement de ses lignes de production de profilés aluminium, ses installations de pointe reflètent, selon le groupe « l'engagement inébranlable du gammiste aluminium envers la préservation d'une production française et la défense d'un produit au design de grande qualité, d'origine France, pour l'habitat et les extérieurs de la maison de demain ».

### Nouvelle ligne d'extrusion d'aluminium

Cette extension d'usine de 8 000 m<sup>2</sup> représente le plus gros investissement industriel pour la marque Sepalumic, avec 30 millions d'euros dans le cadre de son plan de croissance.

Ces 30 millions sont décomposés en deux investissements : modernisation de l'usine de laquage, sertissage, parachèvement pour la première partie, et création d'une usine d'extrusion pour la seconde.

Doté des dernières innovations technologiques, le site industriel renforce ses performances industrielles avec sa toute nouvelle ligne d'extrusion d'aluminium, l'une des pièces maîtresses de l'inauguration.



De gauche à droite : Quentin Rodde, directeur marketing et communication Sepalumic, Hélène Roux, directrice de la division aluminium du groupe Valfidus, et Olivier Cros, directeur général de Sepalumic.

### Sepalumic devient une marque grand public : "La signature des beaux espaces"

Sepalumic, marque déjà implantée dans la menuiserie aluminium haut de gamme auprès de ses clients fabricants a annoncé à l'occasion de cette inauguration son lancement auprès du grand public en tant que marque consommériste. Forte de son expertise de gammiste aluminium BtoB, l'entreprise étend désormais sa communication vers le grand public sur son engagement à défendre l'excellence, l'esthétique et le design de ses systèmes de menuiserie sur-mesure. Ceci afin de promouvoir le plaisir de vivre au quotidien dans un espace de vie bien pensé.

Avec ce nouveau chapitre industriel, Sepalumic étend son engagement envers la qualité, la durabilité et l'esthétique à un tout nouveau marché : le grand public. « Sepalumic est disponible pour le grand public à travers nos fabricants menuisiers "Artisan Créateur", explique l'entreprise. Nos partenaires fabricants sont des experts dans la fabrication et l'installation de menuiseries en aluminium et assurent une pose selon les règles de l'art pour une maison à vos mesures combinant technologie, confort et plaisir d'usage », ajoute Sepalumic.



Avec ces nouveaux moyens de production de transformation de la billette aluminium en profilé, Sepalumic renforce sa capacité à innover, à optimiser ses processus de production et à répondre aux besoins en constante évolution de ses clients fabricants de menuiseries.

### Une ferme solaire d'une puissance d'1 Mwc

Cet investissement témoigne également de l'engagement de l'entreprise envers la baisse de son impact environnemental en utilisant un aluminium bas carbone de haute qualité en complément de la machine d'extrusion hybride pionnière en France, qui permet de réduire de 30 % les besoins en énergies. Le site de Genlis sera alimenté en grande partie par une ferme solaire d'une puissance d'1 Mwc, réduisant considérablement son empreinte carbone. De plus, des mesures de réduction des

déchets et de recyclage sont mises en place pour minimiser l'impact environnemental. Sepalumic s'engage à maintenir les normes les plus strictes en matière de qualité de production de menuiseries aluminium haut de gamme plus vertueuse.

Ainsi Olivier Cros confirme la mission de l'entreprise : « Sepalumic se doit d'être un acteur vertueux de l'acte de construire. à la fois en conception, en production et en distribution des produits du second œuvre du bâtiment en aluminium ».

Contribuant activement à l'économie de la région Bourgogne Franche-Comté en apportant 150 emplois qualifiés sur son usine de Genlis, Sepalumic continue de se distinguer comme un acteur de premier plan dans le secteur de la menuiserie française, satisfaite de ses réalisations et de sa contribution à la réindustrialisation en France. ■

## L'USINE DE GENLIS EN CHIFFRES

Créée en 2006, l'usine de laquage (profils, accessoires et sublimation), sertissage et parachèvement se dote en exclusivité de 8 000 m<sup>2</sup> supplémentaire pour y intégrer l'extrusion de profils aluminium bas carbone depuis septembre 2023.

Cela permet à Sepalumic une maîtrise totale de la chaîne de production.

- Capacité d'extrusion aluminium : 35 000 kg / jour
- Capacité de laquage : profils 11 000 m<sup>2</sup> / jour + Accessoires 4 000 pc / jour + Capacité de sertissage : 20 000 mètres linéaires / jour
- Surface : 41 000 m<sup>2</sup>

### Une extrusion responsable

- Une production à partir d'aluminium certifié bas carbone
- Une presse avec une technologie Hybride unique en France
- Une installation alimentée par une ferme solaire

### Neutralité carbone de la centrale photovoltaïque

- 1 Mwc d'énergie générée, soit 30 % de la consommation totale du site.
- Produire et fabriquer à proximité du consommateur : moins de 700 km du client final.

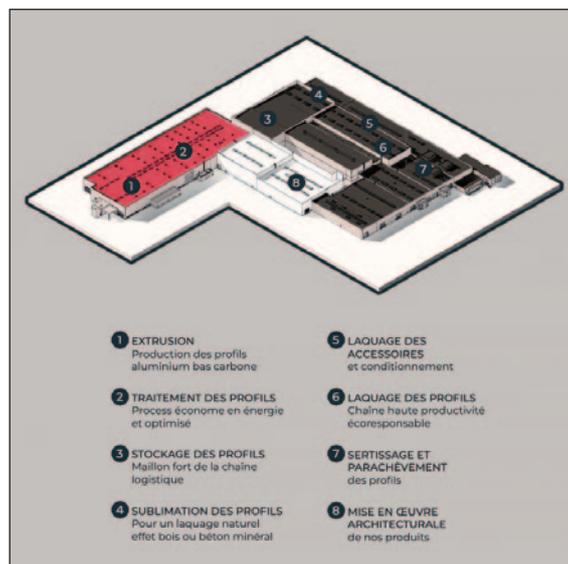


## 📷 En images

### VISITE DE L'USINE DE GENLIS

À la rencontre des femmes et des hommes qui y travaillent

Le site industriel de Genlis intègre le processus de production : laquage (profils, accessoires et sublimation), sertissage et parachèvement ; et depuis 2023, une zone d'extrusion de profils aluminium qui accueille la presse hybride.



### L'extrusion

Les billettes bas-carbone d'une longueur de 7 000 mm et d'un diamètre de 203 mm pèsent 600 kg. Le four de 14 m de longueur chauffe l'aluminium à une température de 450 °C pendant 20 minutes. Il possède une capacité d'extrusion annuelle de 8 000 tonnes d'aluminium transformé.



VERBATIM

### Patrick Viloin CHEF DE PROJET EXTRUSION

« En tant que chef de projet en extrusion, et après 36 ans d'expérience dans différents postes de ce domaine d'activité, chaque jour apporte son lot de défis stimulants. Orchestrer la mise en place et la mise en service des nouvelles installations ainsi que la formation des opérateurs sont des expériences particulièrement enrichissantes. De la gestion du parc métal en passant par la filière pour produire des profilés de qualité, chaque étape doit être gérée avec précision. Parallèlement, la combinaison de la montée en compétences de la jeune équipe d'extrusion, l'expérience de plusieurs sachants et une installation réussie conduisent à la satisfaction du client. C'est avec une grande fierté que nous contribuons, ensemble, au succès de ce projet d'extrusion. »



Extrusion.



Bande de tirage.



Four de traitement thermique.



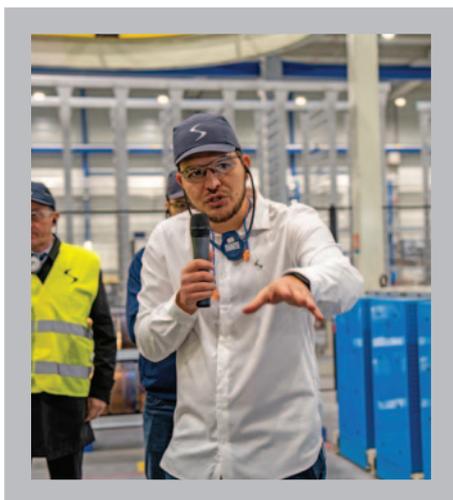
VERBATIM

### Jean-Christophe Burtin RÉGLEUR DE FILIÈRE

Jean-Christophe Burtin et Sébastien Brillant s'occupent du réglage du parc filière. « Mon rôle est essentiel, il consiste à garantir une configuration optimale de la filière pour assurer la qualité des profilés : de la validation à la conception de la filière jusqu'à l'essai sur la presse et la production en série. Nous sommes responsables de la matrice filière et devons ajuster le flux de la matière, contrôler son profil et suivre la vie de la filière pour produire un profil conforme. Nous pilotons également les renouvellements et améliorons ainsi la qualité. Chaque jour est une nouvelle opportunité d'affiner nos processus et d'échanger avec l'équipe de production. »

## Le traitement des profils

Une fois extrudé, l'aluminium subit un processus de transformation en plusieurs étapes. La barre filée est étirée puis les profils sont découpés à la longueur souhaitée et placés dans quatre fours de traitement thermique pour leur conférer leurs caractéristiques mécaniques à 185 °C pendant quatre heures. Les paniers de cuisson dans lesquels ils sont déposés ont une capacité de 800 profils. Notons qu'un échantillon-qualité est découpé tous les 1 000 kg.



VERBATIM

### Tome Da Silva RESPONSABLE EXTRUSION

« Responsable de la production d'extrusion, ma journée s'articule autour de la coordination efficace des opérations. Mon rôle implique la planification et la supervision des lignes, la mise en œuvre des moyens humains et matériels pour garantir des résultats optimaux. En étroite collaboration avec les équipes de réglage, contrôle qualité et maintenance, je veille à la fluidité des processus, optimise les plannings de production et des ressources pour garantir la sécurité, la qualité et le respect des règles. Une attention particulière est également portée à la fédération des équipes. Encourager la collaboration et le partage d'idées contribue à renforcer notre cohésion, notre montée en compétences et la polyvalence dans les tâches. Mon objectif principal demeure d'assurer une production efficace en mettant le client au centre de nos décisions, une production sécurisée, conforme aux normes de qualité, et de maintenir une équipe unie dans l'atteinte de nos objectifs communs : la satisfaction du client. »



## Le stockage

L'usine de Genlis s'est dotée de trois transstockeurs robotisés (DimaSimma) pour une meilleure efficacité opérationnelle et pour améliorer la traçabilité des profilés. 5 900 emplacements sont disponibles permettant de stocker 1 200 références, soit 1 700 tonnes d'aluminium. Il est composé de trois allées dans lesquelles circulent les navettes robotisées.



## Le laquage

La chaîne de laquage, verticale, est équipée de deux cabines à pistolets robotisés et possède une capacité de laquage de 11 000 m<sup>2</sup> par jour avec plus de 500 teintes disponibles. La polymérisation s'opère à 180 °C pendant une durée de 100 minutes. Notons que laquage est garanti sans chrome et que le process permet un recyclage des poudres ainsi qu'une réutilisation des eaux usées.



Poste d'accrochage.



VERBATIM

### Louis Maresse

RESPONSABLE ATELIER LAQUAGE

« Nouvellement arrivé depuis cinq mois au sein de Sepalumic, en tant que responsable d'atelier des chaînes de laquage profilés et accessoires, je coordonne la production d'une cinquantaine de collaborateurs au travers de quatre chefs d'équipes (trois sur la partie profilés et un sur la partie accessoires).

La production intègre trois axes : sécurité, qualité et productivité.

La sécurité des opérations fait partie intégrante de mes préoccupations. Je m'assure que chaque collaborateur travaille dans des conditions les plus favorables pour qu'il puisse rentrer chez lui en bonne santé.

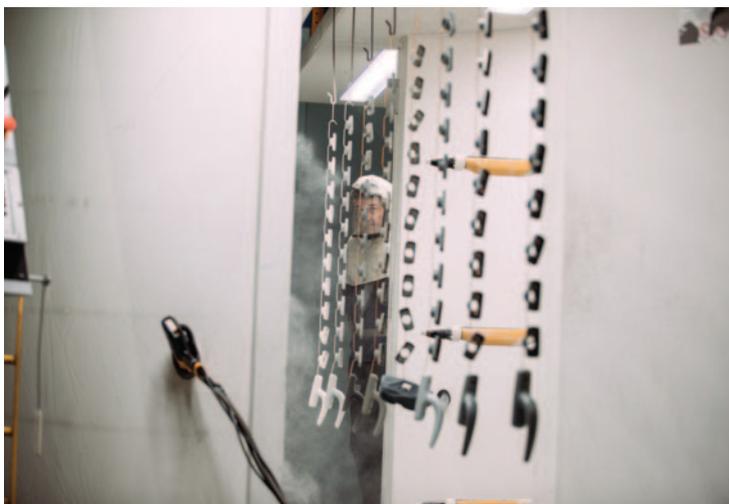
La qualité est aussi un aspect crucial de mon travail, les processus de laquage doivent être conformes aux certifications auxquelles répond Sepalumic (Qualicoat et Qualimarine). Et enfin, la coordination avec les autres services permet d'améliorer significativement la productivité. Cette communication fluide inter-équipes permet de suivre les remontées des opérateurs, qui sont les premiers acteurs dans cet atelier, en mettant en place des solutions à l'aide d'outils d'amélioration continue afin d'optimiser la production de cette étape de laquage.

La supervision des équipes est une responsabilité clé. Avec les équipes, nous nous efforçons de maintenir des standards élevés en termes de process : accrochage, poudrage, polymérisation et contrôle qualité. La précision et l'attention aux détails sont essentielles pour assurer un laquage uniforme et durable. »



## Nouvel investissement : le laquage des accessoires

Une chaîne de laquage horizontale est destinée aux poignées, paumelles et autres accessoires de la menuiserie. Le poudrage est automatique ou manuel et permet un laquage de 4 000 pièces par jour. Comme pour les profils, la polymérisation se fait à 180 °C mais durant une durée plus courte : 25 minutes.



### VERBATIM **Geoffrey Courroy** CHEF D'ÉQUIPE ACCESSOIRES

« Arrivé il y a bientôt six ans, j'ai eu l'opportunité de grandir professionnellement au sein de Sepalumic. J'ai commencé comme accrocheur sur la ligne de laquage profilés, puis comme poudreur et enfin comme pilote de l'accrochage. J'ai eu la possibilité d'évoluer en tant que chef d'équipe sur la partie accessoires et sublimation depuis janvier 2023.

En tant que chef d'équipe, je coordonne au quotidien les équipes en m'assurant que les opérations de laquage sur la chaîne des accessoires sont effectuées de manière efficace et conformes aux exigences de qualité : respect des consignes de sécurité, des procédures de travail... Mon objectif est d'assurer une bonne qualité et productivité pour répondre aux délais de livraison.

Au-delà de l'exécution de mes missions, je m'investis dans le développement continu de l'équipe. J'ai déployé au sein de mon équipe et des nouveaux arrivants "le passeport formation", des sessions de formations ciblées sur les défis techniques spécifiques, sur la polyvalence des opérations dans notre métier, etc.

En collaboration avec le service qualité et méthode, je participe activement à l'obtention des normes Qualicaot et Qualimarine, à l'optimisation des flux, à la réalisation d'un 5S et au développement de nouvelles technologies pour aider le personnel en charge du montage des accessoires. Mon rôle implique également la gestion du process de sublimation : un traitement hautement technique qui repose sur la maîtrise de la chaleur, de la pression et de la chimie ».



## La sublimation

Ce processus de traitement hautement technique repose sur la maîtrise de la chaleur, de la pression et de la chimie. Par des températures soigneusement contrôlées, des encres et un film innovant, Sepalumic transfère de manière durable et réaliste les effets du bois ou de la pierre sur les profils aluminium. La poudre est appliquée sur profil par polymérisation. Puis le profil est mis sous vide dans une "chaussette" pour le thermolaquage-impression où il est chauffé pour une cuisson comprise entre 190 et 210 degrés.



## Laboratoire qualité



VERBATIM

### Christophe Cleon

RESPONSABLE QUALITÉ, MÉTHODES & INDUSTRIALISATION, AMÉLIORATION CONTINUE

« Je suis arrivé chez Sepalumic il y a un an et demi en tant que responsable Méthodes, après une trentaine d'années dans l'aéronautique militaire et civile. Mon rôle est à la fois de garantir la faisabilité de production de nos systèmes de menuiserie et leur conformité opérationnelle. Mon engagement au quotidien se concentre sur l'optimisation des méthodes de travail, la mise en place d'un processus d'industrialisation efficace et la recherche constante de moyens pour améliorer continuellement nos opérations.

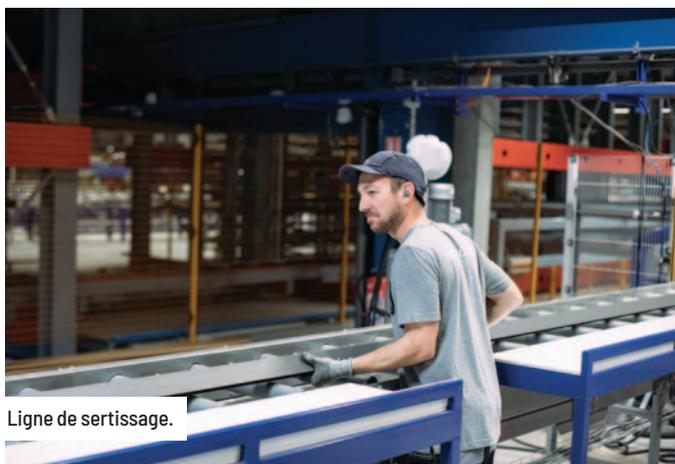
Les méthodes sont divisées en trois secteurs, la partie process qui installe, développe les machines, les procédures d'utilisation et met en place les outils d'amélioration continue (5S, le TPM, Ergonomie au poste) dans les différentes zones, et une partie Industrialisation qui effectue les tests, essais, fabrications et autres programmations de nos machines pour permettre une production optimale lors de la mise sur le marché des nouvelles gammes. Enfin, une personne à la conception qui travaille sur un logiciel 3D et nous disposons d'une imprimante 3D pour concevoir certaines pièces ou faire des prototypes. Sur la partie qualité, nous contrôlons les profils à réceptions afin de nous assurer de leur conformité vis-à-vis des plans du bureau d'études. Cette vérification s'effectue à l'aide d'une machine de contrôle de profils, d'une machine de cisaillement et/ou de traction pour contrôler la résistance de nos profils assemblés.

Le laboratoire s'assure de la qualité du laquage de nos profils en effectuant plusieurs tests (quadrillage, choc, pliage), mais aussi de la qualité du sertissage via des audits de poste et des contrôles sur les profils produits.

En somme, mon objectif ultime est d'instaurer une culture d'excellence opérationnelle au sein de notre entreprise. Cela implique un engagement continu envers l'efficacité, la qualité et l'innovation, garantissant ainsi notre positionnement ».

## Le sertissage et le parachèvement

L'usine possède trois lignes de sertissage (pose de barrettes de rupture de pont thermique et nez composite ouvrant caché) ainsi qu'une ligne de parachèvement pour la pose des joints et des brosses. Ces quatre lignes possèdent une capacité de sertissage de 20 000 ml par jour.



Ligne de sertissage.



Sertissage.



Pose des joints.



VERBATIM

### Marc Lolli

RESPONSABLE D'ACTIVITÉ SERTISSAGE

« Arrivé il y a 17 ans au sein de Sepalumic, l'entreprise m'a donné la chance d'évoluer aux postes d'opérateur qualifié, de chef d'équipe laquage pour arriver par la suite, depuis un an et demi, à mon poste actuel de responsable d'activité sertissage, manageant 42 opérateurs et six chefs d'équipe.

En qualité de responsable sertissage, ma principale mission est de superviser et coordonner toutes les opérations liées au sertissage et au parachèvement – assemblage de deux demi-profils à l'aide de barrettes en polyamide ou PVC afin de garantir la rupture de pont thermique de la menuiserie aluminium une fois assemblée puis pose de joint ou brosse. Mon rôle implique une gestion complète de la planification des tâches à la qualité finale du profilé. Mon quotidien comprend ainsi l'animation et l'organisation des activités du secteur afin de garantir la production, la qualité (label QB49) et d'améliorer les résultats sur les délais et la sécurité/environnement (5S, maintenance préventive). Je veille à l'efficacité des processus tout en maintenant un niveau élevé de qualité. La coordination avec les équipes est fondamentale. Je travaille régulièrement avec les services supports comme les méthodes ou la qualité afin d'améliorer continuellement nos process et nos outils de production. »

Un investissement de 32 millions d'euros pour le groupe Liébot

# K•Line City : une nouvelle usine dédiée aux bâtiments tertiaires

**D**epuis 2015, K•Line souhaite développer sa présence sur le marché du tertiaire, où les menuiseries aluminium sont déjà très présentes. Aujourd'hui, l'industriel vendéen inaugure sa nouvelle usine K•Line City, nouvelle étape dans cet engagement sur le marché tertiaire avec cette nouvelle usine dédiée à la production de la gamme K•Line City (ensembles composés, bandes horizontales et verticales, et portes grand trafic).

« Cette initiative stratégique est une réponse directe à la montée en puissance de l'activité tertiaire chez K•Line, ainsi qu'à une croissance significative du volume de commandes de la marque sur ce marché. Nous avons réussi notre objectif de développer le segment tertiaire grâce à trois leviers d'actions : notre image de marque, une gamme de produits cohérente, fiable prête-à-poser et des méthodes de travail adaptées au secteur tertiaire », déclare Olivier de Longeaux, directeur général de K•Line.

## Une capacité de production accrue pour répondre à une demande croissante

En 2015, pour accompagner son développement sur le marché du tertiaire, le groupe avait lancé sa gamme K•Line City, un système modulable de menuiseries aluminium sur-mesure prêtes-à-poser, spécifiquement conçu pour ce marché. Très vite, le succès est au rendez-vous et le site de production historique devient alors rapidement sous-dimensionné.



300 invités, fournisseurs, partenaires locaux, élus, presse et salariés ont assisté à l'inauguration officielle de l'usine le 14 novembre 2023 en présence de Jean-Pierre Liébot, président et de Bruno Léger, directeur général du groupe Liébot.





Un bâtiment de 23 500 m<sup>2</sup> doté d'une capacité d'extension de 8 500 m<sup>2</sup> implanté sur un terrain de huit hectares avec une surface de stockage de 12 000 m<sup>2</sup>.

