



© SageGlass / Adrien Barakat.

VITRAGE INTELLIGENT

# SageGlass joue et gagne chez Ubisoft

RÉALISÉ PAR LAURENCE MARTIN

Près de Lyon, la solution de vitrage électrochrome SageGlass facilite la vie des concepteurs de jeu vidéo d'Ubisoft.

Ils sont 150 collaborateurs devant 600 écrans à travailler sur la conception d'un jeu vedette d'Ubisoft, leader mondial du jeu vidéo, dans le studio Ivory Tower, à Villeurbanne. Rénovés par l'agence d'architecture Les ateliers 4+, ces bureaux de 1 665 m<sup>2</sup>, dont près de 1 000 m<sup>2</sup> en open space, sont baignés de lumière naturelle déversée via les 450 m<sup>2</sup> de sheds en toiture et les façades, largement ouvertes de baies et murs-rideaux.

La volonté du maître d'ouvrage était claire : bannir tout reflet et éblouissement mais aussi tout système de stores. « Dans nos précédents bureaux, ils étaient toujours tirés et les lampes toujours allumées », explique Emmanuel Oualid, cofondateur et directeur administratif et financier d'Ivory Tower.

Après des tests comparatifs sur maquette avec deux solutions concurrentes jugées non satisfaisantes, et impliquant toutes les parties – le maître d'ouvrage, le façadier Pic

Partner Lyon et l'architecte –, le vitrage occultant SageGlass Climaplus Classic (sans zoning, l'occultation totale étant la priorité) s'est imposé pour ses triples performances en termes de transmission lumineuse (TL de 60% à 1%), de régulation thermique et de vue préservée, même en occultation maximale. Il équipe 78 m<sup>2</sup> des murs-rideaux (MECANO de Wicona) orientés ouest. Des vitrages à fort contrôle solaire ont été choisis pour les façades à l'est et, teintés bleuté, pour les verrières zénithales.

Le câblage a été réalisé avec l'assistance du verrier. « L'accompagnement a été exceptionnel », note Michel Lissandre, de Pic Partner Lyon. Le service technique SageGlass est venu valider l'installation sur site et la mettre en service. Chaque chantier a ses algorithmes propres que le service technique peut modifier pendant un an selon les besoins qui ressortent à l'usage, explique Christophe Barruezo, responsable Prescription et Ventes

France SageGlass. Un an plus tard, les collaborateurs témoignent de l'ergonomie de la solution et Emmanuel Oualid ne cache pas sa satisfaction face à cet investissement (150 000 € pour le seul SageGlass).



De droite à gauche, Mathieu Crozet, architecte Membre de l'Atelier 4+, Michel Lissandre, représentant du façadier PIC Partner



De gauche à droite, Emmanuelle Frazao, Marketing Manager SageGlass, Christophe Barruezo, responsable prescription et vente chez France SageGlass, Emmanuel Oualid, directeur administratif et financier et cofondateur du Studio Ubisoft Ivory Tower.



# maxivision®



## Innovation dans la fermeture Maxi transparence Maxi résistance

Nouvelle génération de fermeture transparente de sécurité **MAXIVISION PLUS**

Maillons en polycarbonate transparents de très grandes tailles

Transparence panoramique des vitrines  
**MAXI TRANSPARENCE**

Sécurité optimale offerte par le rideau  
**MAXI RÉSISTANCE**

Conçu pour les très grandes dimensions jusque 14 M de large

Spécialement adapté pour les **Centres Commerciaux** (Boutique preneurs, séparations d'espace, lignes de caisse etc) et **banques (ELS)**

**Vente exclusive aux professionnels sans pose**

### CONTACT

01 45 53 85 85  
155, rue de la Pompe - 75 116 Paris  
eurolook@orange.fr  
www.eurolook.fr/www.maxivision.eu



## « Dans 15 ans, les vitrages intelligents seront des produits courants »

**Patrick Dupin**, Directeur Général Adjoint chargé du Pôle Vitrage, Saint-Gobain

### En quoi SageGlass est-il emblématique de l'innovation chez Saint-Gobain ?

**Patrick Dupin** : L'innovation est au cœur de notre stratégie et nous sommes sans doute l'un des verriers au monde qui lui consacrons le plus d'investissements. Il y a évidemment l'innovation produit, l'innovation dans les procédés – être plus productif, plus ergonomique et plus qualitatif – et l'innovation de rupture. SGG Eclaz et SageGlass sont des innovations de rupture, qui touchent en l'occurrence au process d'activation des couches.

