



L'HABITAT DE DEMAIN S'EST DESSINÉ SUR ARTIBAT ET EQUIPBAIE

Textes Stéphanie Dreux-Laisné, Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer
et Laurence Martin

2018, une année riche avec Artibat et Equipbaie ! L'équipe de L'Echo de la Baie a parcouru les allées pour moissonner des découvertes produits prometteuses, décryptant les tendances à venir de la menuiserie/fermeture/protection solaire. Couleur, texture, connexion, nouvelles fonctionnalités des produits, nouveaux outils d'aide à la vente, voici le cahier des tendances de L'Echo de la Baie. Très riche et non exhaustif, ce dossier n'a pas pour vocation de présenter toutes les nouveautés de tous les fabricants. Certaines grandes nouveautés vues sur Artibat et Equipbaie enrichiront nos thématiques en 2019.



SALON

Artibat, l'esprit fédérateur

PAR STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ

Pour sa 16^{ème} édition, le salon généraliste du Grand Ouest consolide sa position de leader sur les salons régionaux. Artibat a réussi son pari en accueillant sur 3 jours plus de 40 000 visiteurs, professionnels du bâtiment et de la construction.

Véritable rendez-vous fédérateur et mobilisateur, ARTIBAT a réuni startups, artisans, industriels et architectes venus anticiper et construire ensemble l'avenir de la filière. Vecteurs de performance, dynamique et nouvelles perspectives d'innovation ont offert un nouveau souffle au secteur, notamment favorisé par le succès des deux temps forts de cette édition : L'Entreprise Augmentée et CIRQ.

Pari gagné

« Pari gagné, ARTIBAT est parvenu à fédérer l'ensemble des acteurs de la filière, les uns venus rencontrer des prospects et les autres concrétiser une relation d'affaire », se félicite Valérie Sfarz. Le phénomène ne se dément pas au fil des éditions : Artibat demeure un vecteur privilégié qui favorise la rencontre avec les professionnels des différents corps d'état. Ce salon généraliste du bâtiment se professionnalise tout en sachant rester proche des préoccupations aussi bien des

exposants que des visiteurs.

Avec des surfaces d'exposition plafonnées à 72 m², « petits » et « grands » de la profession sont logés à la même enseigne pour présenter leurs nouveautés ou leurs services.

L'exposition des produits et services, est répartie en 5 pôles d'activité (Gros œuvre, Second œuvre, Lot technique, Équipement, Gros matériel TP).

Le secret de la réussite

Proximité, convivialité et contacts sont les ingrédients de cette magie qui fait qu'Artibat a mobilisé à Rennes sur 3 jours fin Octobre environ 40 000 visiteurs professionnels, artisans et architectes. Artibat favorise la technique, met en valeur le produit et ses fonctionnalités avec le plus souvent des démonstrations, des exemples d'applications... bref, des rencontres utiles qui permettent à tous les visiteurs de mieux comprendre les (R)évolutions de leur métier. Sur

16^{ème} édition65 000 m²

de surface

d'exposition

1 060 exposants

40 000 visiteurs

(39 730 en 2018)



Artibat, l'innovation est concrète et abordable, et sa mise en pratique en est facilitée. Le succès d'un salon se résume à la qualité de l'expérience vécue par les exposants comme les visiteurs. Cette expérience est faite de rencontres, affaires et découvertes, le tout dans un moment de convivialité.

Pluralité et envergure des exposants

Avec 1060 exposants, français et européens, Artibat, porté par la CAPEB des Pays de la Loire, est depuis 30 ans un événement très attendu des professionnels. Selon Valérie Sfartz, Directrice du salon Artibat, « Sa force réside dans sa portée nationale, amenée d'une part par la pluralité et l'envergure de ses exposants, et d'autre part, par la proximité d'un tissu local de professionnels du Grand Ouest qui se rencontrent et consolident leurs relations professionnelles et commerciales. Les industriels révèlent sur le salon leurs dernières nouveautés produits et solutions pour la construction. Quant aux startups, elles sont venues avec des innovations incroyables voire impensables, appliquées au bâtiment. Cette alchimie fait d'Artibat une véritable caisse de résonance de l'innovation. »

Les temps forts d'Artibat 2018

« Nous avons organisé plusieurs temps forts, le premier étant sous le signe de la performance de l'entreprise. Tout d'abord, nous avons créé la marque Cirq afin que des startups puissent déposer leurs projets d'innovation qui ont été évalués par un jury d'un point de vue de la pertinence sur le marché extrêmement normé

du bâtiment. Sur 40 projets, 15 ont été retenus et ont été présentés à Artibat au travers de leur identité visuelle et de leur prise de parole. L'autre temps fort était dédié à l'entreprise augmentée. Une vingtaine de partenaires issus d'activités connexes, agro-alimentaire, textiles, numérique, étaient réunis pour initier du cross-concept. Ces secteurs créent tous les jours de l'innovation qui pourrait être mise au service des usages des professionnels. » précise Valérie Sfartz.