Le projet de créer une usine dédiée à la gamme est donc lancé en 2020 avec un démarrage des travaux dès 2021. Le bâtiment de l'usine K•Line City, d'une superficie de 23 500 m<sup>2</sup>, est livré quelques mois plus tard, en novembre 2022, et cette nouvelle unité de production a été mise en service en avril dernier. Le projet, marquant l'engagement de la société vendéenne envers la revitalisation économique et industrielle du pays, a reçu un soutien de l'État, d'un montant de 800 000 euros, dans le cadre du plan gouvernemental France Relance, en novembre 2020.

### Objectifs : une production d'environ 1 700 châssis par semaine

Conçue pour accompagner la montée en puissance de l'activité tertiaire de K•Line, la nouvelle usine est un outil de production moderne spécifiquement adapté à la fabrication des portes grand trafic alu-

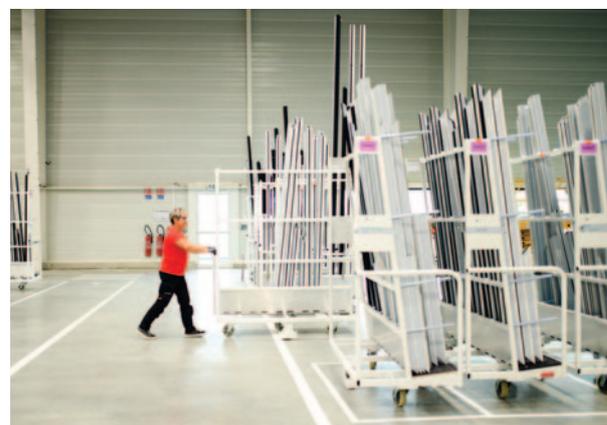
minium KL-GT, ainsi que des bandes filantes et ensembles composés KL-T en aluminium.

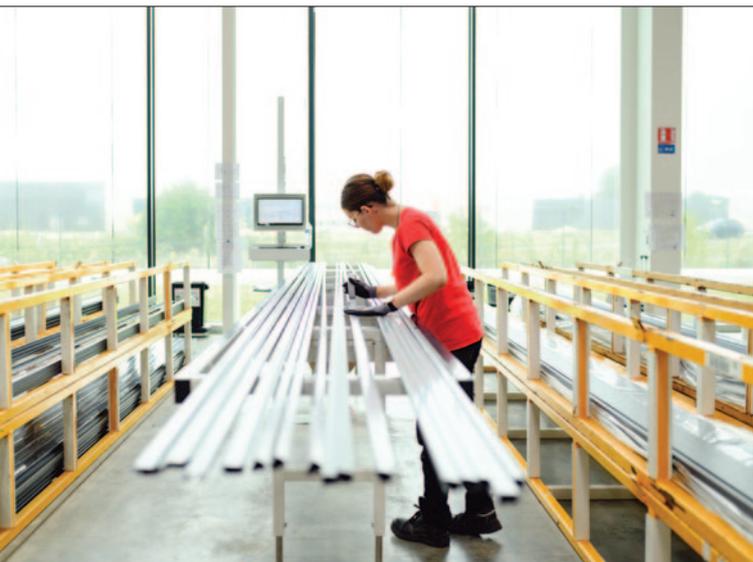
Ce nouveau site industriel permettra d'atteindre, à horizon 2026-2027, une capacité de production d'environ 1 700 châssis par semaine contre 250 actuellement. Pour atteindre cet objectif, la logistique est optimisée de la livraison des pièces sur les postes de travail jusqu'à l'expédition des menuiseries.

L'objectif de l'industriel était de doter l'usine d'une autonomie la plus complète possible afin que la totalité des menuiseries destinées à un chantier tertiaire puisse être livrée par K•Line City, et ce, même si certains éléments sont fabriqués dans d'autres usines du groupe.

Notons que le site est certifié QB pour les profils et NF pour les menuiseries.

La progression de la production s'inscrit aussi dans un contexte où de nouvelles normes (RE 2020, décret





© Antoine Tatin  
© Antoine Tatin



tertiaire) intensifient les besoins en menuiseries performantes, esthétiques, génératrices de confort et de bien-être dans les bâtiments tertiaires — tant en construction neuve qu’en rénovation — qui vont devoir réduire de 40 % leur consommation énergétique d’ici 2030.

Côté équipements, l’usine des Herbiers est dotée d’un transstockeur Kasto de 2000 emplacements avec, en aval, trois tables de tri des profils bruts avant leur laquage. Ils sont ensuite scotchés manuellement et envoyés vers les deux lignes de barrettage. L’objectif est de trier 15 000 barres en 2027. Ensuite, cinq centres d’usinage BDM, trois scies Emmegi occupent la zone d’usinage.

« Afin d’assurer un taux de service client maximal, explique-t-on chez K•Line, les chariots et les châssis sont ensuite orientés selon la disponibilité des composants (vitrages, volets, etc.) afin que seuls les châssis “montables” triés dans l’ordre de leur mise en palette soient envoyés vers les cinq lignes de montage. Ces lignes sont équipées de tables qu’il est possible de coupler pour accueillir des châssis de grandes dimensions.

### Un environnement de travail pensé pour le bien-être des salariés et la préservation de l’environnement

En parallèle de la construction de l’usine, une campagne de recrutement spécifique a été organisée pour cibler et motiver les futurs collaborateurs à rejoindre l’entreprise. Ainsi, 90 salariés travaillent actuellement sur le site, l’objectif étant d’atteindre 110 collaborateurs fin 2023.

Par ailleurs, K•Line accorde une importance toute particulière à la qualité de vie, à l’ambiance, aux relations de travail et au bien-être de ses salariés. L’usine offre ainsi un environnement de travail agréable, une ergonomie optimisée, et bénéficie d’une lumière naturelle, notamment dans les lieux de vie, mais également sur les lignes de production où des fenêtres ont été installées permettant de profiter au maximum de la luminosité naturelle et d’une vue vers l’extérieur. De plus, grâce à un système de rafraîchissement de l’air, la température de l’usine pourra être diminuée de 5° en cas de fortes chaleurs, permettant aux salariés de travailler dans les meilleures conditions possibles. Des sas ont également été installés sur les portails pour garantir une bonne isolation thermique à l’intérieur du site et, dans une volonté d’économies d’énergie, l’éclairage est composé de Led automatiques à détection. Ajoutons que 1 500 m<sup>2</sup> de toiture ont été végétalisés. Enfin, le nombre d’ombrières photovoltaïques sera doublé dès 2024. L’énergie générée par ces ombrières permettra ainsi de produire une énergie solaire équivalente à 100 % de la consommation de l’usine. Le parking est également doté de bornes de recharge pour les véhicules électriques dont le nombre pourrait à terme s’élever à 40. ■

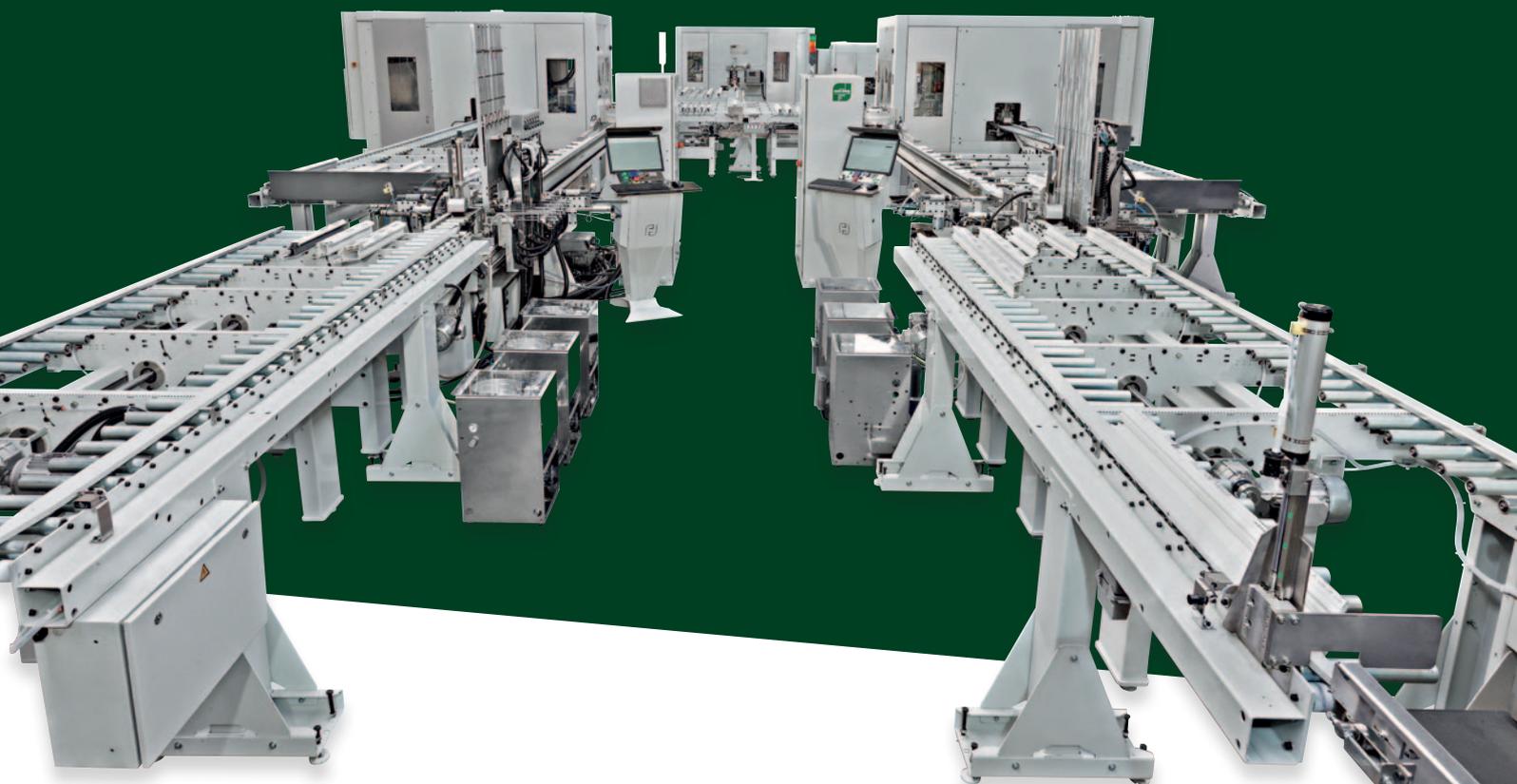


Jean-Lin Dubus, directeur industriel chez Ouest Alu, et directeur du projet City - Groupe Liébot.



# SOENEN®

Aluminium profile processing  
& pvc/alu window solutions



Soenen développe et construit des lignes de production automatisées pour les fenêtres et portes en PVC et des solutions entièrement automatiques pour l'usinage de profils en aluminium.

## Going further, doing more

DÉCOUVREZ CE QUE SOENEN PEUT FAIRE POUR VOUS

SE FOURNIR  
DIRECTEMENT AVEC  
LE CONSTRUCTEUR  
DE LA MACHINE

NOUS ECOUTONS ET  
TRAVAILLONS ACTIVEMENT  
A LA RECHERCHE DES  
MEILLEURS RESULTATS

A JOUR AVEC LES  
DERNIERES  
TECHNOLOGIES

TOUJOURS UNE  
LONGUEUR D'AVANCE  
SUR VOS  
CONCURRENTS

SERVICE APRES-VENTE :  
NOS PROPRES EXPERTS  
DE SOENEN, SANS  
PARTENAIRES EXTERNES



SOENEN FRANCE - Gentseheerweg 63 | B-8870 Izegem Belgium  
Tel. +32 (0) 51 31 28 80 | [sales@soenenhendrik.com](mailto:sales@soenenhendrik.com) | [www.soenenhendrik.com](http://www.soenenhendrik.com)

**CONTACTEZ-NOUS SANS OBLIGATION POUR UNE DÉMO :**

Jean-Marc Ramadier | Tél. 06 42 12 22 35 | [jra@soenenhendrik.com](mailto:jra@soenenhendrik.com)

SUIVEZ-NOUS



Des investissements dans le process mais aussi dans les femmes et les hommes

## Près de 25 millions d'euros investis sur quatre ans pour **Profils Systèmes**

**P**our Profils Systèmes, l'investissement se révèle au cœur de sa stratégie de développement, au sens propre, avec près de 25 millions d'euros investis depuis 2018 pour accroître l'ensemble des capacités de production d'extrusion et de laquage de ses profilés. En écho également à la version pronominale du verbe, car Profils Systèmes s'investit littéralement pour ses collaborateurs (via un management participatif par exemple) et le bien-être au travail, comme pour ses partenaires, en vue d'améliorer constamment la satisfaction client. Enfin, Profils Systèmes investit les enjeux actuels du développement durable, en déployant nombre d'engagements et d'actions visant à réduire son impact environnemental.

Ainsi, près de 25 millions d'euros ont été investis sur quatre ans. À hauteur d'un premier montant de huit millions d'euros, Profils Systèmes avait lancé fin 2018 des travaux d'extension, fort d'un bâtiment supplémentaire de 5 000 m<sup>2</sup> et de l'installation d'une nouvelle chaîne de laquage vertical mise en route en février 2020 avec, à la clé, la création de 40 emplois sur site.

Profils Systèmes a également remplacé une partie de son parc de machines au sein du service pré-usiné (PSU), en vue de diminuer ses délais de fabrication et d'optimiser ceux de livraison, tout en augmentant la production. En effet, depuis plus de 20 ans, précurseur, le service PSU permet de commander des pergolas et des portails sur mesure en "prêt-à-poser", grâce à un usinage et un assemblage de certaines pièces sur site. Deux outils (sur sept au total) ont donc été remplacés en 2022 par des générations plus modernes, plus rapides et plus simples d'entretien.

### Création de plus de 60 emplois

Enfin, un nouvel investissement de 17 millions d'euros, subventionné par France Relance (à hauteur d'un million) et la région Occitanie (350 000 euros), est actuellement consacré à la construction d'un bâtiment de 5 000 m<sup>2</sup> (portant à 53 000 m<sup>2</sup> la surface totale des bâtis baillargeois de Profils Systèmes), écrien d'une seconde presse d'extrusion de 2 200 tonnes (en complément de la première, de 2 200 tonnes également, intégrée en 2003) pour ses profilés aluminium.



Chaîne de laquage vertical inaugurée en février 2020.



Deux nouvelles machines sont venues moderniser le parc du service pré-usiné en 2022.



Les nouveaux investissements vont porter à 53 000 m<sup>2</sup> la surface totale des bâtis baillarguois de Profils Systèmes.

Au-delà d'augmenter l'ensemble des capacités de production pour ses gammes de solutions destinées aux marchés de l'habitat résidentiel et tertiaire, ainsi que d'améliorer la satisfaction de ses clients, menuisiers, installateurs, architectes et prescripteurs (quelque 500 partenaires), Profils Systèmes entend développer le "commerce direct", hors gamme, à savoir l'extrusion à façon, pour de nombreux secteurs : industrie, transport, tourisme, agriculture... À cet effet, l'entreprise a recruté, été 2023, un technico-commercial dont le rôle consistera à collaborer étroitement avec les clients existants et à identifier de nouvelles opportunités commerciales.

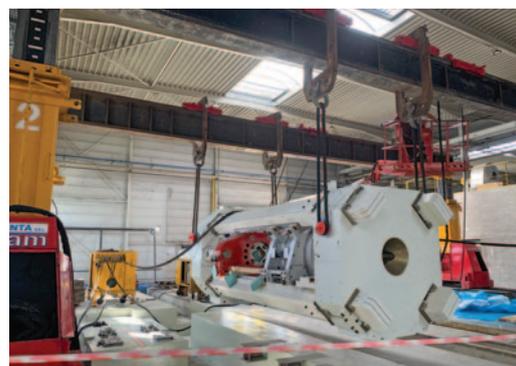
Ces investissements pérennisent les emplois et permettront même, in fine, d'en engendrer la création de plus de 60.

Rappelons que Profils Systèmes bénéficie depuis 2013 du label "Fabrication française", gage de savoir-faire reconnu de tous, y compris à l'international, et qu'il est membre la French Fab, lancée en 2017 par le ministre de l'Économie, des finances et de la relance, incarnant les acteurs qui se reconnaissent dans la volonté de développer l'industrie française. Fin 2021, Profils Systèmes a également rejoint le French Business Climate Pledge, un engagement volontaire d'entreprises implantées en France qui agissent concrètement pour réussir la transition vers une économie zéro carbone d'ici 2040.

Car ces investissements dans les dernières générations d'outils de production entendent réduire l'impact environnemental des solutions Profils Systèmes



Extension du bâtiment pour accueillir une seconde presse d'extrusion de 2 200 tonnes.



Installation de la nouvelle presse.



“ Profils Systèmes s’inscrit dans une démarche de développement durable dont l’objectif est de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs.

AYMERIC REINERT, DIRECTEUR GÉNÉRAL

qui prend soin d’apporter des réponses concrètes aux professionnels souhaitant construire de manière plus durable, dans le cadre de la RE2020 ou bien de bâtiments labélisés LEED, BREAM ou encore HQE (Haute qualité environnementale).

### Une production à empreinte environnementale réduite

« Profils Systèmes s’inscrit dans une démarche de développement durable dont l’objectif est de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs », confie Aymeric Reinert, directeur général.

Force est de constater que Profils Systèmes accompagne ses convictions d’actions des plus concrètes, comme en témoigne l’ensemble de ses certifications : ISO 9001 (qualité), 14001 (environnement), 45001 (santé et sécurité au travail) et la toute récente (juillet 2023) ISO 50001 confortant son management de l’énergie. Côté produits, mention spéciale pour ses gammes de mur-rideau Tanagra ainsi que de profilés fenêtres

et coulissants Cuzco qui bénéficient de la certification Cradle to Cradle Bronze. Précisons que les dernières générations de produits développées par Profils Systèmes, dans un objectif constant de performances énergétiques, se révèlent éligibles aux labels THPE, HPE et Bepos & connectés Smart Building.

La réduction des impacts environnementaux (CO<sub>2</sub>, déchets) s’avère également un véritable leitmotiv pour Profils Systèmes. Le gammiste héraultais satisfait ainsi pleinement à la démarche Alu+C- élaborée collégialement entre les organisations professionnelles représentatives des fileurs d’aluminium (Groupement des fileurs d’aluminium/GFA) et des membres du SNFA. Il s’agit d’optimiser l’empreinte carbone de l’aluminium, en agissant à la fois sur l’approvisionnement et le process d’extrusion.

Les résultats sont probants puisque la traçabilité des méthodes d’approvisionnement de l’aluminium chez Profils Systèmes indique une teneur en carbone inférieure à la moyenne du marché.

Comme évoqué précédemment, le process de filage chez l’industriel héraultais bénéficie des dernières technologies, permettant de limiter son empreinte carbone.

Quant à ses déchets de production, ils sont intégralement transformés en billettes aluminium réutilisables dans le process.

Précisons que la démarche Alu+C- a permis au SNFA de concevoir des FDES globales (Fiches de déclaration environnementale et sanitaire) évaluant les impacts environnementaux tout au long du cycle de vie d’un même produit type (un profilé aluminium par exemple), fabriqué par plusieurs industriels. Ainsi, en s’appuyant sur ces FDES collectives, Profils Systèmes valorise une transparence exemplaire sur ses pra-



tiques et solutions, en faveur de la protection de l'environnement et en adéquation avec les exigences de la RE2020.

### Sobriété énergétique et utilisation raisonnée des ressources

Profils Systèmes a notamment fait le choix d'utiliser, pour l'ensemble de ses infrastructures, de l'électricité verte c'est-à-dire couverte par des garanties d'origine prouvant qu'elle est issue de sources renouvelables (solaire, éolien, etc.). De plus, la totalité de ses éclairages a été remplacée par des ampoules Led, induisant une large économie d'énergie à luminosité égale. Par ailleurs, 18 000 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques répartis sur les toitures des bâtiments et sur les ombrières des parkings sont en cours d'installation, pour totaliser 4 840 MWh d'énergie propre chaque année, couvrant ainsi 50 % de la consommation globale de Profils Systèmes.

Côté eau, Profils Systèmes a également réduit sa consommation dans son processus de fabrication, notamment lors du traitement de surface (étape préalable à l'application de laquage) des profilés aluminium. Profils Systèmes utilise désormais moins de huit litres d'eau par m<sup>2</sup> de surface traitée au global, incluant le rinçage et le bain actif des profilés aluminium.

Concernant les eaux usées, l'installation de la deuxième chaîne de laquage vertical en 2020 s'est accompagnée d'une nouvelle station d'épuration. Ainsi, Profils Système traite en interne ses effluents provenant des chaînes de traitements de surface (par procédés chimiques afin d'éliminer les hydroxydes métalliques), dans le respect des normes imposées par la Dreal. Les boues, acheminées en cimenterie, sont ensuite valorisées pour intégrer la composition du ciment, et les eaux traitées transférées vers la station d'épuration communale.

Côté gaz, l'économie s'avère pareillement de rigueur. Dès 2012, la modernisation de son procédé de cuisson sur la chaîne de laquage vertical, incluant la suppression d'un four et l'installation de "Revolving Doors" (four à portes tournantes), a permis une réduction de sa consommation de gaz naturel de 50 % par rapport à l'ancien procédé de cuisson. D'ailleurs, ce projet, lauréat du concours Ademe "Investissement énergétique performant", a été subventionné à hauteur de 20 % par l'Ademe Languedoc-Roussillon et la région Languedoc-Roussillon, aujourd'hui baptisée Occitanie. Dans cette même dynamique, en 2015, un nouveau four de préchauffage des billettes aluminium, bénéficiant d'un système de récupération des fumées de combustion, moins énergivore et plus performant, est venu compléter le dispositif permettant, là aussi, une diminution de 30 % de gaz naturel.

Profils Systèmes a tenu compte de son parc de véhicules, qu'il s'agisse des chariots de manutention comme des voitures de société remplacées par des modèles électriques ou hybrides (2/3 ont déjà été substitués à l'été 2023, en vue d'un objectif 100 % en 2025).



18 000 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques sont répartis sur les toitures des bâtiments et les ombrières des parkings.