Nous venons de présenter sur le salon Glasstec la dernière génération de verres SageGlass et de fait, nos technologies sont en permanente mutation pour proposer des produits toujours plus performants, des cycles de production plus rapides, des coûts de revient plus bas. Sur SageGlass, nous travaillons à optimiser la technologie pour la rendre toujours plus accessible, avant d'envisager un déploiement industriel au-delà de notre site historique de Minneapolis, aux États-Unis.

### Quelle est votre vision du vitrage pour la maison et le bâtiment à moyen terme ?

**P. D.** : Dans quinze ans, les vitrages intelligents seront des produits courants ; nous aurons des fenêtres qui s'assombrissent et s'occultent, qui seront connectées au building management system. Les verres actifs seront des produits de masse. L'enjeu actuel est leur démocratisation.

La performance de nos produits va nous permettre d'aller compenser des systèmes aujourd'hui très chers comme les systèmes double peau, ou encore les triple vitrages... Si certains marchés passés au triple vitrage ne reviendront pas au double vitrage, en revanche, d'autres resteront sur le double vitrage parce qu'on leur aura apporté des couches et des propriétés suffisantes.

### Et la prochaine innovation de rupture chez Saint-Gobain... ?

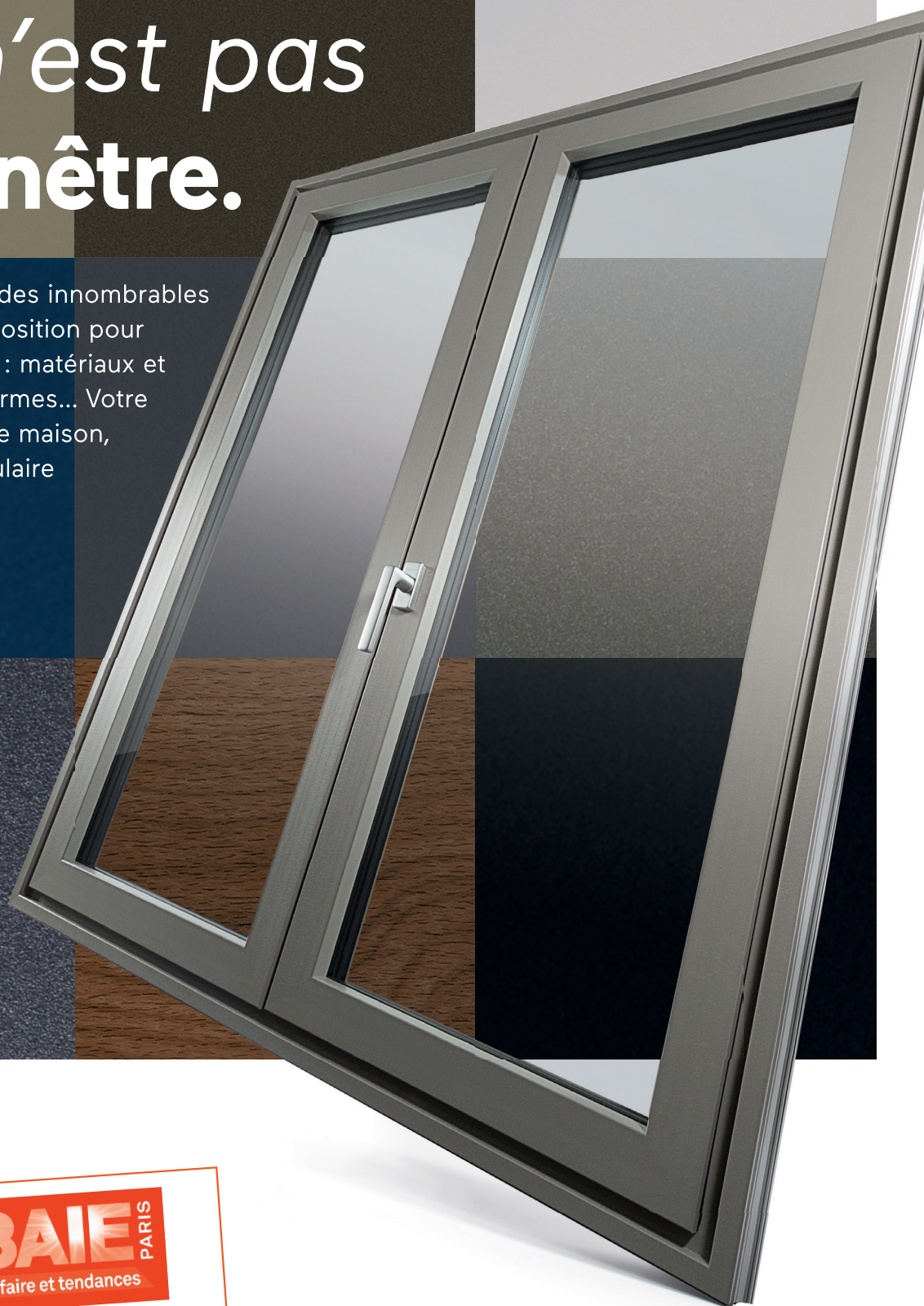
**P. D.** : Je ne peux pas vous le dire (*rire*), mais qui dit verre actif dit contrôle et communication : ceux-ci font partie de l'expérience client et Saint-Gobain va y participer, que ce soit dans l'automobile ou dans le bâtiment, avec des applicatifs, des systèmes. C'est ça le Saint-Gobain de demain dans le vitrage : accompagner les occupants des maisons dans leur confort mais aussi dans leur connectivité à la maison.