### 95 % des déchets émanant du site sont valorisés ou recyclés

Quant à la réduction des émissions de gaz à effet de serre des transports, Profils Systèmes a également mis en place un acheminement par ferroutage pour ses expéditions vers le nord de la France au début des années 2000. Ainsi, les caisses sont chargées à Avignon ou à Sète puis expédiées par voie de chemin de fer vers différents terminaux du nord de la France où des camions les attendent pour les livrer chez les clients de Bretagne, du Nord, de la région parisienne ou de l'Est. Aucun camion ne revient à vide, ils sont par exemple chargés pour approvisionner le site de production en matières premières. Profils Systèmes communique fièrement tous les trimestres ses économies de CO<sub>2</sub>. Ce choix du combiné rail/route mis en place en partenariat avec les transports TAB a permis une économie de CO<sub>2</sub> de 256,56 tonnes pour l'année 2022.

Depuis de nombreuses années, l'entreprise valorise et/ou recycle ses déchets, à ce jour, 95 % de ceux émanant du site sont valorisés ou recyclés, une majorité dans la région Occitanie. À l'échelle de chaque collaborateur, le tri sélectif fait partie intégrante des us et coutumes sur site, tant au niveau de la production, que de la plateforme logistique et des bureaux administratifs. Toutes les poubelles individuelles ont été supprimées et des Points d'Apport Volontaire (PAV) positionnés à des points de collecte stratégiques.

À propos de l'emballage de ses produits, Profils Système utilise un film deux fois plus fin que les références standards, ce qui là encore permet de réduire sa consommation de plastique de même que le poids des marchandises transportées.

Le thermolaquage par poudre des profilés Profils Systèmes : lui aussi écoresponsable. Profils Systèmes privilégie le laquage par projection d'une poudre à haute pression sur les profilés, ensuite dirigés à la cuisson. Ne requérant aucun solvant, cette technique présente aussi l'avantage de ne rejeter aucun composé organique volatil dans l'atmosphère, contrairement au laquage liquide qui lui génère le rejet de 300 000 tonnes de COV par an. De plus, elle induirait une diminution des déchets et une optimisation des quantités de produits utilisés puisque la poudre, récupérée, est réutilisée pour les laquages suivants.

Grâce à ce procédé les menuiseries aluminium Profils Systèmes affichent une classification A+ pour la qualité de l'air intérieur, soit le meilleur niveau possible du classement.

Notons que Profils Systèmes a été une des premières entreprises françaises à ne pas utiliser de chrome lors du traitement de surface de l'aluminium dans sa chaîne de laquage, installée en 2003.

Enfin, Profils Systèmes détient les Labels Qualilaquage, Qualicoat, Qualicoat Seaside, et Qualimarine, attestant de la qualité et de la durabilité du laquage de ses profilés aluminium.

### En interne, s'assurer de la sécurité et du bien-être des femmes et des hommes

Si sa stratégie RSE met bien sûr en exergue la réduction de son empreinte environnementale, Profils Systèmes veille attentivement à la santé, la sécurité et au bien-être de ses collaborateurs.

Une démarche RH collaborative et un management transversal valorisent l'épanouissement au travail. Les équipes se rassemblent autour de valeurs communes... savoir-faire français, performance, respect, solidarité.

Depuis mai 2023, un réseau social d'entreprise, Workplace, participe à optimiser la communication interne, sensibiliser sur les grandes perspectives professionnelles (notamment les normes ISO) et fédérer les

salariés sur des projets extra-professionnels (plogging, équipes sportives, participation à des événements collectifs...).

Profils Systèmes collabore volontairement avec l'ARACT Occitanie (Agence régionale pour l'amélioration des conditions de travail) dans la perspective de promouvoir la qualité de vie au travail. Par ailleurs, Profils Systèmes a signé des accords collectifs d'entreprise en matière de GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et compétences) et de QVT (Qualité de vie au travail). Ces accords identifient différentes pistes à suivre, comme le développement d'une matrice de compétences pour parfaire le suivi des salariés en matière de formation, l'engagement à favoriser un recrutement de personnel féminin sur des postes traditionnellement occupés par des hommes, ou encore la participation financière de l'employeur à des événements collectifs portés par des salariés...

Côté sécurité et mesures pour limiter l'accidentologie, Profils Systèmes a densifié sa politique HSE (Hygiène Sécurité Environnement). Des campagnes de prévention mensuelles appelées "Les causeries" permettent d'attirer l'attention sur des thématiques diverses telles que les addictions, la circulation interne, l'ordre et propreté, les EPI... Des procédures de suivi, des fiches d'amélioration et des "nearmiss" sont également en place.

Dès qu'elle le peut, l'entreprise aménage certains postes de travail en vue de réduire la pénibilité, en investissant par exemple dans une emballuse automatique ou de nouveaux chariots électriques pour faciliter la manutention des U de profilés...

La formation s'avère également un levier fondamental pour Profils Systèmes. Plus de 50 000 euros par an sont consacrés aux formations sécurité incluant des formations non obligatoires (leadership sécurité, formation équipier de seconde intervention...). Toutes formations confondues, 80 % de l'effectif Profils Systèmes ont bénéficié d'une formation en 2022, l'entreprise visant les 100 % dès 2023.

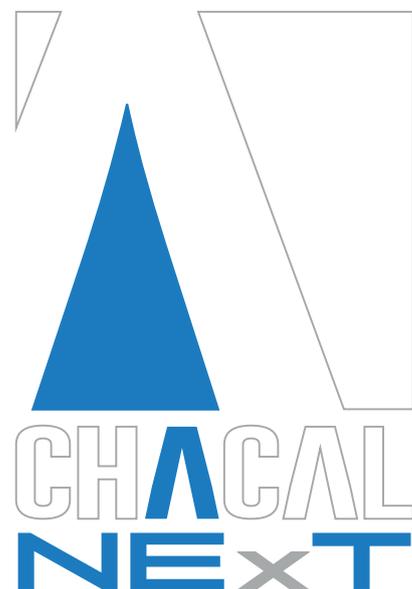
En vue de faciliter les recrutements, Profils Systèmes a également signé un partenariat avec le CFAI local (Centre de formation d'apprentis de l'industrie) visant l'insertion professionnelle des nouvelles générations. Profils Systèmes intervient régulièrement en milieu scolaire et universitaire pour présenter son offre d'alternance. En 2023, 12 postes sont ouverts à l'alternance, soit 20 % de plus qu'en 2022.

Pour conclure, soulignons que le groupe Corialis, auquel appartient Profils Systèmes, s'est vu récompensé une nouvelle fois en 2023 par une médaille d'or du label de certification Ecovadis pour ses performances environnementales, sociales et sociétales. Une distinction qui conforte sa démarche RSE et fait rayonner l'ensemble de ses filiales comme partenaires de confiance auprès de leurs clients. ■



Afin de sensibiliser et protéger ses collaborateurs des accidents de travail et autres troubles musculo-squelettiques, sources de nombreuses maladies professionnelles, Profils Systèmes a décidé de faire appel à son partenaire, le Montpellier Handball, pour concevoir des programmes d'échauffement avant la prise de poste.





La tranquillité a un nom !

[www.CHACAL.eu](http://www.CHACAL.eu)  
Logiciels à votre mesure depuis 1981

Reportage dans le Gard

# Reprise de la société MBR

La société MBR, spécialisée dans la fabrication de menuiseries en aluminium prêtes à poser pour le professionnel, prend un nouveau virage. À la tête de l'entreprise depuis treize ans l'actuel dirigeant, Jaap Van Linschoten, nous livre en exclusivité son parcours, ses réflexions et le cheminement qui l'ont conduit récemment à transmettre progressivement sa société. Rien ne serait complet sans développer ces nouvelles perspectives avec David Brunet, le nouveau directeur général et repreneur de cette belle unité industrielle située au nord de la ville d'Alès (30), au pied des Cévennes gardoises.

**C**omme le souligne Jaap Van Linschoten : « La transmission de l'entreprise MBR est un projet qui s'est inscrit dans la durée afin d'élaborer le schéma le plus en adéquation avec mes intentions ; les premières réflexions remontent à quatre ans. Plusieurs options sont envisageables dans ce genre d'exercice, avec des solutions et des conséquences qui peuvent être très différentes ; tout dépend, en grande partie, de l'objectif que le cédant s'est fixé et naturellement des opportunités qui se présentent à lui. "Prendre un gros chèque et partir" en est une, "Se rapprocher d'un groupe qui souhaite étendre ses activités en faisant de la croissance externe" en est une autre, identifier un éventuel repreneur qui s'inscrit dans un projet de continuité fait également partie des possibilités. Me concernant, mon cœur penchait plutôt sur la troisième solution, car c'est celle qui donne du sens à mon parcours professionnel, à ma conception de l'entreprise et à l'histoire que j'ai écrite depuis 2010 avec les hommes et les femmes qui la composent, date à laquelle j'ai moi-même franchi le pas en reprenant l'entreprise, ex-Miroiterie Bastide et Roure ».

## Une reprise d'entreprise sous le signe de compétences métiers et de valeurs partagées

Ingénieur de formation avec une spécialité dans le génie du bâtiment, c'est en 1986 que Jaap Van Linschoten prend la direction technique d'une unité de production industrielle de menuiseries PVC et aluminium en périphérie de Perpignan (66). Polyglotte (néerlandais, allemand, anglais, espagnol et français) et doté de solides compétences techniques et managériales, il se voit confié, après ces neuf années passées dans le sud de la France, la direction de Reynolds Bâtiment France afin de piloter les activités gamme sur le territoire français, en connexion avec la Belgique, les Pays-Bas, et l'Espagne. « Cette fonction de direction plus globale m'a permis d'initier des



David Brunet : nouvel actionnaire et futur repreneur. Directeur des activités opérationnelles de l'entreprise MBR.



Repérages visuels dans l'atelier de production : une place pour chaque chose et chaque chose à sa place.



De gauche à droite:  
Jaap Van Linschoten (actionnaire  
majoritaire et futur cédant)  
et David Brunet (nouvel actionnaire  
et futur repreneur).

nouveaux procédés techniques avec notamment le lancement sur le marché d'innovations, telles que les gammes à rupture de pont thermique 52, 62 et 72 mm. C'est en 2000 que j'ai rejoint le groupe Alcoa et pris la direction des activités industrielles de menuiseries prêtes à poser de l'entité française, réparties sur deux sites de production. Ce fut également, pour moi et David Brunet, l'occasion de collaborer, d'expérimenter et de développer des processus industriels précurseurs et, finalement, de partager des valeurs communes qui nous unissent à nouveau aujourd'hui », développe le dirigeant. « De mon côté, le secteur de la menuiserie ne m'est pas inconnu ; que ce soit en bois ou en aluminium, la menuiserie est une histoire de famille. En tant que responsable production et logistique d'un des deux sites de production, Jaap et moi avons appris à collaborer, à travailler ensemble et à apprécier nos compétences mutuelles ; nous avons une conception identique du métier et de la gestion humaine de l'entreprise. Professionnalisme, humilité et écoute sont les valeurs qui nous animent au quotidien, que ce soit avec nos salariés ou avec nos clients. C'est en janvier 2021, après six ans à la direction du site de production, que j'ai finalement pris la décision d'un nouveau virage professionnel. Cette démarche s'est concrétisée en juillet 2021 en rejoignant l'entreprise MBR. Compte tenu de nos affinités et de la convergence de nos



Fenêtre avec petits bois collés et faux intercalaire de finition.



Repérages visuels dans l'atelier de production : limiter au maximum les risques d'accident du travail.

parcours professionnels, le projet de la reprise de l'entreprise fut une suite logique qui s'est concrétisée il y a quelques semaines », conclut David Brunet, le nouvel actionnaire et futur reprenneur de la société.

### Un développement basé sur un positionnement clair

Comme le qualifie Jaap Van Linschoten, MBR est une société qui fabrique des menuiseries en aluminium prêtes à poser pour l'artisan, tout en ayant adopté des processus industriels modernes et efficaces. Sur le papier, ces notions semblent incompatibles, mais dans les faits cette dichotomie est une véritable force pour l'entreprise. « En 13 ans, nous sommes passés d'un chiffre d'affaires qui se situait à 1,8 million d'euros, dont 300 000 euros en miroiterie en 2010, à 4,75 millions d'euros aujourd'hui et uniquement sur la fabrication et fourniture de menuiseries en aluminium. Notre stratégie est claire. Pour l'instant, l'activité ne touche pas le marché du logement collectif neuf ou du pavillonnaire. La taille de notre entreprise et notre savoir-faire technique expli-



Gestion physique des accessoires par Kanban et repérages couleur.

quent notre positionnement. Nous sommes concentrés sur des projets qui nécessitent des produits "exotiques", que l'on trouve principalement sur la maison d'architecte et la rénovation de bâtiments tertiaires ou la maison individuelle » développe le dirigeant.

### Le lean management, une approche pragmatique tournée vers le client

Chez MBR, tout est concentré sur la satisfaction du client. Cette philosophie trouve ses racines dans les méthodes de lean management que les deux dirigeants ont pu éprouver lors de leurs parcours professionnels respectifs. Comme le souligne Jaap Van Linschoten, « Le client est à la base du lean management. Nous avons le devoir de tout mettre en œuvre pour le satisfaire et ceci à tous les niveaux de l'entreprise : approvisionnements, fabrication, délais... Chez nous cela se traduit par le déploiement de méthodes telles que le Kanban et le "juste à temps" afin d'éviter les ruptures de stock tout en optimisant les immobilisations financières, le traçage visuel dans les ateliers de production, afin de limiter au maximum les pertes de temps et les risques d'accidents ou l'implantation de la chaîne de production qui offre une production fluide et qualitative ». Lors de sa conception, le bâtiment de production a été pensé pour épouser des processus qualité évolutifs : clarté, adaptabilité, optimisation des flux ont été les lettres de noblesse de la réflexion. « Au-delà des méthodes mises en place, nous n'avons pas séquencé à outrance les tâches des opérateurs. Nous favorisons la polyvalence et des prises de fonction larges afin que le travail de chaque collaborateur soit une source d'épanouissement et de responsabilisation individuelle », conclut David Brunet.

### La gestion de la production basée sur le principe du "Là où il faut et quand il le faut, et pas plus"

Partout dans l'atelier de production, l'optimisation et l'efficacité sont de mise. Que ce soit au niveau des

profilés en aluminium ou des accessoires, les stocks sont optimisés et correspondent essentiellement aux demandes récurrentes sur le diffus. Comme le souligne David Brunet, « Le lean management fait appel à un état d'esprit et à l'amélioration continue des processus. Entre Jaap et moi-même, les rôles sont clairement définis. Me concernant, les missions sont entièrement dédiées à la direction opérationnelle de l'entreprise. Cela suppose le renforcement des méthodes tout en visant un équilibre parfait entre optimisation de la production et qualité du service à la clientèle : déploiement de la gestion par Kanban chez nos partenaires fournisseurs ou gestion de la production par codes visuels sont des exemples de pistes d'amélioration qui ont déjà été initiées ». L'équipement industriel fait également partie de la réflexion. « Tous les usinages en bout de barre sont réalisés à l'aide de matrices de poinçonnages, il n'y a pas plus rapide. Le centre d'usinage est spécialement dédié aux opérations en milieu de barre », conclut David Brunet. Chez MBR, l'efficacité se résume en quelques mots : rigueur, pas de précipitation, être sûr de soi, ne pas garder de doutes et respecter les consignes de fabrication ». ■



David Brunet : gestion de production et optimisation des stocks par fiches Kanban.

POINT DE VUE

## Deux questions à David Brunet et Jaap Van Linschoten

### Si vous deviez donner des conseils à un candidat à la reprise d'entreprise, quels seraient-ils ?

**David Brunet :** « Bien sûr, la partie financière est importante dans ce genre de projet. Cependant, le fait d'être accompagné dans la démarche par des organismes spécialisés est un vrai confort. Avec le recul que j'en ai aujourd'hui, je pense que le projet de la future reprise a pu se concrétiser notamment grâce aux personnes qui nous ont conseillés et à l'appui de la société de capital-risque Sofilaro, filiale de notre banque principale Crédit Agricole. Sans eux, je pense que je n'aurais pas franchi le pas. Au-delà de ce constat, je pense qu'il y a un manque cruel de communication sur les possibilités de financement qui s'offrent aux candidats à la reprise d'une entreprise ».

**Jaap Van Linschoten :** « Pour moi futur cédant, le plus important est de trouver le bon profil du repreneur, avec notamment des valeurs humaines et de business communes. Depuis mon arrivée chez MBR en 2010, j'ai développé un management basé sur le bien-être des salariés, des avantages sociaux et l'anticipation des attentes individuelles des collaborateurs ; car sans les salariés, l'entreprise n'existe pas... Chez nous, nous travaillons dans la confiance, la clarté sur le fonctionnement et sur une organisation d'atelier fluide qui permet d'œuvrer sereinement à tous les niveaux de l'entreprise. L'esprit de famille est de mise chez nous et je sais que David Brunet qui m'a rejoint cultive cette même approche ».

### On observe sur le marché des majors qui font de la croissance externe en rachetant des entreprises plus petites ; quelle est votre analyse de cette évolution ?

**Jaap Van Linschoten :** « La reprise de l'entreprise et sa pérennité n'ont jamais été une source d'inquiétude pour moi. De par sa taille, elle se positionne sur une niche du marché où les majors ne peuvent pas se situer, car les demandes sont trop complexes, et où les plus petits atteignent leur limite également, car les produits sont trop complexes ou trop chers à fabriquer pour eux. La société MBR est également trop petite pour un major, ce qui suppose des différences importantes dans leur mode de fonctionnement. Un éventuel rapprochement aurait pour conséquence la perte de tout ou partie du savoir-faire qui fait la force d'une entreprise comme la nôtre. Dès lors qu'on doit réaliser des menuiseries complexes et qu'on sort des standards, les entreprises comme MBR trouvent leur place ».

**David Brunet :** « Pour une entreprise comme MBR, la différence provient également de sa structure et de la prise de responsabilité. Dans notre modèle, que ce soit Jaap ou moi-même, les conceptions et les lancements de production sont réalisés par nous-même. C'est un avantage certain, face aux grosses structures car nous apportons une dimension de conseil et de savoir-faire à notre clientèle que les grosses structures ne peuvent pas proposer. C'est pour cette raison qu'ils sont positionnés sur une offre standardisée ».

Reportage à Vitrolles (13)

# “Mistral gagnant” pour les 25 ans de Deltabaie

**P**our Frédéric Lestringant, président-directeur général de la société Deltabaie, fêter les 25 ans de l'entreprise ne pouvait se concevoir sans réunir l'ensemble de ses partenaires au siège de l'entreprise à Vitrolles (13). Le 24 novembre dernier, sous un ciel dégagé et balayé par le mistral, l'événement fut un véritable succès tant par la présence des 150 clients venus des quatre coins de la grande région Sud-Est que par celle des industriels qui se sont mobilisés pour animer le salon des fournisseurs et valoriser leurs dernières nouveautés. Comme le souligne le dirigeant : « La société Deltabaie est une entreprise qui fabrique et commercialise des menuiseries aluminium et PVC prêtes à poser pour le professionnel. Les objectifs de la journée sont multiples. Tout d'abord, il me semblait essentiel de célébrer les 25 ans de l'entreprise et de partager un moment de convivialité avec nos clients historiques et principaux, des prospects mais également des architectes et des maîtres d'ouvrage qui font partie de l'environnement proche de l'entreprise. Je souhaitais également y associer nos partenaires industriels autour d'un salon des fournisseurs afin qu'ils présentent leurs innovations et leurs nouveautés les plus récentes. La société Deltabaie bénéficie d'une belle notoriété et d'un savoir-faire reconnu dans son domaine d'activité, et toute l'équipe de l'entreprise est fière de recevoir autant de reconnaissance de la part de ses partenaires », ajoute Frédéric Lestringant.



Une partie de l'équipe Deltabaie.

POINT DE VUE



## Frédéric Lestringant Les tendances du marché selon le dirigeant

« On observe une tendance continue vers les sujets concernant la couleur, le design et une sensibilité de plus en plus marquée des maîtres d'ouvrage concernant des détails tels que l'esthétique des poignées et autres accessoires. Par la dimension design j'entends la notion de menuiserie minimaliste où l'exigence d'un minimum de matière visible et un maximum de surface vitrée sont de mise. J'en profite pour souligner également que les menuiseries que nous fabriquons sont de plus en plus grandes, avec la problématique logistique de transport et de manutention que cela soulève dans nos propres ateliers, mais également chez nos clients. Malgré notre propre service de transport intégré, nous sommes parfois confrontés à des difficultés de livraison. Pour résoudre ces problématiques ponctuelles, nous faisons appel à des transporteurs spécialisés qui détiennent le matériel adéquat. Nous ne pouvons pas négliger cet élément car je pense que la logistique est extrêmement stratégique dans notre métier en tant que fabricant de menuiseries prêtes à poser sur mesure. Pour conclure, je tiens à remercier nos partenaires, clients et fournisseurs, ainsi que chacun de mes collaborateurs qui se mobilisent pour écrire une belle histoire collective. Rendez-vous est pris en 2024 pour profiter du plaisir que j'éprouve, à chaque fois, à nous retrouver tous ensemble ! ».



150 clients et partenaires étaient présents pour fêter les 25 ans de Deltabaie.

### 25 ans d'expertise dans la fabrication industrielle de menuiseries prêtes à poser

Créée il y a 25 ans, l'entreprise Deltabaie est dirigée depuis sept ans par Frédéric Lestrinant. À ce jour, les activités aluminium et PVC sont réparties sur deux sites de production réalisant plus de 18 000 menuiseries par an.

La croissance à deux chiffres depuis plusieurs années permet à l'entreprise de réaliser un chiffre d'affaires de sept millions d'euros et d'employer quarante salariés. Comme l'indique Frédéric Lestrinant « Deltabaie est une société dynamique et innovante qui s'attache à proposer des solutions techniques modernes, différenciantes et rémunératrice pour notre clientèle directe de professionnels et indirecte de maîtres d'ouvrage et de maîtres d'œuvre. Nous nous adressons à une clientèle ayant des commandes moyennes se situant autour de trois à quatre menuiseries. Cependant, notre outil industriel permet de répondre tout autant à de faibles quantités comme à des séries de plusieurs centaines de châssis nécessaires dans le cadre de promotions immobilières de grande ampleur », précise-t-il.



Centre de débit et usinage de l'atelier de production de menuiseries PVC.



Centre de soudeuse-ébavureuse 4 têtes de l'atelier de production de menuiseries PVC.



Chariots de stockage de profilés en aluminium débités et usinés.



Centre d'usinage au sein de l'atelier de production de menuiseries aluminium.



Salon des fournisseurs : Espace Rehau en présence de Bruno Bednarczyk, directeur général de Rehau France (à gauche).



Baie coulissante Slinova X – Rehau PVC.



Film de protection de vitrage Calorifloat.



Au premier plan, stand des sociétés Calorifloat et Riou Glass.

## Un salon de l'innovation pour resserrer les liens avec les professionnels

Spécialement dédié à la nouveauté, le salon des fournisseurs fut l'occasion de réunir douze partenaires industriels complémentaires et de porter à la connaissance de la clientèle les évolutions les plus marquantes. « Au-delà des fournisseurs historiques, j'ai souhaité souligner les nouveaux partenariats que nous venons de signer. À ce titre, notre offre de solutions techniques s'étoffe par l'arrivée du partenaire Pasquet Menuiseries avec notamment une nouvelle gamme de menuiseries bois. Cet accord est établi sur de solides engagements réciproques. Le groupe Pasquet Menuiseries nous permet de profiter d'une quasi-exclusivité sur notre zone géographique d'activité. Leur volonté d'expansion est basée sur une relation durable construite avec des partenaires exclusifs bénéficiant d'un savoir-faire connu et reconnu auprès des professionnels, des maîtres d'œuvre et des maîtres d'ouvrage. De notre côté, nous leur permettons de bénéficier de notre notoriété régionale et d'accéder à un potentiel de plus de 300 entreprises fidèles à notre offre de produits et de services associés. L'intégration de l'offre des volets roulants de la société Eveno renforce également notre stratégie. Elle détient une proposition spécialement dédiée au marché de la rénovation et qui complète parfaitement celle de notre partenaire historique SPPF, lui-même positionné sur le marché de la construction neuve », argumente Frédéric Lestringant.

## Un festival de nouveautés pour soutenir les professionnels de la pose

Pour le dirigeant, la diversité des offres techniques est indispensable pour développer un partenariat solide et durable avec une clientèle de professionnels. Elle doit répondre aux besoins les plus variés en termes d'application et de performances. Ainsi le salon des fournisseurs a été l'occasion pour certains industriels de dévoiler des nouveautés qui ne manquent pas d'intérêt. Notons la mise en avant de la nouvelle baie coulissante

## Une sélection des nouveautés présentées lors du salon des fournisseurs

### Ouvrants de portes monobloc acier – Cenov

Cenov fabrique des ouvrants de portes en acier monoblocs sur mesure adaptables sur tous types de dormants bois, aluminium et PVC. En tant que fabricant des ouvrants dans ses propres ateliers de Roanne (42), Cenov peut créer et proposer une offre personnalisée d'ouvrants de porte. L'offre technique trouve toute sa pertinence sur les aspects sécurité (RC2), performance thermique (Ud jusqu'à 0,70 W/m<sup>2</sup>.K) et dans la profondeur de gamme en termes d'épaisseur : 45, 60, 64, 68 et 72 mm. Garantie dix ans.

### Store Vision : stores intégrés dans le double vitrage – Riou Glass

Le principe consiste à proposer un store positionné à l'intérieur des doubles vitrages. Deux modèles sont proposés. Une version de store vénitien orientable qui s'intègre dans tous types de composition. La manœuvre est réalisée soit avec système motorisé relié à un capteur solaire intégré, soit manuellement à l'aide d'un système à cordelette qui offre une bonne fiabilité et une performance économique optimale. Suivant le même principe, une version avec store tissu double plissé est également disponible. Il offre l'avantage d'une occultation totale de l'espace de vie. Une solution idéale pour les centres hospitaliers (limiter au maximum les poussières et les bactéries) et les pièces de nuit, notamment dans le traitement de la rénovation impliquant la suppression des anciens volets en bois. Dans sa version motorisée, le système de télécommande intègre la batterie rechargeable (active durant trois à six mois) soit par le capteur solaire, soit par prise USB dans le cas d'une non-utilisation prolongée (résidence secondaire fermée une grande partie de l'année avec des volets extérieurs). Trois coloris sont proposés : blanc, gris, beige et les systèmes peuvent s'adapter tout aussi bien à des châssis à frappe qu'à des baies coulissantes.

### Portes 67PL+ spéciale grande dimension – AluK

En tant que partenaire du gammiste AluK, Deltabaie propose la nouvelle porte 67PL+ spécialement conçue pour s'adapter aux projets nécessitant des menuiseries de grande dimension et particulièrement résistantes. Équipée de profilés de 3 mm d'épaisseur de toile d'aluminium, elle permet de réaliser des portes pouvant atteindre 3 m de hauteur et 1,5 m de largeur avec un poids supporté par vantail de 180 kg. Afin de limiter au maximum la déformation des profilés due à l'exposition au soleil, les ouvrants sont équipés de profilés à double barrette anti effet bilame.

### Autres exposants et nouveautés présentées

- Menuiseries en aluminium pour les chantiers de grande ampleur – Technal
- Systèmes de fixation pour menuiseries – SFS



Stands des sociétés Riou Glass et Cenov.



Store Vision – version store tissu double plissé avec manœuvre manuelle – occultation totale.



Porte spéciale grande dimension et trafic intense 67PL+ - AluK.



Tablier de volet roulant ajouré – SPPF.



Volets roulants pour les chantiers de rénovation – Eveno.



Serrure motorisée et serrure de porte à verrouillage automatique – Maco.

sante PVC Slinova X (matériau PVC chargé en fibre de verre) et de l'application informatique de traçabilité des menuiseries Window ID. Selon Dominique Mauroy, directeur commercial Rehau, Slinova X présente les avantages que l'on associe habituellement aux baies coulissantes en aluminium (résistance, durabilité, dimension), tout en profitant de performances énergétiques et économiques intéressantes. La solution Window ID, quant à elle, permet d'obtenir très simplement la traçabilité de chaque menuiserie

PVC (ou aluminium...) produite dans les ateliers et de connaître, tout au long de la vie du produit, tous les composants qui pourraient faire l'objet d'un éventuel SAV. Soulignons également la présentation du film de protection de vitrage proposé par la société Calorifloat depuis le début de l'année 2023. Ne laissant aucune trace de colle lors de son retrait, ce film de protection transparent permet de protéger les vitrages contre toutes les agressions sur les chantiers : disquage, projections, rayures... ■

## Une prise de parole offerte aux industriels pour souligner le partenariat avec Deltabaie

Désireux d'apporter une réponse claire et complète à ses clients concernant la pertinence de l'offre technique, quelques industriels partenaires se sont prêtés au jeu du pitch. Soixante secondes pour présenter ses différences et convaincre, tel était le challenge proposé par Frédéric Lestringant.

### Bruno Bednarczyk – directeur général de Rehau France

« Rehau est fière du partenariat de vingt ans qui nous lie avec la société Deltabaie. Un partenariat basé sur une relation de confiance, des relations proches, simples, directes et durables. Par le terme durable, je souligne une valeur que nous partageons sous l'angle du développement durable qui s'exprime par l'innovation qui anime Rehau, mais aussi par notre volonté de renforcer la production locale et la protection de la production française. C'est une valeur que nous partageons avec Deltabaie et qui représente un élément stratégique dans notre volonté solide et réciproque de nous développer ensemble ».

### Franck Baudet – directeur général d'AluK France

« Pour AluK, la notion de partenariat est essentielle. Elle s'exprime notamment dans le codéveloppement de solutions techniques, particulièrement pour le marché de la rénovation. Elle prend également tout son sens dans la fiabilité de notre service et dans les engagements pris avec la clientèle, à l'image du respect des délais de livraison auquel nous attachons une grande importance ».

### Loïc Étienne – responsable commercial régional Technal

« Choisir Technal, c'est faire le choix de menuiseries permettant de répondre aux projets de menuiseries de grande dimension. C'est également prendre une position dans la protection de l'environnement, car 100 % des profilés en aluminium que nous proposons sont issus à 75 % d'aluminium recyclé. Enfin, choisir Technal c'est s'appuyer sur une forte présence nationale et une notoriété incontournable ».

### Christophe Chiron – directeur des marchés de Pasquet Menuiseries

« Pasquet Menuiseries existe depuis 100 ans et son métier d'origine c'est le bois. Notre entreprise est indépendante concernant la production du bois grâce aux 450 000 hectares que nous exploitons au Cameroun. Cette caractéristique est une force majeure pour vous professionnels. Elle vous garantit une maîtrise optimale en termes de délais de livraison et de tarifs. C'est également l'assurance de vous appuyer sur un partenaire industriel qui s'inscrit dans une démarche durable solide et respectueuse des enjeux environnementaux actuels et à venir ».



Bruno Bednarczyk – directeur général de Rehau France.



Franck Baudet – directeur général d'AluK France.



Loïc Étienne – responsable commercial régional Technal.



Christophe Chiron – directeur des marchés de Pasquet Menuiseries.



# COR 70

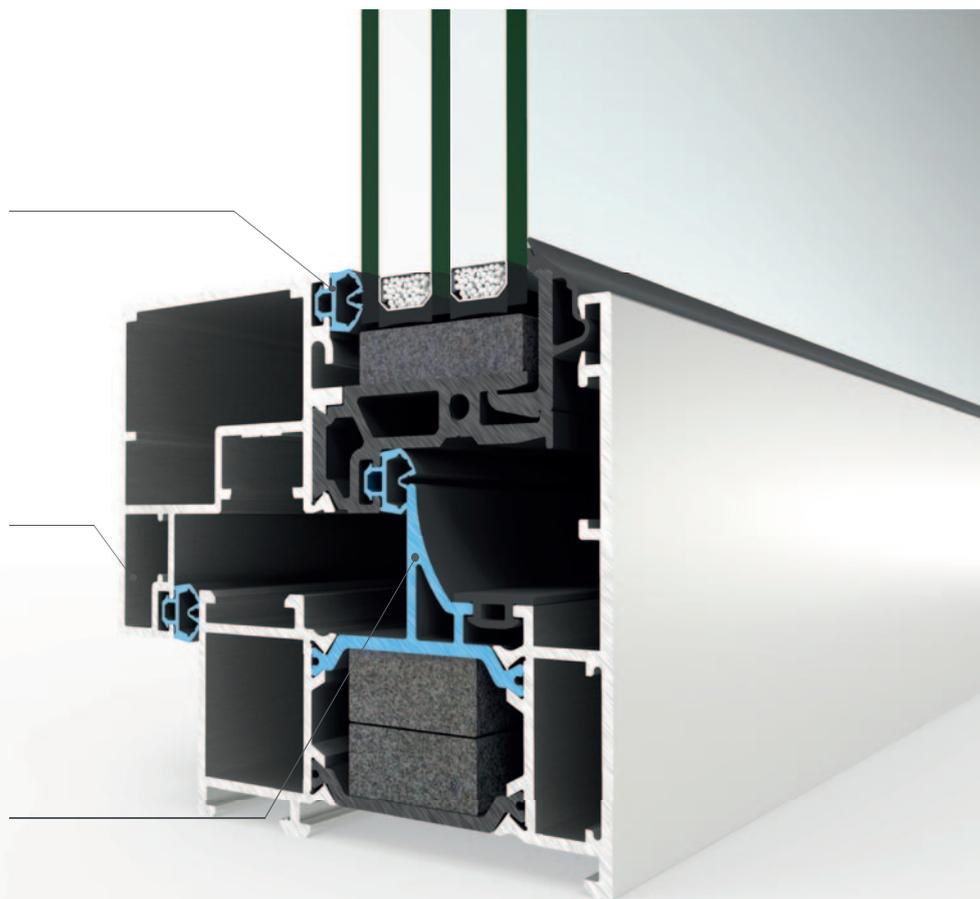
## EVOLUTION

ACCÉLÈRE L'ASSEMBLAGE  
**JOINTS PRÉ-MONTÉS**

POSSIBILITÉ DE  
JOINTS DE BATTANT  
**PRÉ-MONTÉS**

OPTION DE  
**VANTAIL TUBULAIRE**  
QUI PERMET L'UTILISATION DE  
**PAUMELLES DE FIXATION FRONTALE**

JOINT CENTRAL  
**INCLUS DANS LE PROFILÉ**  
GRÂCE À UN DESIGN  
SPÉCIAL DE POLYAMIDE



Vantail caché



Vantail semi-visible

SOLUTION SIMPLE, ESTHÉTIQUE,  
PRODUCTIVE ET AVEC RENDEMENT



ÉCONOMISE UN  
**26% DU TEMPS DE FABRICATION**

Didier Andrés, président du groupe, renforce ses parts dans le capital

## Groupe Axalys, transition et continuité

**C**réée en 2004, la société Axalys, implantée à Mondouzil (31), fut le fruit d'une réflexion menée par Didier Andrés et Gilles Pech, tous deux dirigeants associés et spécialistes de la quincaillerie pour la menuiserie en aluminium. Comme le souligne Didier Andrés, « Il y a 25 ans, les fabricants de quincailleries étaient principalement orientés vers les concepteurs gammistes et les quincailliers. Au début des années 2000, une nouvelle génération d'acteurs était en train de prendre le pas, avec le développement de sociétés industrielles spécialisées dans la fabrication de menuiseries prêtes à poser qui, compte tenu de leur croissance, montraient des intentions de plus en plus marquées d'autonomie et de différenciation dans leur proposition technique et esthétique. Fort de ce constat et de cette évolution qui nous semblaient durable, la création d'Axalys était pour nous une évidence avec un positionnement sur la conception et la fabrication d'accessoires spécifiques, principalement orientés sur la baie coulissante ». Fidèles à leur conviction que le marché de la menuiserie demande des solutions techniques différenciatrices, simples et aux performances économiques optimales, les deux dirigeants se sont engagés en 2010 dans le rachat et l'intégration de l'entreprise Alma, située à Barcelone. Connue et reconnue au plan international, cette nouvelle entité a permis de renforcer la position d'Axalys en proposant une large gamme d'accessoires pour les fenêtres à frappe, les portes et les volets battants et coulissants. En 2012, l'entreprise s'est également dotée de l'unité Inject Liquid, unité de production spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces plastiques. À ce jour, le groupe Axalys réalise un chiffre d'affaires proche des 10 millions d'euros avec une représentation internationale majoritairement marquée par les activités de la société Alma.



De gauche à droite : Sébastien Dubois, directeur des usines espagnoles, et Didier Andrés, président du groupe Axalys.

### POINT DE VUE

#### Didier Andrés Président du groupe Axalys Les tendances du marché selon le dirigeant

« On observe actuellement un ralentissement global et significatif de l'activité, marqué notamment par les 30 % de baisse sur le secteur de la construction neuve. Les aides à la rénovation énergétique des logements liées aux enjeux environnementaux doivent être plus rapides à mettre en œuvre. Les pouvoirs publics ont le devoir d'apporter un discours beaucoup plus clair sur ces aides et l'agenda de mise en œuvre des dispositifs afin de rassurer et d'inciter les maîtres d'ouvrage à enclencher leurs travaux de rénovation. Concernant notre activité en tant que concepteur d'accessoires pour la menuiserie, on voit de plus en plus de demandes concernant l'intégration de la domotique sur les menuiseries. La très prochaine sortie de notre offre sera une petite révolution de par son côté universel et sa compatibilité avec toutes les gammes présentes sur le marché. Standardisation, simplicité et performances à tous les niveaux sont les maîtres mots de cette nouvelle offre. Pour terminer je pense qu'il est important de parler d'avenir avec la récente modification capitalistique.

J'ai décidé de continuer l'aventure en rachetant des parts de mon associé Gilles Pech dans le cadre d'une possible continuité familiale. Dans le cadre de ce projet, je suis accompagné de BPI qui a intégré le capital. Gilles Pech conserve des parts dans le groupe et nous avons également incorporé Sébastien Dubois et Xavier Leguaye dans le capital. Cette décision nous permet d'assurer une continuité naturelle du groupe et de le projeter sur des projets à venir ».



De gauche à droite : Xavier Leguaye, futur directeur technique, et Gilles Pech, co-fondateur d’Axalys et futur accompagnateur technique – Site logistique et de recherche et développement produits d’Axalys France de Mondouzil (31).

### Donner du sens à un travail récurrent

Le métier de l’accessoire pour la menuiserie nécessite une approche pragmatique et une réactivité importante. « Notre modèle industriel est assez unique et basé sur des valeurs humaines fortes qui impliquent une technologie simple et efficace. Les salariés de l’entreprise sont exclusivement dédiés à la conception des solutions techniques, au contrôle qualité, à l’organisation logistique et à la fabrication d’accessoires que nous ne pourrions pas confier à des partenaires externes. Concernant l’assemblage des accessoires d’Axalys, nous avons dès le début de l’aventure dessiné un modèle de production précurseur par l’utilisation d’une main-d’œuvre que l’on trouve dans les Esat (Établissement et service d’aide par le travail). Cette approche renforçait notre souhait d’avoir un impact social positif et de concentrer nos efforts sur les phases de conception et de distribution. Les différents partenariats que nous avons développés apportent une réponse optimale en termes de souplesse, de réactivité et de régularité ; notions qui sont majeures dans notre métier », développe Gilles Pech, directeur associé et directeur technique. Nous avons eu l’occasion de tester durant le Covid notre modèle de production, qui nous a permis de ne pas arrêter nos clients et de nous rassurer sur nos choix de départ ».

### Cultiver de fortes valeurs humaines et l’esprit de famille

Comme le souligne Didier Andrés, le président du groupe Axalys, « Sur nos produits, un travailleur “standard” n’est pas adapté. On lui demande de réaliser des tâches répétitives et permanentes. Par expérience, n’importe quelle personne éprouverait de la lassitude très rapidement avec une forte envie de trouver des missions plus valorisantes. Avec des travailleurs d’Esat nous apportons une réponse à cette problématique en y rajoutant une forte notion de gagnant-gagnant. Pour eux, c’est un cadre rassurant, car nous apportons de la récurrence et un travail à



Site de production Alma (Barcelone) : chaîne de laquage accessoires.



Site logistique d’Axalys France de Mondouzil (31) : stockage et préparation des commandes spécifiques.



Machine automatique d'assemblage de poignées et laboratoire de tests et de qualification produits

valeur ajoutée ; pour nous, le lien social est fort et l'efficacité de production est au rendez-vous. Chez Axalys, les notions de RSE sont fortes et mises en application au quotidien. Elles sont proches de valeurs familiales et je suis très attaché à entretenir des relations de partenariat ou d'intégrer dans le groupe des entreprises de petite taille qui développent des valeurs familiales telles que la proximité, l'adaptabilité et la souplesse ; valeurs que l'on retrouve dans l'organisation d'une équipe de football ou de rugby... ».

### **Axalys, innover simplement pour le bien-être de tous**

La taille de l'entreprise Axalys est une force. Elle permet d'ouvrir un échange constructif entre les équipes techniques et les clients industriels ou concepteurs gammistes. Comme le développe Xavier Leguaye, nouvellement nommé directeur technique adjoint d'Axalys, « Notre bête noire, ce sont les "usines à gaz". Nous voulons et développons des choses simples, utilisables facilement et compréhensibles par tous ;



Usine Injection Plastique - Inject Liquid située à Barcelone : unité de production injection plastique.

notions également indispensables dans une approche industrielle telle que nous l'avons décrite précédemment. Notre écoute est permanente et notre métier de concepteur d'accessoires sur mesure exige de nous une approche technique pointue, car le diable est toujours dans les détails. Notre expertise dans notre domaine d'activité nous permet d'apporter rapidement des réponses à des problématiques variées et d'innover à l'image des deux brevets que nous déposons en moyenne par an ». À titre d'exemple, Axalys a été précurseur avec le développement du chariot de traverse extra-basse en 2012 qui permet de réduire les masses vues et d'obtenir de meilleures performances thermiques sur les baies coulissantes en aluminium. « Apporter des produits innovants, simples, fiables, universels et qui facilitent la vie des gens à tous les niveaux, tel est l'objectif qui nous anime en permanence dans la recherche et le développement de nos solutions techniques », conclut Gilles Pech.

### **Un esprit d'ouverture qui s'exprime également dans l'offre technique**

Chez Axalys, la volonté est de développer et de proposer aux professionnels une offre de solutions techniques simple et compatible. « Dans le développement technique, on ne va pas forcément entraîner nos clients dans un système ou un protocole fermé. Nous faisons en sorte que notre base technique puisse être compatible avec d'autres solutions techniques disponibles chez d'autres industriels de la quincaillerie », développe Xavier Leguaye, nouveau directeur technique adjoint d'Axalys. Nous retrouvons notamment cette philosophie dans l'offre domotique Domyx en cours de finalisation qui permet de s'adapter à n'importe quelle gamme de menuiseries et à tout type de box.

## Alma, 60 ans d'expertise dans la conception et la production d'accessoires de frappe et de volets

Reconnue à l'échelle mondiale et filiale espagnole du groupe Axalys, la société Alma conçoit, fabrique et distribue des accessoires pour les fenêtres, les portes et les volets battants et coulissants. Comme le souligne Sébastien Dubois, directeur des activités Alma et Inject Liquid et futur directeur des nouveaux projets en Espagne, « Notre expertise est grande. Notre production est essentiellement réalisée à partir de profilés en aluminium extrudés usinés sur des scies presse qui nous permettent de fabriquer des paumelles de fenêtres, de portes, de cuvettes, de baies coulissantes, de poignées de porte pour nos propres besoins ainsi qu'une offre large de solutions tech-

niques pour les besoins d'Axalys en France. Notre outil de production industriel est suffisamment large pour répondre aux sollicitations les plus diverses en termes de fraisage, d'usinage, de taraudage... Nous avons également l'avantage de bénéficier de notre propre unité de thermolaquage qui a été récemment modernisée avec une chaîne robotisée afin de répondre aux commandes de quantités importantes ». Soulignons que les prochains investissements seront consacrés aux renforcements des activités industrielles. Elles seront notamment renforcées par un équipement de dernière génération capable de réaliser le décapage de pièces par ultrasons, chaleur et vibration, évitant ainsi l'utilisation de produits nocifs et polluants pour les collaborateurs et l'environnement, qui s'inscrit dans notre démarche RSE. ■

### Les nouveautés en détail

En cohérence avec l'objectif de menuiseries de plus en plus discrètes, Axalys commercialise prochainement une nouvelle gamme de poignée Malys. Parmi lesquelles deux poignées brevetées, la cuvette encastrée minimaliste qui intègre un levier de manœuvre rétractable et discret. Le design des châssis à frappe se verra renforcé grâce à la nouvelle poignée sans embase. La modernité et la simplicité s'invitent également par la commercialisation prochaine de l'offre domotique Domyx. Constituée d'une gamme de capteurs de sécurité dits "intelligents", cette offre technique sera capable de surveiller l'état de la menuiserie en temps réel. Adaptable sur les fenêtres, les portes ou les baies coulissantes, la solution est 100% compatible avec les protocoles embarqués dans les box de tous les opérateurs présents sur le marché. L'information est traitée et restituée via l'application Domyx qui transmet à l'utilisateur des informations sur la fenêtre : ouverte, fermée, verrouillée, déverrouillée ou attaquée. Invisibles et rapides à mettre en œuvre, les capteurs sont totalement intégrés dans les profilés des châssis.