En filigrane de tout cela, il y a la volonté de Saint-Gobain de jouer son rôle pour le développement durable de nos économies, et en premier lieu en regard de la lutte contre le réchauffement climatique. Nos produits permettent d'économiser de l'énergie et nos process coûtent de l'énergie : notre volonté est de travailler sur les deux plans pour que le bénéfice énergétique de nos produits soit le plus rapide possible. Nous avons là une mission citoyenne et pouvons en faire aussi un avantage compétitif.

En 2017, le Pôle Vitrage de Saint-Gobain a représenté 5,7 milliards € dans le monde, s'inscrivant dans une dynamique à peu près semblable dans l'automobile (45%) et le bâtiment (55%). Sur ce dernier, les deux tiers de l'activité concernent le marché résidentiel.

# Ceci n'est pas une fenêtre.

Il s'agit de l'expression des innombrables possibilités à votre disposition pour concevoir votre fenêtre : matériaux et couleurs, surfaces et formes... Votre style au service de votre maison, grâce au système modulaire FIN-Project de Finstral.



**EQUIPBAIE** PARIS  
Produits, savoir-faire et tendances

Innovation présentée sur Equip'Baie, Stand 1E98

Toute liberté dans le choix des matériaux, côtés extérieur et intérieur. Et le noyau central est toujours en PVC. Parce que seul un PVC de qualité rend la fenêtre parfaitement étanche - et pour de longues années.

Visitez notre studio Finstral Wihr-au-Val :

**Finstral France Sàrl**, 1, rue du Krebsbach, 68230 Wihr-au-Val  
T 03 89 71 71 00, [wihrauv@finstral.com](mailto:wihrauv@finstral.com), [www.finstral.com](http://www.finstral.com)

**FINSTRAL** Fenêtres  
Portes d'entrée  
Vérandas