Notons également, le lancement par Alma d'une nouvelle offre d'accessoires pour les châssis à frappe adaptés à la rainure de 16 mm.



Nouvelle cuvette Malys pour coulissant position déverrouillage et manœuvre : poignée rétractable.



En position fermée et verrouillage.



Poignée Malys sans embase pour châssis à frappe et baie coulissante : fonctionnelle, esthétique et très simple à la mise en œuvre sur une fixation universelle.



Nouvelle paumelle réglage 3D pour rainure de 16 mm.



Nouvelle houssette compatible axe 9 mm et 13 mm également sur rainure de 16 mm.



Domyx : nouvelle gamme de capteur de sécurité intégrée à la menuiserie et compatible aux objets connectés du marché.

# Pierman Esterel Aluminium : un nouvel acteur dans la menuiserie prête à poser

**C**'est en 2021, sur les bords de la côte méditerranéenne, que l'activité menuiseries en aluminium du groupe Pierman a été créée. On pourrait penser que, sur un secteur aussi mature que celui de la menuiserie, se lancer dans une telle aventure au lendemain de la période Covid était une hérésie. Vous aurez certainement raison sur le fond, mais le projet qui a vu le jour nous prouve une nouvelle fois qu'entreprendre est une alchimie complexe qui associe tout autant un peu de folie, une soif d'aventure, mais également une profonde réflexion basée sur de solides expériences et compétences. Vous les connaissez certainement et le savoir-faire industriel du groupe Pierman vous accompagne tous les jours... Comme le souligne Ophélie Mandier, présidente-directrice générale du groupe, « C'est en 2004, que mon père a acheté l'entreprise Deschamps père et fils. Cette société spécialisée dans la production industrielle de pièces en composite existe depuis 65 ans. Au fil du temps, nous nous sommes diversifiés, en développant des éléments de sécurité pour les voies ferrées en France ou des éléments de signalisation que l'on trouve un peu partout sur le territoire. Notre histoire a commencé par la création du premier mat 100 % composite pour le nautisme et qui s'est vu évoluer vers une position horizontale à la demande de notre client historique qui recherchait une solution technique fiable et durable pour sécuriser les passages à niveaux ».

## Le savoir-faire industriel, moteur de la création de l'activité menuiseries aluminium

Situé dans la zone industrielle du Capitou de Fréjus, dans le département du Var (83), l'atelier de production de menuiseries prêtes à poser pour le professionnel occupe une partie du bâtiment flambant neuf livré en 2019. L'activité industrielle de l'entreprise explique en grande partie la création de cette activité.



Ophélie Mandier (2<sup>e</sup> en partant de la gauche) et son équipe administrative, commerciale et technique.



Direction technique et administration commerciale interne.



Banc d'usinage de dernière génération.



Le nouveau bâtiment et siège du groupe Pierman, situé à Fréjus (83).

« Nous avons la chance avec le matériau composite de faire beaucoup d'ingénierie. Nous avons développé de solides compétences internes avec une équipe expérimentée d'ingénieurs. Le composite est un matériau qui offre d'énormes possibilités en termes de création de pièces, avec des propriétés mécaniques pointues et diverses en fonction de la façon dont on assemble les fibres. Cela exige de chaque collaborateur beaucoup d'inventivité et de curiosité sur le

métier et les besoins de nos clients, mais également sur les processus que nous utilisons dans nos ateliers de production. Le savoir-faire technique et industriel s'exprime également au travers de notre atelier de production de pièces en inox pour le secteur nautique et qui devrait créer de belles synergies avec notre récente activité industrielle de menuiseries aluminium. Toutes ces valeurs et compétences qui nous animent au quotidien expliquent en grande partie

POINT DE VUE

## Ophélie Mandier, PDG du groupe Pierman

### Les tendances du marché selon la dirigeante

#### Quelles sont les tendances que vous observez sur votre marché de la menuiserie prête à poser ?

« Les enjeux environnementaux font partie des préoccupations incontournables sur le marché de la menuiserie. Que ce soit chez les professionnels artisans ou les maîtres d'ouvrage publics ou privés, ce sujet de discussion est récurrent. "D'où provient le matériau que nous utilisons ?", "comment a-t-il été produit ?", "comment sera-t-il recyclé et où ?", telles sont les questions auxquelles nous sommes exposés et auxquelles nous devons répondre. Ces questionnements font partie des échanges réguliers que nous entretenons avec nos deux partenaires fournisseurs gammistes actuels. Ils sont tellement présents dans l'esprit de nos interlocuteurs professionnels que la présentation de notre offre auprès d'un potentiel client débute par ces sujets avant de faire une démonstration purement technique. L'esthétique est également un point majeur dans les demandes de nos clients. Nous devons pouvoir proposer un maximum de possibilités et de variantes comme les coupes droites, les coupes d'onglets et les finitions avec une offre large en termes d'accessoires et de coloris. Concernant l'activité propre à Pierman Esterel Aluminium, nous prévoyons de doubler notre chiffre d'affaires en 2023 et nous projetons de tripler notre surface de production en 2025 et de passer ainsi de 500 à 1 500 m<sup>2</sup> ».



#### À 28 ans, vous êtes présidente-directrice générale du groupe Pierman, qu'est-ce qui caractérise le plus un ou une chef d'entreprise aujourd'hui ?

« Pour moi, je pense que pour exercer le rôle de chef d'entreprise, il faut faire preuve d'un peu de folie, d'une forte aptitude à prendre du recul sur les situations, être très accompagnant de ses équipes et développer une curiosité permanente à 360°, source d'anticipation et d'identification de projets à venir pour l'entreprise et les personnes qui la composent ».



notre prise de position sur le secteur de la menuiserie aluminium », poursuit la cheffe d'entreprise.

### L'envie de développer des valeurs fortes localement

Le groupe Pierman a toujours été considéré comme faisant partie du panorama local, mais sans avoir une véritable implication économique compte tenu de ses activités plutôt nationales, voire internationales, réparties sur ses trois sites de production. « Nos solutions techniques ne sont pas vendues autour de nos installations de Fréjus. La menuiserie en aluminium est un projet qui nous permet d'associer nos compétences techniques d'ingénierie et notre volonté d'être un acteur économique local présent et actif sur la région. La menuiserie en aluminium nous a séduits par son côté industriel et par les synergies possibles avec nos activités existantes. Dans le secteur du bâtiment, on croit beaucoup au matériau composite et notamment à sa complémentarité avec la menuiserie aluminium. Il détient des caractéristiques thermiques et mécaniques très intéressantes dans le cadre de la rénovation des façades. Notre bâtiment est à juste titre équipé d'appuis de fenêtres dans ce matériau. Il ne se dilate pas et s'inscrit dans la durabilité des ouvrages. Pour moi, la menuiserie aluminium et le composite, c'est l'adaptation de deux métiers qui ne se regardaient pas jusqu'à présent, mais qui montrent de belles opportunités de synergies et de développement », souligne Ophélie Mandier.

### Grandir sans précipitation dans le secteur industriel de la menuiserie

Dès sa création, Pierman Esterel Aluminium s'est positionnée sur le secteur de la menuiserie en aluminium pour le professionnel. Sur une surface évo-



Poste d'assemblage de menuiseries.

À gauche : scie double tête de dernière génération.

lutive de 500 m<sup>2</sup> avec une équipe de 10 personnes, la production industrielle se concentre essentiellement sur la fourniture de baies coulissantes et de portes d'entrée techniques pour le marché de la rénovation de l'habitat. Comme le souligne Christelle Blanchet, responsable administrative de l'activité menuiserie aluminium, « On ne veut pas nécessairement devenir le n° 1 de la menuiserie aluminium sur notre secteur géographique. Notre objectif est d'identifier là où notre activité peut apporter de la plus-value. Nous sommes des pré-fabricateurs et nous faisons preuve d'une bonne maîtrise de la production industrielle. Il nous semble judicieux de proposer aux professionnels des solutions techniques qui s'apparentent plus au "mouton à cinq pattes" qu'à des produits standardisés que savent très bien faire les industriels beaucoup plus importants que nous, ajoute-t-elle. La fabrication de produits techniques, en dehors des standards, est la réponse adaptée aux artisans du secteur de la rénovation. Ce positionnement est une façon de renforcer les valeurs qui nous animent au quotidien : curiosité, challenge, innovation et qualité. Nous mettons l'accent sur la qualité, le service et l'accompagnement de nos clients. Nos artisans en sont très demandeurs et nous sommes très présents et réactifs, notamment dans le soutien technique. Nous avons des clients qui fonctionnent en totale autonomie, avec lesquels nous développons des interactions techniques. Pour d'autres, nous les accompagnons dans la réalisation de leurs projets les plus audacieux grâce, notamment, aux compétences et à l'implication presque sans limite de nos équipes internes ». Notons que la notion de qualité est une valeur incontournable dans les processus industriels, à l'image des certifications ISO 9001 et ISO 14001 qui sont déployées dans chaque unité du groupe. « Notre activité est récente. Nous devons gagner en crédibilité sur notre marché régional. Pour cela, nous devons nous concentrer sur ce qu'on a appris à faire et à bien le faire, avant de proposer une offre technique plus large et plus pointue. Le mur-rideau prêt à poser fait partie des éventuelles évolutions que nous pourrions

satisfaire grâce aux compétences qui nous ont rejoints et à la surface de production dont nous bénéficions dans notre bâtiment actuel », explique Ophélie Mandier.

### Créer des synergies sectorielles à l'intérieur de l'entreprise

Le savoir-faire industriel du groupe s'exprime également dans sa capacité à fabriquer et à fournir des éléments en inox. Jusqu'à présent dédié à l'activité nautisme, ce pôle de compétences est en pleine évolution afin de proposer une offre complémentaire aux artisans clients de l'activité menuiseries en aluminium. « L'inox est un secteur d'activité extrêmement concurrentiel avec notamment des acteurs significatifs positionnés dans les pays asiatiques (Chine...). Ils proposent des produits à des prix très bas mais avec une qualité médiocre. Chez Pierman, notre savoir-faire et notre équipement de production nous permettent de proposer une offre très variée de pièces avec un haut niveau de qualité. Je suis convaincue que cette activité peut être une opportunité intéressante pour nos clients menuisiers installateurs qui sont parfois demandeurs de garde-corps ou de tours de piscine en inox. Ainsi grâce à ce savoir-faire interne, nos clients peuvent répondre à 100 % aux appels d'offres et renforcer leurs chances de remporter de nouveaux projets », conclut Ophélie Mandier. ■



Un savoir-faire dans la conception et la fabrication d'éléments en inox : garde-corps, clôtures de piscine...

THE TRADE SHOW. WINDOW. DOOR. FACADE.

COME BY, SAY HI!

# FENSTERBAU FRONTALE

19 - 22.3.2024

parallel to

HOLZ-HANDWERK



#fensterbaufrontale

NÜRNBERG MESSE

Faire participer activement la clientèle aux prises de position stratégiques

## Reynaers Aluminium France fait évoluer ses Techdays 2023

« **S**ur un marché où les marqueurs réglementaires, sociétaux et environnementaux sont de plus en plus exigeants, l'association de compétences et d'expériences est une évidence pour concevoir, proposer et mettre en œuvre des solutions techniques et de services associés performantes et pertinentes », tel est le postulat des journées mises en place par Reynaers Aluminium France. Initiés en 2022, les Techdays étaient alors principalement dédiés à la présentation des nouveautés et des évolutions de l'offre technique auprès du personnel interne de Reynaers Aluminium France.

Dans l'objectif de renforcer les liens entre les responsables techniques, les clients partenaires et les utilisateurs au quotidien des systèmes de la gamme, les Techdays 2023 ont adopté un format complémentaire. Au-delà de la présentation des évolutions techniques et des nouveautés produits, l'événement Techdays se veut être un véritable territoire d'expression et de réflexion collective sur les tendances marché en termes de services, de menuiseries industrielles, de façades, de fenêtres, de portes et de baies coulissantes pour la construction neuve et la rénovation.

### S'adapter à toutes les problématiques de marché

Que ce soit pour le neuf ou la rénovation, pour le résidentiel individuel, le collectif, le tertiaire ou le commerce, chaque client a pu profiter de quatre ateliers correspondant à des thématiques fortes du marché de la construction. Véritable démonstrateur d'intelligence collective, chaque espace a permis d'établir un échange direct entre les clients et les responsables



techniques du bureau d'études de Reynaers Aluminium France. Par cette prise de parole directe, les équipes de Reynaers souhaitent renforcer la relation avec la clientèle en les faisant participer activement aux prises de position stratégiques en termes de développements techniques et de services associés.

### Le partage d'expérience et d'expertise autour de quatre ateliers

Comment se positionne l'offre de Reynaers Aluminium en France ? Quelles sont les orientations à prendre sur les prochaines années ? Quels sont les engagements pris en termes de développement produits et de services associés ? Telles sont les thématiques abordées durant la journée Techdays qui s'est





déroulée le 16 novembre dernier au siège social de Reynaers Aluminium à Lieusaint (77).

Par ce nouveau format de rendez-vous, c'est plus de 35 collaborateurs de Reynaers France et 70 clients venus des quatre coins de France qui ont participé et animé les quatre pôles d'expertise marché :

- Table ronde "fenêtres, portes et baies coulissantes"
- Table ronde "façades & innovation"
- Atelier "normes et solutions feu"
- Atelier "systèmes & solutions industrielles" menuiseries pour les ateliers de production industrielle.

### Une soirée conviviale pour remercier et échanger

En miroir aux ateliers de la journée et dans le but de prolonger cet instant de partage et de convivialité, les participants ont été conviés au Too Hôtel, lieu d'exception imaginé par l'architecte Jean Nouvel, situé dans le 13<sup>e</sup> arrondissement de Paris. L'occasion fut donnée aux équipes de Reynaers de remercier l'ensemble des clients avec une remise de prix. Que ce soit pour le caractère exceptionnel de certains ouvrages réalisés, pour l'attachement à l'offre Reynaers ou pour la qualité de la relation qui les caractérisent, cette remise de prix souligne l'esprit de convivialité et de partenariat qui anime chaque participant. ■



## Trois chefs de marchés

Experts de leur secteur d'activité, ils renforcent les liens et simplifient les échanges

Les Techdays ont également été l'occasion de présenter les trois chefs de marchés pour la plupart récemment intégrés dans l'équipe de Reynaers Aluminium France.

Véritable lien entre les clients utilisateurs des solutions Reynaers Aluminium et le bureau de R & D, les trois chefs de marchés bénéficient d'une expérience significative dans le secteur de la menuiserie et de la gestion de projets en entreprise. Expert de leur secteur d'activité, chaque chef de marché joue un rôle central dans les orientations à prendre afin de faciliter le quotidien des professionnels utilisateurs au quotidien des solutions de la gamme.

« Être à l'écoute des tendances marché, des besoins exprimés par la clientèle et piloter les axes de développement produits et services avec les équipes techniques et marketing, telles sont les grandes lignes confiées à chacun d'eux », explique-t-on chez Reynaers Aluminium France.



**Thomas Selin**, chef de marché Façade et développement durable, est diplômé de la licence Pro Enveloppe des Bâtiments. Il bénéficie d'un parcours de 20 ans d'expérience au sein d'une entreprise spécialisée dans la fabrication et la réalisation d'éléments menuisés pour les projets architecturaux.

« Arrivé tout récemment chez Reynaers France, les Techdays m'ont permis d'être directement immergé dans ma nouvelle fonction de chef de marché pour le domaine de la façade et des solutions durables, explique-t-il.

Finalement, je m'aperçois qu'il existe peu d'entreprises spécialisées sur ce marché. En parallèle des fiches FDES, je pense que l'avenir de la façade se construira autour d'un compromis entre des aspects purement techniques tels que le contrôle solaire ou la performance thermique et l'exigence d'optimiser au maximum les structures porteuses. Comment valoriser la façade avec ses éléments structurels tout en diminuant au maximum leur impact carbone, tels sont les challenges que nous devons relever avec nos clients. En tant que partenaire des entreprises façadières je considère mon rôle comme celui d'un facilitateur qui élabore avec les équipes internes une offre qui sera l'expression d'un juste compromis entre les solutions techniques à mettre en œuvre et les enjeux environnementaux qui s'imposent à nous tous », conclut Thomas Selin.



Chef de marché Portes, fenêtres et coulissants, **Frédéric Renner** a une formation technique dans le domaine de l'industrialisation et bénéficie notamment d'un parcours significatif dans la conception et l'implantation de machines de production, dans la formation professionnelle sur le secteur de la menuiserie et dans le développement de gamme de menuiseries PVC et aluminium. « Intégré depuis le mois de juillet 2023 dans l'équipe de Reynaers France, ma mission s'articule autour de deux axes principaux. Vis-à-vis de l'interne, je

suis le référent sur le positionnement et les évolutions des produits portes, fenêtres et coulissants. Cela consiste notamment à valoriser les sujets identifiés sur le terrain en les traduisant, si nécessaire, en amélioration ou en développement technique. Par une présence régulière sur le terrain, mon rôle consiste d'une part à identifier les évolutions marché sur lesquelles Reynaers Aluminium doit se positionner, à apporter une expertise concernant la fabrication et la mise en œuvre des produits et d'autre part à présenter les nouveaux produits et services. Les Techdays m'ont permis de présenter les projets en cours et à venir tout en y intégrant les sujets complémentaires évoqués par les clients participants. Sur les marchés dont j'ai la responsabilité, on sent des tendances qui se confirment notamment sur l'esthétique avec la finesse des structures, le clair de vitrage maximum et les enjeux écologiques et économiques. À ce titre, on observe une sensibilité plus prononcée des particuliers concernant des sujets tels que : économiser en chauffage, bénéficier au maximum des apports solaires et en lumière et réduire l'impact carbone ».



**Romain Arnaud**, chef de marché Solutions industrielles, est spécialisé dans le secteur de la menuiserie et bénéficie d'une expérience de 15 ans en tant que technicien méthode, responsable d'exploitation et directeur d'usine de production industrielle de menuiseries PVC et aluminium.

« Techdays est une véritable tribune libre d'échanges qui nous a permis de présenter en détail, à plus de 40 professionnels, l'offre des menuiseries industrielles Induline et Induspatio. C'est également un temps

privilegié pour présenter les dernières évolutions avec notamment l'ouvrant visible industriel qui sera commercialisé en 2024 ainsi que les derniers tests que nous venons de réaliser afin de prouver jusqu'à leurs limites maximales les produits en termes de performances acoustiques, thermiques, AEV et dimensionnelles. Notre champ d'intervention s'exprime aussi dans le développement de services associés. Les Techdays ont permis également de présenter notre prochain outil de dématérialisation d'information technique qui permettra de simplifier le quotidien de nos clients et de leur faire gagner un temps précieux », ajoute Romain Arnaud.

Pour des réalisations architecturales et industrielles plus durables

# Interpon D1036 Low-E, nouvelle poudre mise au point par **AkzoNobel**

**A**kzoNobel vient de lancer un nouveau revêtement en poudre architectural Interpol D1036 Low-E, le premier qui polymérise à partir de 150°C degrés, tout en conservant l'agrément Qualicoat Classe I. Pour rappel, le label Qualicoat est un label qualité international qui régit la préparation de surface et le process de thermolaquage de l'aluminium. Il garantit un niveau de protection contre la corrosion ainsi qu'une exigence sur le prétraitement optimaux.

### Une polymérisation plus économique

Cette innovation appuie la nécessité d'une responsabilisation collective envers un avenir plus pérenne, mais elle maintient également AkzoNobel dans son engagement en faveur du développement durable sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Tout en offrant la qualité attendue d'un revêtement en poudre moderne et responsable, le nouveau revêtement en poudre (Interpon D1036 Low-E) agit de deux manières différentes en polymérisation : soit à une température de 150°C contre une température standard comprise entre 180°C et 200°C, ce qui se traduit par une réduction de la consommation d'énergie de 20 %. Soit à une vitesse 25 % plus rapide que les poudres traditionnelles, ce qui permet de recouvrir davantage de produits en moins de temps, d'améliorer la rentabilité de la ligne de revêtement et de réduire ainsi la consommation d'énergie et les émissions de carbone. Le nouveau revêtement en poudre participe au développement durable à d'autres égards, notamment puisqu'il bénéficie d'une Déclaration Environnementale de Produit (EPD), une évaluation qui vérifie de



manière indépendante l'impact d'un produit sur l'environnement au cours de sa durée de vie.

### Une poudre qui conserve l'agrément Qualicoat Classe I

Disponible dans une vaste gamme de couleurs et de finitions au service de la créativité et de l'imagination des architectes, Interpon D1036 Low-E se distingue par une bonne durabilité, en termes de tenue de teinte et d'intégrité du film. Il convient parfaitement à n'importe quel élément architectural ou industriel, extérieur et intérieur, comme les fenêtres, les pergolas, les clôtures, les grilles, le mobilier en métal et les portes, pour lesquels les clients exigent résistance et durabilité.

Bob Dirks, Global Segment Manager Architecture chez AkzoNobel Powder Coatings, confirme que les designers et les applicateurs mettent la durabilité au cœur de tout ce qu'ils créent : « C'est pour nous une grande fierté de développer des solutions innovantes qui aident à aborder quelques-uns des problèmes les plus épineux de durabilité et d'économies d'énergie auxquels sont confrontés les applicateurs et notre propre entreprise ». ■



# Interpon®

POWDER COATINGS

■ Architectural



## Premier en développement durable

Notre nouveau revêtement en poudre Interpon D1036 Low-E est une avancée dans le domaine : un revêtement en poudre qui polymérise à partir de 150°C, tout en conservant son agrément Qualicoat Classe I. Cette gamme peut également améliorer la productivité et réduire l'empreinte carbone, en polymérisant jusqu'à 25% plus vite qu'une peinture en poudre « standard ». Interpon D1036 Low-E est facile d'utilisation, elle présente les mêmes propriétés d'application que la formulation standard. Cette gamme bénéficie d'une Déclaration Environnementale de Produit (EPD) et d'une garantie de 15 ans (sur aluminium appliqué par un laqueur approuvé Interpon D). Vous pourrez ainsi offrir à vos clients la qualité, la couleur et le style qu'ils exigent. Cette innovation témoigne de notre engagement collectif en faveur du développement durable sur l'ensemble de la chaîne de valeur.



[architectural.interpon.com](http://architectural.interpon.com)

AkzoNobel

Pour la fabrication des fenêtres du village des médias des Jeux olympiques de Paris 2024

# SIMP Production mise sur la cobotique d'Emanor pour l'encollage de ses menuiseries aluminium

**S**IMP Production, entreprise conceptrice et fabricante de menuiseries en PVC et aluminium située au Havre (76), a récemment répondu à une importante demande de production de fenêtres pour la construction du village des médias des Jeux olympiques de Paris 2024, qui se déroulera l'été prochain à Paris.

La menuiserie a notamment mis à profit l'intégration récente d'une solution d'encollage d'Emanor basée sur un cobot UR5e, pour produire plus de 2 200 fenêtres. Spécialisée dans l'étude et la conception mécanique de solutions connectées 4.0 sur mesure, dont la cobotique, Emanor assiste les industriels de la région Normandie – entre autres – pour le déploiement de solutions d'automatisation collaborative d'Universal Robots. Universal Robots est l'un des principaux fournisseurs de robots collaboratifs (cobots) utilisés dans un large éventail d'industries et dans le secteur de l'éducation. Fondée en 2005 et basée à Odense, au Danemark, Universal Robots vise à créer un monde « où les gens travaillent avec des robots, et non comme des robots ».

### Des conditions de travail améliorées et une productivité accrue

À l'origine du projet d'automatisation, la volonté de SIMP Production était d'améliorer l'ergonomie d'un poste d'encollage et d'assemblage de profilés de menuiserie en aluminium sur lequel les monteurs effectuaient des gestes répétitifs, salissants et requérant une extrême précision.

Le poste concerné présentait une grande pénibilité, avec beaucoup de déplacements du monteur d'un plan de travail à un autre pour appliquer de la colle froide sur les extrémités des profilés. De plus, la tâche générait des troubles musculosquelettiques (TMS), notamment des douleurs aux poignets en fin de journée, dues à l'appui continu sur la gâchette d'un pistolet à colle pendant des heures. Cette tâche engendrait aussi de l'imprécision, ainsi qu'une perte importante de colle et de temps lors de l'assemblage des pièces.

Le projet d'automatisation portait concrètement sur une opération d'encollage des profilés de fenêtre, assurant leur étanchéité en vue de leur assemblage par un monteur. Il présentait plusieurs défis, notamment en termes de précision, de coopération avec l'opérateur, de sécurité du poste de travail et de dosage adéquat de colle.



### Un projet d'envergure et une collaboration homme-robot réussie

Pour SIMP Production, l'automatisation a ainsi contribué à honorer dans les temps cette importante commande et répondre à la demande de cette manifestation sportive d'envergure mondiale réunissant plus de 200 pays. Et pour cause, le cobot a contribué à augmenter la productivité du site en collant 80 cadres de fenêtres par jour au cours d'un cycle de huit heures.

L'application d'encollage développée par Emanor permet en outre d'optimiser l'utilisation de la colle grâce à une plus grande précision, ainsi que de diminuer les problèmes d'ergonomie et les risques de troubles musculosquelettiques (TMS) pour les monteurs. Ces derniers déposent quatre par quatre les profilés sur des gabarits. Lorsque le monteur démarre le cycle par une simple pression de bouton, un vérin s'actionne pour verrouiller les profilés en position et le cobot applique la colle avec un schéma précis, programmé au préalable.

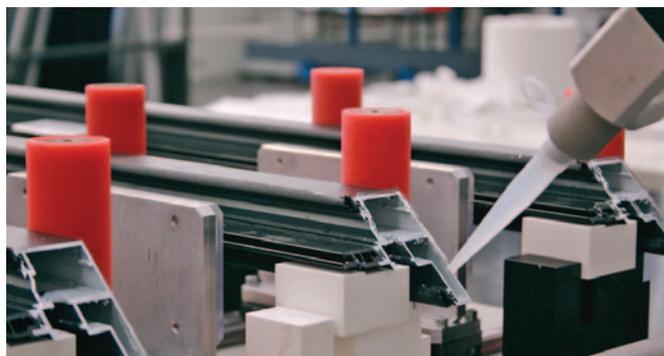
Le temps de séchage de la colle est compris entre 15 et 20 minutes permettant au monteur d'assembler les précédents châssis. Une opération (nettoyage inclus) prenant quatre à cinq minutes. L'encolleuse apporte donc un gain de temps sur l'ensemble de l'opération de montage.

### La productivité de SIMP Production a augmenté de 20 %

En résulte aussi et surtout la réduction du temps de cycle puisque les monteurs – qui n'ont plus qu'à s'assurer du bon positionnement des profilés – peuvent désormais se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée telles que l'assemblage des fenêtres tandis que le cobot prend en charge l'encollage, tâche la plus pénible et répétitive du processus. Ainsi, la productivité de SIMP Production a augmenté de 20 %, témoignant d'une coopération des plus efficaces entre le monteur et le cobot UR5e. Le gain de temps, estimé à 50 %, est aussi important sur la phase de nettoyage qui suit l'assemblage.

« La cohabitation entre le monteur et le cobot UR en toute sécurité est la clé du succès de cette application. La réduction des troubles musculosquelettiques est drastique puisque les employés n'ont plus besoin de rester appuyé sur la gâchette du pistolet à colle », explique Guillaume Langrené, directeur d'Emanor. ■

Les monteurs se sont appropriés le cobot et supervisent eux-mêmes son travail, assurant une continuité du processus en diminuant grandement les temps d'arrêt.



## DONNÉES TECHNIQUES

Temps de cycle moyen : environ 1 minute 20  
 Capacité de production sur 7 h : environ 90 cadres  
 Robot UR5e  
 Module de dépose colle par vis sans fin  
 2 scrutateurs de sécurité pour protection zone 360°  
 Longueur profils mini : 400 mm  
 Longueur profils maxi : 2 600 mm

### Principaux leviers de valeur

Simplicité et intuitivité de la programmation  
 Fonctionnement en toute sécurité au côté de l'opérateur qui garde la main  
 Augmentation de la productivité  
 Adaptation du cobot et compatibilité avec le format de cartouche de colle existant  
 ROI rapide et maintenance minimale

### Options

Contrôle du niveau de la cartouche  
 Tables supplémentaires jusqu'à 4  
 Gestion des couleurs  
 Télémaintenance.

Tous les chantiers primés seront dévoilés un par un dans les prochaines éditions de Verre & Protections Mag

## 20<sup>e</sup> édition du Palmarès Architecture Aluminium Technal : et les gagnants sont...

Technal vient de dévoiler les résultats de sa 20<sup>e</sup> édition du Palmarès Architecture Aluminium Technal. Cette année, sept projets ont été primés et une mention distinguée par un jury d'experts indépendants à travers sept catégories (voir les projets primés en détail ci-après).

Notons que tous les lauréats participeront au concours international Technal "Wata 2024". Ils sont également valorisés dans la collection des ouvrages du palmarès, publiés à 3 000 exemplaires, et à travers des vidéos présentant leur réalisation.

### Une ligne architecturale commune à tous les primés privilégiant le fond plus que la forme

Ces réalisations ont fait l'unanimité parmi plus de 120 candidatures présentant une diversité de programmes, neufs ou rénovés, en France, dont les Dom-Tom, et dans les pays francophones où les solutions Technal sont commercialisées. « Elles contribuent à la promotion de l'architecture et de l'innovation autour des menuiseries Technal designs et durables. Elles mettent en lumière le matériau aluminium noble, esthétique et bas carbone, en particulier Hydro Circal 75R constitué d'au moins 75 % d'aluminium recyclé provenant de déchets post-consommation », se réjouit-on chez Technal.

« Ce palmarès est d'une grande qualité et surtout d'une homogénéité dans toutes les catégories, déclare Pierre-Louis Taillandier, président du jury, fondateur et gérant de l'agence Taillandier Architectes Associés. Ce qui est remarquable, c'est la ligne architecturale commune à tous les primés, qui tend à privilégier le fond plus que la forme. C'est certainement le reflet de notre société qui est en train de se remettre en question par rapport à un excès de consommation, et qui va vers plus de frugalité. Le palmarès nous plonge dans ce qui nous anime au plus profond de nos convictions d'architectes, la qualité de l'architecture et de sa nécessité », ajoute Pierre-Louis Taillandier.

### Six remises de prix dans toute la France

Afin de célébrer cette édition anniversaire avec et pour ses partenaires de l'architecture, Technal a souhaité organiser pour la première fois ses remises de prix en région. Des événements de proximité sur mesure pour mettre à l'honneur les maîtres d'œuvre et d'ouvrage, ainsi que les entreprises de pose. Aller les récompenser "chez eux", pouvoir échanger et partager des moments authentiques et conviviaux... La frugalité à l'image de tous les projets récompensés et de la société actuelle qui évolue vers toujours plus de sobriété et de réduction de son empreinte carbone. Six événements sont ainsi prévus entre le 29 novembre 2023 et le 15 janvier 2024. ■



Les membres du jury 2023, de gauche à droite : Jean-Pierre Deso-Vidal, Christèle Demont, Pierre-Louis Taillandier, Gaëtan Redelsperger et François Dussaux.

PRIX HABITER LOGEMENTS INDIVIDUELS :

**Maison T, Reims (51)**

Atelier Cadet Architecte (51), maître d'ouvrage privé (51),  
Aluminier Agréé Technal Frechin (08). Remise du prix le  
mercredi 6 décembre lors d'un déjeuner.



PRIX HABITER LOGEMENTS COLLECTIFS :

**Îlot Claude Bernard, Toulouse (31)**

V2S Architectes (Mandataire - 31) et Cousy Architectures  
(Associée - 31). Maître d'ouvrage CDC Habitat (31). Aluminier  
Agréé Technal Laumond Menuiserie (46). Remise du prix le  
mardi 5 décembre au sein de l'agence PPA Architecture.



PRIX RÉHABILITER :

**Maison sur le Lac, Lot-et-Garonne (47)**

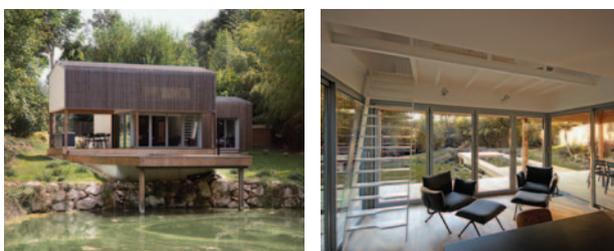
Atelier d'architecture Hébert (33), maître d'ouvrage privé (47),  
Aluminier Agréé Technal SML (47). Remise du prix le lundi 15  
janvier chez SML.



PRIX ÉTUDIER :

**École d'Architecture INSA, Strasbourg (67)**

Cosa (mandataire - 75) et RHBArchitectes (associée - 67),  
maître d'ouvrage INSA strasbourg (67), client Technal  
Evoluglass (67). Remise du prix le lundi 4 décembre au sein du  
programme primé.



PRIX DÉCOUVRIR : **Conservatoire de Musique et de Danse Résonance, Blagnac (31)**

PPA Architectures (31). Maître d'ouvrage : Ville de Blagnac (31),  
Client Technal : SMAP (31). Remise du prix le mardi  
5 décembre au sein de l'agence primée.



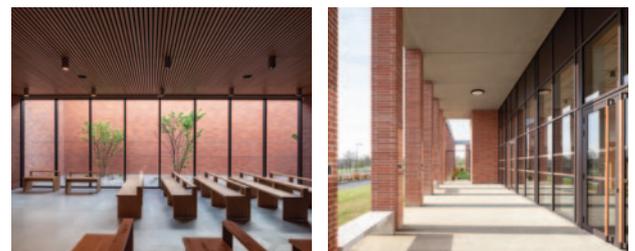
PRIX TRAVAILLER : **Agence d'architecture et local d'activités, Malakoff (92)**

Philippe Dubus Architectes (92), Maître d'ouvrage SCI NITER  
(92), Client Technal AMDF (92). Remise du prix le mercredi  
6 décembre au sein du programme primé.



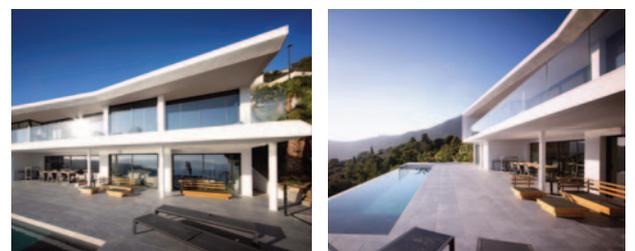
MENTION TRAVAILLER : **Pôle Funéraire Toulouse Métropole Sud, Toulouse (31)**

Atelier Cube (Mandataire - 31) et Studio Zermani Associati  
(associé - Italie), maître d'ouvrage : Toulouse Métropole (31),  
client Technal Ets Sanchez (31). Remise du prix le mardi  
5 décembre au sein de l'agence PPA Architectures.



PRIX 4114, en référence au Club Technal du même nom,  
qui a voté pour son projet coup de cœur : **Villa #C2, Le Lavandou (83)**

Carte Blanche Architecture (83), Maître d'ouvrage Privé (83),  
Aluminier Agréé Technal : Menuiseries de Lumière (83).  
Remise du prix le mercredi 29 novembre au Château La Coste.



Le chantier primé dans la catégorie “Habiter Logements Individuels”

# La Maison T à Reims

**A**u cœur de Reims, cette maison de 205 m<sup>2</sup> est un véritable cocon à l’abri des regards. Dans le respect des règles d’urbanisme, elle a été construite sur une parcelle acceptant la construction en intérieur d’îlot et de plain-pied. C’est l’atelier Cadet Architecte qui a conçu ce projet s’étendant à l’horizontal. Un choix naturel pour les propriétaires qui avaient déjà fait appel à lui pour la transformation d’un bâtiment en un loft, cette fois tout en verticalité. L’architecte est intervenu à minima côté rue où les garages ont été conservés. Les garages franchis, la maison, frontale, occupe toute la surface autorisée. Le programme de cette villa, accueillant un couple avec plusieurs enfants, s’organise autour de deux axes sud-nord et est-ouest. Le sud et l’est public. Le nord et l’ouest plus privé. Les pièces se répartissent suivant cette logique. Une échappée, sud-nord par la cuisine, fusion de deux espaces, permet une percée au travers de toute la maison, la donnant à lire, à la comprendre dans son fonctionnement.

## L’Aluminier Agréé Technal Frechin reconnu pour repousser les limites en matière de dimensions

L’un des critères essentiels pour les propriétaires était de créer un salon/séjour grand, lumineux et épuré afin de recevoir leurs invités. Cette pièce de vie s’ouvre majestueusement sur le jardin grâce à des baies coulissantes à ouvrant caché Lumeal en aluminium. Elles s’étendent du sol au plafond, sur une belle longueur de près de 17 m (8 vantaux) et une hauteur de 2,60 m. Un mur de verre transparent qui inonde de lumière l’intérieur.

L’atelier Cadet Architecte collabore depuis de nombreuses années avec l’Aluminier Agréé Technal Frechin, reconnu pour repousser les limites en matière de dimensions et aller toujours plus loin dans le niveau du détail. Les surfaces vitrées maximales, conjuguées aux profilés fins et élancés, témoignent une nouvelle fois de son expertise pointue.

Les quatre chambres accèdent directement au jardin nord par une porte-fenêtre Soleal (L. 1 x h. 2,60 m). La chambre parentale possède, en complément, un volume vitré fixe de 2,20 m de largeur sur 2,60 m de hauteur.



VISUALISEZ LE PROJET EN VIDÉO



Technal - Photo Olivier Mathiotte - Atelier Cadet Architecte



Technal - Photo Olivier Mathiotte - Atelier Cadet Architecte

## Le mot du jury

« Efficace, pragmatique, minimaliste, pure et précise ! Cette maison est très claire dans ses moyens. Elle va à l’essentiel, sans aucune ostentation, avec une qualité de construction et une réponse bioclimatique. Le jeu sur l’intériorité de la parcelle, entre les murs existants, est également à souligner. Elle est protégée des regards tout en étant ouverte largement sur les jardins ».



Technal - Photo Olivier Mathiotte - Atelier Cadet Architecte

## PANNEAU DE CHANTIER

**Architecte :** Atelier Cadet Architecte (51)

**Maître d'ouvrage :** privé (51)

**Aluminier Agréé Technal :** Frechin (08).

**Livraison du bâtiment :** 2021

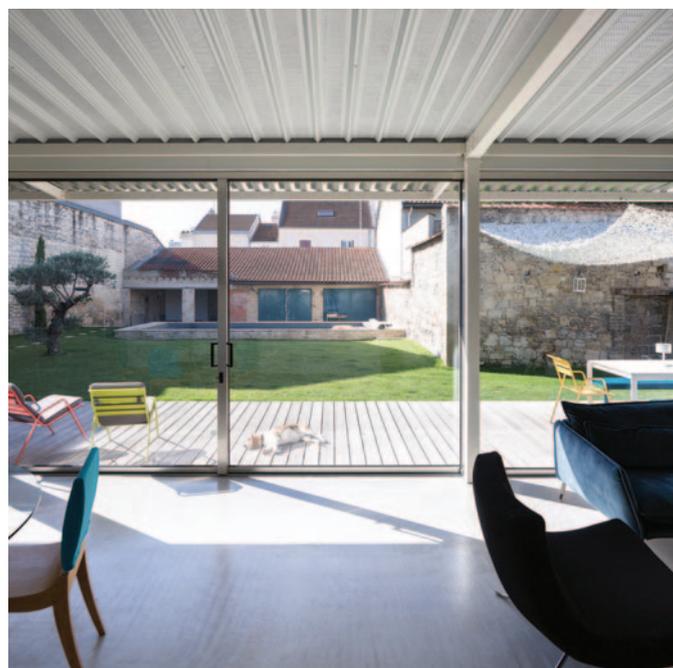
**Durée du chantier :** un an

**Solutions Technal mises en œuvre :** trois ouvrants, deux fixes + ouvrants Soleal 55, et ensembles quatre fixes Soleal + quatre coulissants Lumeal

### Structure légère en acier et débords de toiture en aluminium brut

La finition inox de l'ensemble de ces menuiseries capte la lumière du soleil et les variations de couleurs engendrées par les panneaux en acier pleins en façade, aux tonalités or et argent. Elles se mettent à l'unisson au fil de la journée et en fonction de la météo. Cette finition inox s'harmonise également parfaitement à la structure légère en acier et aux débords de toiture en aluminium brut.

Les baies coulissantes et portes-fenêtres Technal, alliées au débord de toiture et à l'exposition suivant les règles de conception bioclimatique, assurent un confort intérieur optimal. En hiver, le soleil chauffe naturellement la maison et en été celle-ci se rafraîchit par le jardin au nord. ■



Technal - Photo Olivier Mathiotte - Atelier Cadet Architecte

Reportage dans la Somme

## Dény Security : vers un contrôle d'accès toujours plus sécurisé

Le spécialiste du contrôle d'accès investit dans de nouvelles machines et des logiciels de calcul pour améliorer encore le niveau de sécurité de son duo cylindre-clé Dény breveté et optimiser son mode de production.

L'univers de l'accès sécurisé est à la fois basé sur des principes et des savoir-faire très anciens (la technologie Dény a 132 ans !) et sur des machines de plus en plus modernes.

Nouvelles machines, nombreuses heures d'étude de R & D, prototypage et essais fonctionnels, dépôt de brevet, logiciels de calcul, design de clé, formation des opérateurs : un investissement global d'un million d'euros a été consacré ces cinq dernières années à faire évoluer le duo clé-cylindre Dény, produit phare de Dény Security (il représente au moins la moitié des ventes), pour l'adapter aux besoins du marché.

### Montée en gamme du produit historique

En automatisant une partie du process, la production de l'ensemble cylindre-clé s'est faite plus précise et plus efficace : dans un premier temps, l'amélioration du process de fabrication du cylindre a permis à ce dernier de gagner en sophistication et de résister plus longtemps au crochetage. Et aujourd'hui, la boucle est bouclée, avec l'installation d'une machine qui fabrique automatiquement la clé nouvelle génération dont le profil permet d'actionner le nouveau cylindre plus aisément.

Le nouveau cylindre est fabriqué depuis septembre 2021. Son évolution a commencé en 2018 avec un premier investissement sur le système Squelette Inox Standardisé (550 000 euros), qui introduit des contrôles supplémentaires et de nouvelles cinématiques plus précises sur les leviers de sécurité. Certaines pièces, auparavant ajustées à la main, sont standardisées.

La fabrication des leviers de sécurité du cylindre se fait selon le process MIM (Metal Injection Mol-



Antoine Douville, directeur général adjoint depuis janvier 2023, et Delphine Boileau, responsable de communication. Un duo pas aussi ancien que le cylindre et la clé Dény, mais qui fait partie de la "maison" depuis déjà longtemps.

ding). Basé sur la technologie de la poudre métallique et du moulage par injection, ce procédé permet de produire des formes complexes avec un excellent état de surface, des tolérances dimensionnelles précises et des propriétés mécaniques élevées. La forme des trois leviers de sécurité a ainsi évolué, avec l'ajout de goupilles spécifiques et de rainures de guidage à différents endroits sur ces leviers.

La résistance à l'effraction des nouveaux cylindres est désormais équivalente aux meilleurs niveaux de certification qui existent pour le résidentiel. Plus fiables et plus durables, ils restent bien sûr compatibles avec les clés et trousseaux existants.

### Une clé nouvelle génération

Du côté des clés, la machine installée en septembre dernier (350 000 euros) est encore en phase de test. La production en tant que telle commencera en janvier 2024. Pendant deux ans, le bureau d'études interne a piloté la conception et la gestion du projet de cette machine dont il assurera la maintenance électronique. Deylta (c'est son nom), a été construite sur-mesure par l'entreprise vosgienne Startech, qui assure également la formation des opérateurs de production à la maintenance mécanique.

« Nous continuons à investir sur le produit historique de Dény, avec une clé née en 1890, dont l'anneau évolue, notamment pour une meilleure préhension de la clé par la pince du bras robotisé. Avec ce robot, le premier chez Dény Security, l'objectif était de réduire le nombre de tâches à faible valeur ajoutée et à risque de TMS d'une part, et d'obtenir un mode de fabrication plus précis d'autre part. De plus, la productivité est un peu améliorée », note Antoine Douville, le directeur général adjoint.

L'automatisation permet en effet de moderniser considérablement le process en remplaçant trois étapes : le taillage de la clé, déjà réalisé sur une machine mais demandant diverses manipulations manuelles, ainsi que le marquage et l'ébavurage manuel. >>>



Dény Security fabrique des serrures de tous types. Le cylindre Dény doit tenir un million de cycles et résister à des environnements rudes (sable, ciment, embruns, fortes chaleurs et grands froids, etc.).



Berceau de l'entreprise Dény depuis 1891, ces bâtiments discrets aux abords du bourg de Saint-Blimont (Somme) abritent sur 3 800 m<sup>2</sup> la production et le siège social de Dény Security.

## DÉNY SECURITY

### UN PARCOURS DE PIONNIER EN QUELQUES DATES

**1884** : le quincaillier parisien Charles Dény étudie un mode de calcul des combinaisons donnant naissance à l'organigramme qui permet de faire fonctionner des serrures de sûreté, actionnées par un système de clés hiérarchisées.

**1891** : le cylindre Dény commence sa longue carrière, dans l'atelier créé par Charles Dény dans le Vimeu, une zone de Picardie proche d'Abbeville reconnue pour l'activité de serrurerie depuis l'époque de Louis XIV (les paysans s'employaient au montage de serrures en hiver dans leur "boutique" à la ferme, pour compléter leurs revenus).

**1947** : naissance des serrures électromagnétiques chez Dény.

**1981** : intégration des cartes électroniques dans les serrures.

**1999** : Dény invente la serrure fonctionnant avec une carte ou un badge magnétique.

**2015** : Dény Fontaine devient Dény Security, filiale du groupe DOM Security, groupe industriel européen indépendant spécialisé dans les serrures et systèmes de sécurité (29 sociétés), dans le Top 3 mondial du contrôle d'accès (plus de 1 700 salariés - chiffre d'affaires de 209 millions d'euros en 2022).

L'entreprise picarde conserve son identité et son autonomie de fonctionnement.

**2023** : Dény Security compte 132 salariés. Son chiffre d'affaires 2022 est de 24 millions d'euros, dont 20 % à l'export. En 132 ans, l'entreprise a créé près de 50 000 organigrammes.





L'assemblage des clavettes s'effectue depuis juillet 2021 à l'aide d'une machine à souder laser qui permet d'assembler les touches automatiquement à des positions différentes en fonction de la variure du cylindre.



Plus robuste, la nouvelle version de la clé Dény est aussi plus large, plus moderne dans son aspect et empilable dans la nouvelle machine.



Cette nouvelle machine travaille deux clés : pendant qu'une ébauche est usinée, la clé précédente sera ébavurée.

### Un brevet tout neuf

La nouvelle clé associée au nouveau cylindre fait l'objet d'un nouveau brevet, qui protège la clé Dény contre la copie légale jusqu'en 2039. L'ensemble cylindre-clé combine deux nouveaux éléments mécaniques : un obturateur situé à l'entrée du cylindre intégrant un ressort qui le garde fermé, et une forme spécifique du nez de la clé qui permet d'actionner l'obturateur et d'entrer dans le cylindre.

### Organigrammes de haute sécurité

C'est que le duo cylindre-clé Dény équipe toutes sortes de sites sensibles, isolés, à risque ou difficiles : centrales nucléaires, raffineries, services des eaux, sites industriels, hôpitaux, aéroports, éoliennes, etc., qui nécessitent des systèmes hautement sécurisés. La puissance combinatoire du système de hiérarchisation de clés développé par Charles Dény est infinie (elle est de 621 avec le modèle utilisé), ce qui permet de créer un organigramme unique pour chaque client et une solution sécurisée avec des serrures de sûreté (l'organigramme de clés définit qui peut accéder à quel endroit avec sa clé).

Le plus ancien organigramme encore en fonctionnement a été créé en 1894 pour l'abbaye de Solesmes (Sarthe). « Si l'abbaye devait être agrandie, par exemple, nous pourrions produire pour les nouvelles portes des cylindres, des serrures et des clés qui fonctionnent avec le pass d'origine ! », souligne Delphine Boileau, la responsable de communication.

Le secret de longévité du vénérable cylindre Dény ? Il n'a cessé d'évoluer pour s'adapter aux besoins du marché et aux nouvelles technologies.

Et il participe largement à la progression à deux chiffres enregistrée par Dény Security en 2023 ; une année fructueuse, d'après Antoine Douville, directeur général adjoint : « le marché de la sécurité est relativement porteur. Nous vendons en BtoB à des clients issus de secteurs d'activité extrêmement variés, ce qui est une garantie supplémentaire pour notre croissance. Travaillant par projet, nous avons une typologie de clients qui varie beaucoup d'une année à l'autre. » ■

 EN IMAGES

## La fabrication des clés et cylindres Dény

Les 3 800 m<sup>2</sup> d'ateliers se répartissent en plusieurs unités (cinq business units), avec une centaine de personnes dont une trentaine en production.

La gamme de produits fabriqués est vaste (cylindre européen ou Dény, clés associées, serrures mécaniques, électroniques, à un ou plusieurs cylindres, etc.).



Chaque business unit regroupe l'ensemble de produits pouvant entrer dans une même commande.

### Atelier de fabrication manuelle des clés et cylindres de technologie Dény

Le bon de commande comportant le chiffrage est totalement anonyme.

Les ébauches de clé sont de tailles différentes, avec une longueur de tige et de panneton variable : plus l'organigramme est important (nombre de portes d'un même bâtiment), plus le panneton doit être long afin de pouvoir tailler les nombreuses "variures".

Une première étape de marquage des ébauches consiste à identifier l'ébauche en gravant le numéro d'organigramme (commun à toutes les clés d'un organigramme) et le "repère", qui est un code propre à chacune (une clé correspond à un cylindre de serrure).

Les ébauches sont ensuite usinées.



Chaque modèle de clé est taillé en assemblant sur une machine à usiner 40 à 50 disques de fraise dans l'ordre défini par l'organigramme. La clé étant réversible, l'usinage se fait donc de chaque côté du panneton. Il s'achève par le chanfreinage du nez. L'opération demande donc plusieurs manipulations par clé.



Clé en sortie d'usinage (avant ébavurage).



Les aspérités métalliques sont limées manuellement ; une tâche à peu de valeur ajoutée et pouvant entraîner des TMS.

Pendant quelques mois, ce système de fabrication restera en fonction, puis les machines ne serviront plus qu'occasionnellement. Les compétences sont conservées et les opérateurs réorientés vers des tâches à plus forte valeur ajoutée, toujours sur la technologie Dény, dans la business unit de taillage des clés et d'assemblage du cylindre. Ils tournent sur les postes dans le but de rester le plus polyvalents possible.



## Zone de fabrication automatisée des clés



À l'occasion de l'installation de la nouvelle machine, la zone d'assemblage du cylindre et du taillage de clé a été réimplantée, de façon à ouvrir l'espace et le rendre plus agréable pour les collaborateurs. L'ergonomie des postes a été améliorée.



Frédéric Caron, directeur de production : « Les machines modernisent notre métier, qui reste très manuel. Nous garantissons la compatibilité des produits nouvellement fabriqués avec les systèmes installés de longue date. »



Dernier investissement en date de Dény Security le dispositif électronique de taillage baptisé Deylta, a été conçu et réalisé sur-mesure. Plusieurs personnes sont formées au pilotage, à la programmation, à la maintenance et au suivi de cette machine qui assure les trois opérations décrites précédemment, avec une autonomie de fonctionnement de 300 clés sans présence humaine (le robot dispose de trois chargeurs de 100 clés dans lesquels il pioche l'ébauche qui convient). L'appareil est directement relié au service organigramme, ce qui limite l'utilisation de papier pour les commandes de clé.



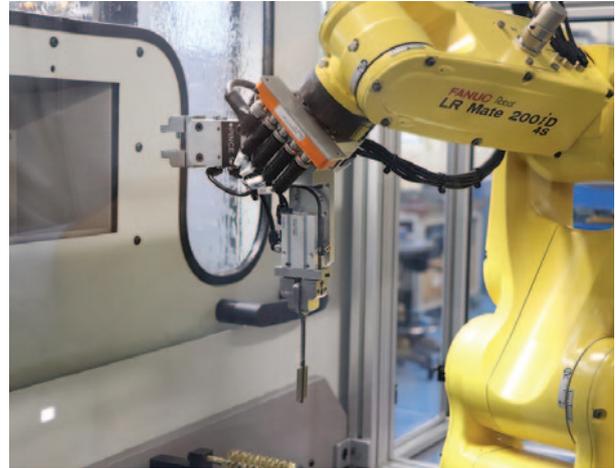
Le bras robotisé prend une ébauche, la positionne dans la zone de marquage au laser, puis l'introduit dans la zone d'usinage confinée dans une enceinte.



Il la reprend pour l'exposer aux deux dernières phases qui constituent l'ébavurage : ci-dessus, le polissage de l'extérieur de la clé.



Puis celui des encoches.



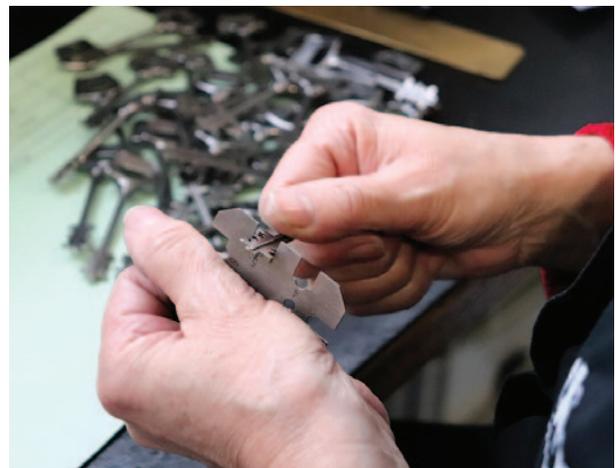
Grâce à ses deux pinces, le robot travaille en temps masqué : il a envoyé une ébauche au marquage pendant l'usinage de la clé précédente et va l'introduire dans la zone d'usinage dès la sortie de la clé précédente. Pendant le temps d'usinage, la première clé est ébavurée et évacuée.



La clé achevée est déposée dans un chariot qui transite sur un tapis roulant. Deylta fabrique une clé en 90 secondes : la productivité des clés est légèrement augmentée.



Le design de la nouvelle clé permet une manœuvre plus souple grâce à une extrémité chanfreinée. Cette clé de présérie est mate ; les futures clés seront brillantes.



Contrôle visuel et vérification des dimensions et hauteurs de panneton de quelques clés achevées dans un lot. 800 clés sont fabriquées par jour.



## Zone de fabrication automatisée des clés

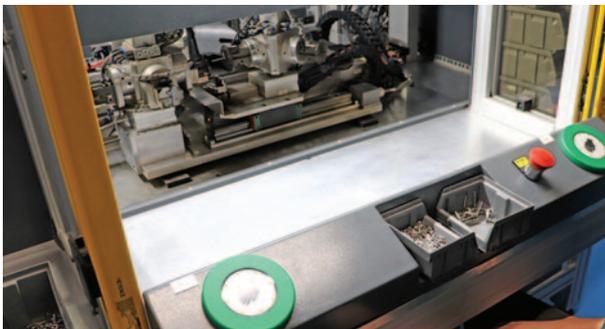
Le cylindre est le filtre au travers duquel la clé doit passer pour accéder à la serrure et l'actionner. Rondelles, clavettes, ressorts ... de nombreux éléments composent le cylindre Dény, reconnaissable à son profil rond.



Sur ce poste, les clavettes classiquement découpées en tôlerie sont soudées par points et ébavurées manuellement.



Clavette fabriquée "à l'ancienne".



Depuis juillet 2021 une machine réalise le même type de composants : elle découpe et soude la tige sur la clavette au laser.



Clavette réalisée en MIM, avec tige soudée au laser. Des détails supplémentaires renforcent la sécurité du cylindre. Celui-ci ne peut être manœuvré que par la bonne clé, seule à pouvoir ouvrir le passage au travers du cylindre par l'enclenchement d'un jeu de mouvements entre les clavettes. La clé peut ensuite manœuvrer la serrure qui sera située derrière ce filtre.



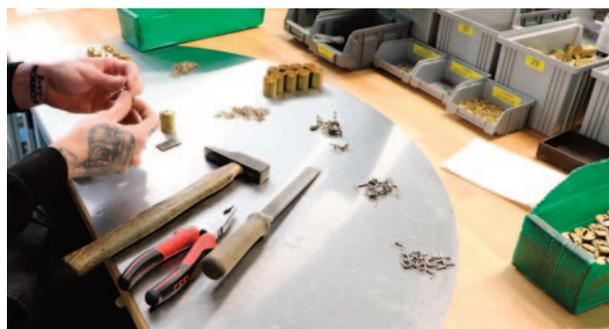
Les cylindres sont assemblés manuellement sur trois postes.

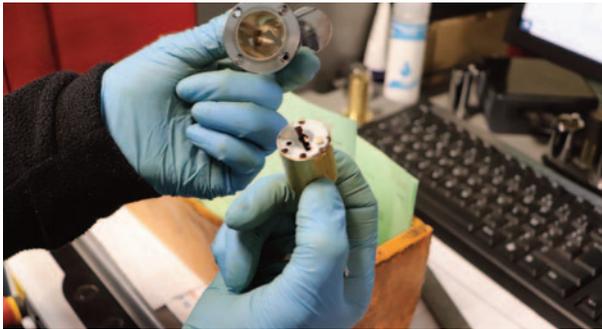


Selon l'épaisseur du support à équiper (porte, mur, ...), certains cylindres sont munis de rallonges très longues.



Le réglage est manuel et minutieux sur les cinq postes d'ajustage des cylindres montés. L'autocontrôle est réalisé à tous les stades de la fabrication.

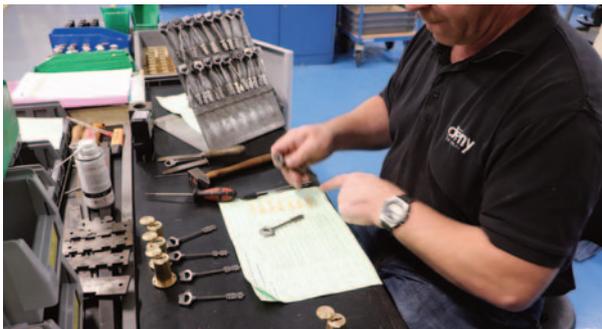




Parachèvement des cylindres par l'ajout d'une enveloppe, qui est sertie. Les enveloppes varient avec le type de serrure.



Parachèvement des cylindres par l'ajout d'une enveloppe, qui est sertie. Les enveloppes varient avec le type de serrure.

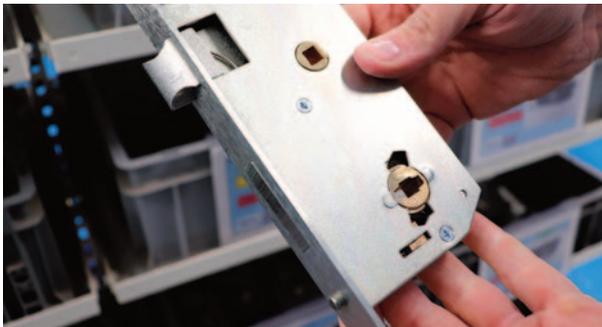


Contrôle final de chaque cylindre en testant les différentes clés et/ou pass qui doivent le manoeuvrer. Cela revient à valider la fonctionnalité de l'organigramme entier pour une commande (celle-ci peut comprendre plusieurs pass, partiels ou généraux à toutes les serrures du bâtiment). L'organigramme permet d'éviter des trousseaux fournis. A droite : cylindres testés.



## Montage des serrures

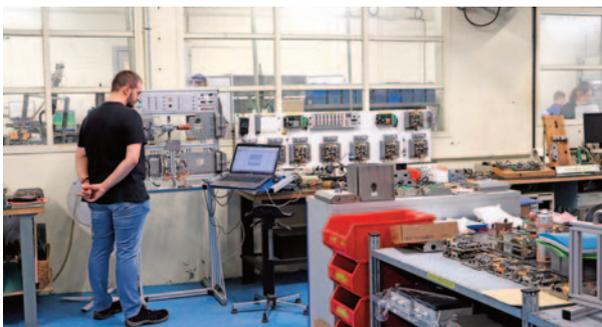
De nombreuses serrures différentes sont montées à la main chez Dény Security, spécialiste du "mouton à cinq pattes".



Une serrure mécanique à mortaiser avec cylindre Dény (standard pour barre antipanique).



Un poste de montage de serrures électriques, ou électroniques permettant le pilotage à distance.



Le banc de test des serrures électroniques, éprouvées sur une cinquantaine de cycles avant le gravage final.

### Ce que nous ne verrons pas :

Le service organigramme, cœur du savoir-faire informatique de l'entreprise, est une zone sécurisée. Cinq personnes travaillent sur les logiciels de calcul nécessaires à la création des organigrammes.

La fabrication de cylindres, serrures et clés porte la croissance de l'entreprise. La pose et la mise en service, qui occupent dix personnes, sont de réels "plus" pour les clients sur les gros chantiers. La maintenance, le SAV, en lien avec une hotline technique sont aussi des postes très importants, lorsqu'on intervient dans des secteurs sensibles.

L'entreprise centenaire vise la construction bas carbone

## L'Émaillerie Alsacienne investit six millions d'euros dans un bâtiment de 6 000 m<sup>2</sup>

En 2023, l'Émaillerie Alsacienne, implantée à Altorf (67) spécialiste des panneaux de façade pour murs rideaux, a eu 100 ans, a emménagé dans de nouveaux locaux et s'apprête à lancer Neutrée, un panneau bas carbone.

Le 4 septembre 2023, l'Émaillerie Alsacienne a emménagé dans un tout nouveau bâtiment de 6 000 m<sup>2</sup>, spécialement conçu pour elle. Si l'Émaillerie Alsacienne est née en 2023, jusqu'en 1960, elle était spécialisée dans la signalétique et les plaques publicitaires émaillées. En 1960, elle prend un virage, conçoit et fabrique des éléments de façade. Le premier est posé sur la façade de la nouvelle faculté de médecine de Strasbourg. La fabrication des plaques publicitaires émaillées s'arrête en 1975. Rappelons que l'entreprise alsacienne, qui compte aujourd'hui 25 collaborateurs, fait partie du groupe bordelais Aramis qui détient notamment Isosta.

### Panneaux de façade opaques

Aujourd'hui, l'Émaillerie Alsacienne n'émaille plus, elle est spécialisée dans la conception et la fabrication de panneaux de façade opaques, intégrés dans des façades légères. Elle réalise environ 6,6 millions d'euros de Chiffres d'Affaires et vise 7,5 millions d'euros en 2026. Son marché est celui du mur-rideau, évalué à 2,5 millions de m<sup>2</sup> par an, dont 70 % vitrés et 30 % opaques, précisément le segment visé par l'Émaillerie Alsacienne.

L'entreprise possède de beaux chantiers à son actif : la Cité du Design à Saint-Etienne, par exemple, revêtue de 5 000 m<sup>2</sup> carrés, soit 8 000 panneaux. L'entreprise sait fabriquer des panneaux d'une épaisseur de 180 à 220 mm, pour une surface maximale de 1,8 x 4 m. Ce qui représente un poids unitaire de 250 à 280 kg pour une épaisseur de 180 mm. Chaque chantier est différent, l'Émaillerie Alsacienne conçoit sur mesure les éléments de remplissage pour atteindre la tenue au feu, la performance thermique et acoustique requise par l'opération.

Comme les parements de panneaux sont collés, il faut maintenir une température comprise entre 17 et 19 °C, toute l'année, dans l'usine, pour que le collage prenne bien.



De gauche à droite : Lucie Hennetier (cheffe de marque), Patricia Kleinmann (directrice générale) et Corinne Vaubourg (responsable export et prescription)



Les nouveaux locaux, plus rationnels et d'un seul tenant, représentent un investissement de sept millions d'€uros. Ils ont permis de réorganiser la production des panneaux de façade. Sa toiture végétalisée de 260 m<sup>2</sup>, au-delà d'apporter une isolation naturelle, contribue à la biodiversité tout en limitant l'effet de serre. L'ensemble du bâtiment est alimenté avec une énergie verte et 100 % locale grâce à l'utilisation de pompes à chaleur. 900 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques, fournis par le voisin Voltec Solar, seront installés sur le toit. Ils devraient produire 160 700 kWh par an, ce qui couvrira 52 % de la consommation annuelle de l'usine. L'entreprise, qui affiche déjà une réduction de sa consommation d'énergie de -25 % ces quatre dernières années, ambitionne de réduire de plus de 30 % son impact carbone d'ici 2030.



### Neuf gammes de panneaux

L'Émaillerie Alsacienne propose neuf gammes de panneaux de façade, pour l'instant :

- Nuancéa offre un effet "shadow-box" parclosé sur quatre côtés, qui ajoute de la profondeur et de la dimension à la façade, grâce au vitrage placé en avant du parement en aluminium. Il est sous l'Avis technique N°2.1/23-1834\_V1.
- Glacéa le panneau de façade en glace émaillée, trempée, réfléchissante ou sérigraphiée de haute qualité, est un élément de la gamme "EA Basic". Les panneaux Glacéa forment un système à trame verticale ou horizontale et offrent une protection incendie importante.
- Aluminéa est un panneau de façade isolant extérieur en tôle aluminium.
- Galvéa est panneau de façade en tôle acier issu de la gamme "EA Basic", avec une protection incendie élevée.
- Stratéa, issu de la gamme "EA Basic", est un panneau en stratifié polyvalent.
- Cimentéa, toujours dans la gamme "EA Basic", arbore un parement en fibres ciment. Son parement intérieur est en fibres ciment, en tôle aluminium ou en tôle acier galvanisée. Il peut recevoir un contreparement en plaque de plâtre ou plaque spécifique feu pour augmenter sa tenue au feu.
- Dans la gamme "EA Techniques", le panneau Silencéa offre des performances acoustiques importantes. Il équipe notamment une partie des façades du Tribunal de Grande Instance, Porte de Clichy à Paris, pour le protéger contre le bruit du boulevard périphérique.
- Dôméa, dans la gamme "EA Techniques", est une solution de remplissage opaque pour verrières qui améliore le confort thermique et acoustique.



L'Émaillerie Alsacienne n'émaille plus, mais conçoit et assemble ses panneaux opaques pour façade légère.

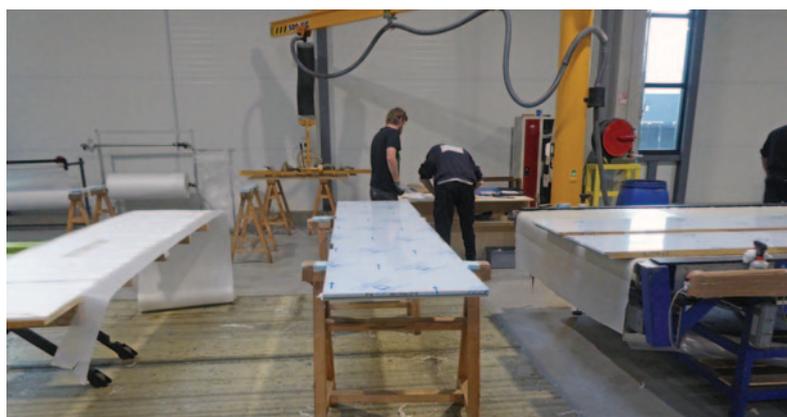


Les panneaux de l'Émaillerie Alsacienne contiennent toujours un isolant thermique et acoustique, le plus souvent de la laine de roche, du polystyrène expansé, etc.



Tous les panneaux de façade de l'Émaillerie Alsacienne contiennent une structure en bois lamellé-collé abouté pour conserver leur rigidité. C'est du bois de Classe II, comme pour les menuiseries bois. Notons que le bois utilisé pour les produits Emaillerie Alsacienne est débité au sein d'une scierie située à seulement 800 mètres de l'entreprise.

Chaque panneau est conçu pour un chantier précis, en ce qui concerne ses dimensions, mais aussi ses performances acoustique et thermique, ainsi que sa tenue au feu et, naturellement, son esthétique.



Chaque commande requiert en moyenne quatre semaines de délais de fabrication et jusqu'à huit semaines pour les caissons Nuancéa shadow box. L'usine fabrique 37 500 m<sup>2</sup> de panneaux par an. Pour gagner en confort et en sécurité au travail, l'Émaillerie Alsacienne s'apprête à investir 40 000 dans un portique de manutention économique, capable d'assurer la manutention de panneaux jusqu'à 300 kg, sans force de l'utilisateur et dans une zone de 80 m<sup>2</sup> tout en permettant des rotations de plats à debout. De même, une potence avec palonnier sera installée : un investissement de 12 000 euros pour lever 300 kg avec quatre ventouses. L'objectif à court terme de l'Émaillerie Alsacienne est de passer d'une production linéaire à statique et de faciliter les opérations d'assemblage et de montage des panneaux pour garantir l'ergonomie et la sécurité des équipes tout en conservant l'efficacité industrielle au service de ses clients.

– Topéa, issus de la gamme “EA Techniques”, contiennent des isolants sous vide, ce qui leur confère une épaisseur ultra-mince de seulement 24 mm, tout en offrant une performance thermique équivalente à un panneau contenant 100 mm d'isolant classique.

### Neutrée, le panneau bas carbone

Profitant de ses nouveaux locaux et de son service de recherche et de développement interne, l'Émaillerie Alsacienne développe Neutrée, un panneau de façade à faible empreinte carbone.

Chacun des composants du panneau a été examiné. La structure en bois est par définition bas carbone. Sur les deux faces du panneau, le parement sera en aluminium recyclé. La compétition pour l'aluminium recyclé devient sévère : tout le monde en veut. Mais l'Émaillerie Alsacienne se dit confiante en ce qui concerne les volumes de tôles en aluminium recyclé auxquels elle aura accès. Elle en attend une réduction de 60 % de la charge carbone des parements en aluminium.

Les équipes de l'entreprise ont constitué une matériauthèque d'isolants thermiques biosourcés ou recyclés. Avec l'aide du CSTB et d'universitaires, chaque isolant a été évalué en termes de résistance thermique, d'absorption hygrométrique, de fiabilité et de durabilité, sous l'angle acoustique et de leur tenue au feu.

Cinq isolants recyclés ou biosourcés ont été retenus, plus performants que la laine de verre et que la laine de roche, mais d'une masse inférieure qui allège les panneaux et, surtout, dont l'empreinte carbone est en moyenne inférieure de 76 % à celle des isolants utilisés aujourd'hui. Un Avis Technique est en préparation. Le panneau Nuetrée affichera un bilan carbone trois à huit fois inférieur à celui d'un panneau Aluminéa classique. Neutrée sera commercialisé au printemps 2024, approximativement au même prix que les gammes actuelles, avec une hausse maximale de 5 à 8 %. Les prix actuels vont de 95 à 400 euros HT/m<sup>2</sup>. Le prix le plus élevé est celui de la gamme Nuancéa shadow box. Le prix le plus courant est de 300 euros HT/m<sup>2</sup> environ. Une commande moyenne, c'est 50 m<sup>2</sup> de panneaux.

En ce qui concerne la REP bâtiment, l'Émaillerie Alsacienne adhère à Valobat. L'entreprise travaille au développement de nouvelles colles pour faciliter le démantèlement des panneaux en fin de vie. ■



reddot winner 2023

## Les portes d'entrée **Internorm** récompensées par le prestigieux "Red Dot Award"

**E**n 2022, Internorm a lancé sa "Ligne V" – le design de porte visionnaire a reçu le prix "Red Dot Award : Product Design 2023". Les portes d'une élégance intemporelle, qui répondent en même temps à toutes les exigences modernes en matière de fonctionnalité et de sécurité, ont été conçues par le designer slovène prometteur Denis Vesel. C'est la première fois que l'entreprise familiale de Haute-Autriche reçoit ce prix prestigieux.

La collaboration entre Internorm et Denis Vesel repose sur une compréhension commune du design produit. Le design est donc le mélange parfait de beauté, d'utilité et de durabilité. Épuré, moderne et visionnaire – c'est ainsi que Vesel décrit sa création. Christian Klinger, copropriétaire d'Internorm, ajoute : « Nous ne voulions pas seulement créer une porte, mais un élément de design exceptionnel. Au cours du développement, nous avons rapidement convenu que nous pouvions établir de nouvelles normes dans la conception des portes qui vont bien au-delà des normes habituelles du marché. Parce que la porte d'entrée est la carte de visite de chaque maison. »

Une carte de visite permanente, les nouvelles portes ont une durée de vie de plusieurs décennies avec des soins et un entretien appropriés. « Nous avons créé des portes d'entrée qui seront tout aussi élégantes et dans l'air du temps dans 30 ans, qu'elles le sont aujourd'hui ». La gamme de produits V comprend cinq modèles, chacun avec ses propres caractéristiques, qui ont convaincu le jury Red Dot composé de 43 membres. En termes de couleur, le design impressionne par des nuances intemporelles de brun, de gris et de noir ainsi que par un aspect vieux bois et revêtement béton.

### Troisième prix consécutif

Le Red Dot Award est attribué depuis 1955 – à l'origine sous un nom différent. Avec environ 20 000 soumissions de 60 pays chaque année, il s'agit de l'un des plus grands concours de design au monde. En 2023, les prix ont été décernés dans 51 catégories, chaque produit étant vérifié individuellement pour le rapport qualité-prix, et il n'y a pas de classement. Le prix inaugural du très convoité Red Dot s'inscrit parfaitement dans le succès actuel de la première marque de fenêtres en Europe. En mars, Internorm a annoncé ses résultats annuels pour 2022 : un nouveau record de ventes de 488 millions d'euros a été atteint. Et en avril, les victoires globales du Market Quality Award et du test de marché BtoB de l'industrie de la construction ont été remportées en Haute-Autriche. « Cela confirme l'excellent travail que nous avons accompli dans le développement de produits



Le designer slovène Denis Vesel.

et sur nos sites de production. Je tiens à remercier sincèrement nos collaborateurs pour cela », déclare Johann Brandstetter, directeur général d'Internorm, en soulignant le succès commun.

Internorm est un pionnier et un précurseur dans l'industrie depuis de nombreuses années. Dans le passé, le fabricant de portes et fenêtres de Haute-Autriche a déjà attiré l'attention avec des technologies révolutionnaires, une passion pour les nouvelles tendances de produits et a établi de nouvelles normes qui ont ensuite été adoptées par l'ensemble de l'industrie européenne des portes et fenêtres.

« Qu'il s'agisse du triple vitrage, du collage de vitrages isolants dans le châssis, de la technologie révolutionnaire de verrouillage I-tec Secure ou des innovations en matière de services numériques : Internorm confirme régulièrement son rôle de pionnier dans le développement de gammes de portes et fenêtres tournées vers l'avenir. Internorm se caractérise par une passion unique pour la qualité des produits : durables, sûrs et économes en énergie. Avec la nouvelle ligne de portes d'entrée V, nous avons réussi à combiner ces caractéristiques avec un design accessible et à convaincre ainsi un jury international d'experts – une autre étape importante dans l'histoire de notre entreprise », conclut Christian Klinger. ■

Mise en œuvre de la gamme Solaria de Reflex'Sol

## Stores anti-chaueur pour une médiathèque landaise

**L**ancé en 2005 par la municipalité de la commune de Tarnos (40), le projet de la création d'un nouvel équipement culturel était destiné à remplacer l'ancienne bibliothèque existante. Le projet a vu le jour lorsqu'une habitante de la commune décida de céder son terrain à la maire. La condition était de créer un espace culturel entouré d'un parc avec des espaces verts ouverts au public. L'architecte trouvant une solution pour concilier la demande du donateur créa la signature "Arbre Vitré".

La médiathèque "Les Temps Modernes" est un bâtiment spacieux de 1 170 m<sup>2</sup> rythmé d'arbres et de végétations avec un espace vert accessible sur l'ensemble de la toiture. Le bâtiment s'inspirant d'un "arbre" est complètement vitré sur l'extérieur afin d'avoir une vue dégagée. On y retrouve un escalier traversant le bâtiment avec le design d'un tronc d'arbre qui donne accès au jardin public, un sol en béton blanc, des murs blancs et une bande de circulation traversant la médiathèque en chêne. Seul le mobilier, les assises et deux très grands tapis apportent une touche de couleur à ce projet.

Le très grand puits de lumière de forme ronde est la pièce maîtresse dans l'architecture de ce bâtiment. Ce puits de lumière rond est une excellente solution pour créer une ambiance lumineuse tout en gardant une exigence en termes d'esthétique.

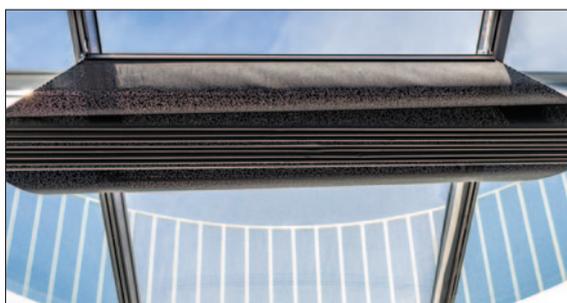
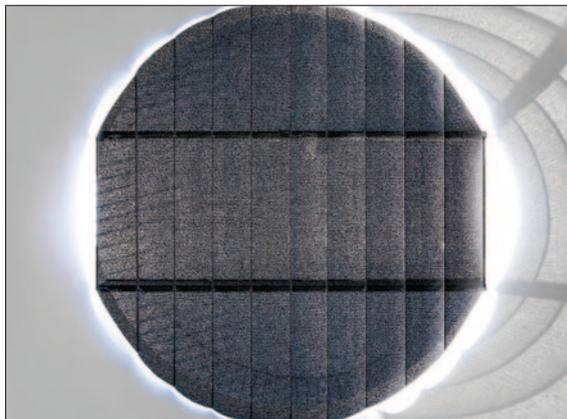
### Constat d'inconfort visuel causé par le puits de lumière

Inaugurée en 2010, la médiathèque devient immédiatement un lieu de vie, de culture et de loisirs emblématique de la commune de Tarnos.

Par la suite, elle rencontra des problématiques de chaleur et d'inconfort visuel causées par le puits de lumière. Les stores anti-chaueur Solaria en toile 323 ont été prescrits afin de répondre au besoin de protection solaire. Cette toile 323 apporte une protection contre les excès dus au rayonnement solaire, en le renvoyant à l'extérieur des parois vitrées. « Sa micro-perforation aléatoire lui confère une esthétique unique sur le marché », détaille-t-on chez Reflex'Sol.

La toile 323 est un tissage 100 % polyester. Elle possède une résistance aux salissures et autres agressions extérieures. La face extérieure intégralement recouverte de métallisation déposée par évaporation sous vide lui donne ses caractéristiques réfléchissantes.

« Notre enjeu est d'apporter une remarquable protection contre les excès de chaleur dus au rayonnement solaire en le renvoyant à l'extérieur, tout en répondant aux exigences visuelles et environnementales », précise également Reflex'Sol. ■



### Quid du store Solaria ?

Le store anti-chaueur Solaria est un store velum qui permet de protéger et d'isoler une véranda en aluminium. Ce store protège tous les puits de lumière de la chaleur du soleil grâce à son tissu réflecteur haute résistance, tout en gardant la lumière à l'intérieur. Ce store anti-chaueur coulisse sur des rails en aluminium blancs ou thermolaqués selon les coloris Ral en fonction de la décoration du lieu pour plus de personnalisation.

La toile se déploie en formant des vagues, le store est entièrement tendu une fois celui-ci déployé.

Ce système de store velum est doté d'un large choix de tissus de couleurs élégants, tout en garantissant une protection contre les rayons solaires.

Cette protection solaire permet donc de réguler la température selon sa convenance, ajuster la lumière sur mesure, occulter la pièce ou encore ajuster le degré d'intimité.

Le store Solaria se manœuvre à l'aide de son système à cordon en Kevlar, pouvant être actionné à l'aide d'une manivelle ou d'un moteur électrique.



**Réalisation :**  
Storadour – Ateliers du Store (Bayonne-64)

**Produit mis en œuvre :**  
Solaria 2 parties  
L 3680 mm x D 3680 mm  
coulissant sur rails noir 9005 mat  
Moteur récepteur radio RTS

## Entreprises citées

AkzoNobel .....	164	Evoluglass .....	169	Oknoplast .....	59
ALF .....	88	Fame .....	93	Panasonic .....	123
AlloTools .....	97	FenêtréA .....	62	Pasquet Menuiseries ..	150
Alma .....	154	Ferco .....	98	Pierman Esterel Aluminium .	158
Aluhaus .....	59	Fineo .....	116	Pro Concept Habitat ....	64
AluK .....	151	Flandria .....	93	Proferm Multitechniques ...	17
AMB .....	92	Flo Fermetures .....	94	Profils Systèmes ...	54, 138
AMC Menuiserie .....	64	Franciaflex .....	98	Profine .....	22
AMCC .....	70, 97	Frechin .....	169	Prospérences .....	50
AMDF .....	169	Futurol .....	98	Reflex'Sol .....	184
Aramis .....	180	Fybolia .....	94	Rehau .....	97, 150
Arcades & Baies .....	60	Geplast .....	75	Repar'Stores .....	67
Arconic .....	39	Geze .....	97	Reynaers .....	48, 162
Artibat .....	82	GK Techniques .....	98	Righini .....	14
AT Prestiges .....	64	Goplast .....	85, 97	Riou Glass .....	47, 150
Ates .....	32	Griesser .....	60	Roger Autaa .....	60
Atlantem .....	33, 97	Groupe Bam .....	21	Roger Delattre .....	13
Atr technology .....	62	Guardian .....	118	RPI Menuiserie .....	16
Atulam .....	36	Gustave Rideau .....	37, 68	Saint-Gobain ..	26, 41, 98, 114
Axalys .....	154	Gypass .....	97	Samse .....	33
Bader .....	103	Hautau .....	46	Sanchez .....	169
Barrau et Fils .....	62	Herige .....	33	SAS Jussy .....	62
Baumann Hüppe .....	98	Internorm .....	97, 183	Sepalumic .....	1, 126
BDM .....	136	Isosta .....	180	Serge Ferrari .....	56
Bochassy .....	86	ITCelerator .....	76	SFPI .....	40
Boulangeot .....	97	Jeld-Wen .....	94, 98	SFS .....	151
Bouvet .....	85	JM Design Concept .....	62	SIMP Production ....	13, 166
Bubendorff .....	89	Jolivet Menuiseries .....	63	SMAP .....	169
Calorifloat .....	150	Jouve Espace Véranda .	63	SML .....	169
Calorigroup .....	34	K•Line .....	1, 98, 114, 134	SNFA .....	22, 26
Capeb .....	83	Kasto .....	136	Sofath Alu .....	54
Caséo .....	69	Kawneer .....	39	Sojag .....	55
Cenov .....	151	KE Store .....	65	Soko .....	24
Cetih .....	90	Keyor .....	86	Solabaie .....	72
Chesnel Batiment .....	62	Kostum .....	92	Somfy .....	29, 74, 97
Concept Alu .....	63	KparK .....	76	Soprofen .....	38
Coprover .....	112	Kuraray .....	118	Sotraver .....	34
CSTB .....	116	La Croisée DS .....	13	SPPF .....	150
Cybel Extension .....	61	La Toulousaine .....	97	StellaGroup .....	14, 73
D2B Rénovation .....	62	Lakal .....	97	Stylmétal .....	21
Deceuninck France .....	97	Laumond Menuiserie ..	169	Swao .....	89
Décostory .....	62	Le Nouy .....	90	Swisspacer .....	117, 124
Delplast .....	66	Les Portes des Albères ..	62	Technal .....	21, 151, 168
Delta Dore .....	13, 73, 97	Leul Menuiseries ....	85, 98	Terrasses et Jardin de Paris ....	63
Deltabai .....	e148	Lorillard .....	1, 12, 36	Terres de Fenêtre .....	58
Dény Security .....	1, 172	Maco .....	46	TIM Composites .....	20
DimaSimma .....	130	Maine .....	98	Torbel Industrie .....	97
Dormakaba .....	48	Malerba .....	98	Tryba .....	57
Edgetech .....	120	Marquises .....	98	Ty Alu .....	97
Elcia .....	98	MBR .....	144	Un Chouette Menuisier ...	66
Elva .....	88	Menuiserie Avenir .....	28	Velux .....	88
Émaillerie Alsacienne .	180	Menuiseries de Lumière ..	169	Vidresif .....	47
Emanor .....	166	Mille Creations .....	62	WnD .....	59
Emmegi .....	136	Miroiterie Jacques Alti .	30	Ziltén .....	90
Euradif .....	10, 18	MP Vitrage .....	40		
Eveno .....	150	Nice .....	98		

## Annonceurs

Akzo Nobel .....	165
ATG .....	44
Axalys .....	17
Axitec .....	43
Bader .....	87
Bewap .....	45
Cekal .....	31
Chacal .....	143
Clipper Diffusion .....	42
Cortizo .....	153
Covadis .....	44
CVMI .....	42
Deceuninck .....	7
Eismo .....	45
Euradif .....	40
FenêtréA .....	57
Fenêtres bois 21 .....	105
Fensterbau 2024 .....	161
Fom .....	45
GK Techniques .....	43, 44
GlassGlobal Group .....	49
Gypass .....	95
Intermac .....	42
Isia .....	15
Javey .....	9
K•Line .....	27
Kawneer .....	35
Kem Tech .....	43
La Toulousaine .....	5
R+T 2024 .....	2, 81-82
Ryko .....	45
Sepalumic .....	10, 3
Soenen .....	137
Solarlux .....	91
StellaGroup .....	23
Storipro .....	45
Swisspacer .....	117
Technis .....	42
VIT .....	43

# EN 2024 IL REVIENT !

## GRAND PRIX RÉSEAUX

verre&protections<sup>mag</sup> 2024

**LE GRAND PRIX DES RÉSEAUX**  
de Verre & Protections Mag fait son grand retour !

REMISE DES PRIX LORS DE BATIMAT-EQUIPBAIE DÉBUT OCTOBRE 2024



A cette occasion Verre & Protections Mag fêtera aussi ses 25 ans !  
Une cérémonie suivie du traditionnel cocktail concocté par les équipes du chef Thierry Marx

[ 11 PRIX SERONT DÉCERNÉS EN 2024 ]

Meilleure Campagne de communication

Meilleur Évènement de l'année

Meilleur Design de point de vente

Meilleure Santé financière

Meilleur Accompagnement des entrants

Meilleur Outil d'aide à la vente

Meilleur Produit exclusivement dédié au réseau

Meilleure E-réputation

Meilleur Maillage du territoire

Meilleure Opération de sponsoring ou de mécénat

“Coup de cœur des lecteurs” de Verre & Protections Mag

NOS PARTENAIRES EN 2022



HerculePro



**Vous êtes unique,  
votre porte CARPE DIEM l'est aussi.**

**UN SAVOIR-FAIRE,  
TROIS COLLECTIONS**

**CARPE DIEM**  
by EURADIF



Céram•Alu



Bois•Alu



Alu•Solo

Transcendez les codes de la porte d'entrée contemporaine avec nos nouveaux modèles CARPE DIEM Céram•Alu (béton, anthracite et rouille) et Bois•Alu (accoya naturel, grisé, brûlé et bruni).

  
**euradif.fr**