Le secteur de la menuiserie et fermeture

Le secteur de la menuiserie et fermeture a pris beaucoup d'ampleur sur cette édition d'Artibat en recouvrant une surface d'exposition de 16 000 m² répartis sur trois halls : les 4, 5 et 8. Des stands plus cossus, plus grands et plus soignés qu'auparavant, à tel point que certains visiteurs auraient pu se croire dans les allées des salons professionnels parisiens. De nombreuses marques leaders étaient présentes, reflet du dynamisme de la profession qui porte le second-cœuvre.



Valérie Sfartz,
Directrice du salon Artibat

« Proximité et convivialité font de nouveau le succès de cette édition d'ARTIBAT »



1

Adrien Rouillier, Responsable Commercial VMP et Gérard Verger, PDG de VMP présentaient sur Artibat leurs solutions connectées, avec notamment un coulisant à commande vocale.

2

Philippe Boëdec, Directeur Général de SIB présentait avec son équipe sur Artibat de nouveaux modèles de portails ainsi que sa nouvelle charte graphique.

3

Hervé Pelé, Directeur Commercial et Marketing de Leul Menuiserie et Anne Bernard, Responsable Communication, exposaient à Artibat tout le savoir-faire sur-mesure de l'entreprise.

4

Fabrice Drouot, Directeur Commercial et Marketing d'Univ'R Menuiserie sur son stand à Artibat mettait en avant le savoir-faire des menuiseries Reveau.

5

Premier salon Artibat pour Pierre Bordier qui est le nouveau Directeur Général de Janneau Menuiseries, à sa droite, Marc Fauchreau, Responsable Marketing de Janneau.

6

Alban Neveau, PDG de la société Tellier aux côtés de Philippe Lisse, Directeur Général du Groupe Sapa.

7

Zébouniça Rebours, Responsable de la Communication du Groupe Maine aux côtés de Dominique Hallouin, Directeur Commercial, présentaient de nouveaux modèles de portail ultra personnalisés à Artibat.

8

Stéphane Jacquet, Directeur Général de SPPF, Catherine Le Duff, Responsable Communication de Flo et Responsable du réseau Wizeo et Simon Le Goff, Responsable Marketing Technique de SPPF.

9

Valérie Sfartz, Directrice du salon Artibat. Tout sourire face aux chiffres de fréquentation très satisfaisants du salon.

10

Le stand Homkia sur Artibat avec Nikolas Séfériadis Responsable du Réseau et Olivier Avias, animateur.

11

Nicolas Ferreira, Responsable Marketing Opérationnel & Digital de la société Techform, éditeur intégrateur de configurateur commercial & technique et de logiciel B2B d'aide à la vente pour les PME et ETI.

12

Sébastien Joly, Responsable de la Communication de Riou Glass, présentait à Artibat le vitrage chauffant.





Collaboratif:

Mode de travail qui consiste à mutualiser les efforts pour alléger la charge de chacun.

Synonyme : Faire décoller un projet.

Conception : www.grenade-sparks.com - Crédit photo : gettyimages



sapa:

Concepteur de solutions en menuiseries aluminium qui vous accompagne au quotidien sur chacun de vos projets de fenêtres, de vérandas, de coulissants et de façades. Son objectif est de travailler dans la plus étroite collaboration avec vous, afin de pouvoir vous proposer des solutions toujours plus adaptées, du profilé au prêt-à-poser.

C'est parce que vous avancez côte-à-côte avec eux que vous allez plus loin.



**Sapa: ouvrir ensemble
la fenêtre des possibles**



www.sapabuildingsystem.fr

By  Hydro



SALON

Equipbaie, toujours aussi professionnel et convivial

Grâce à l'implication de ses six partenaires (ACTIBAIE, FFPV, SNFA, UFME, UM et UMB), EQUIPBAIE-MÉTALEXPO 2018 a réussi le pari de mobiliser la filière de la baie en accueillant 20 400 visiteurs venus découvrir les 360 exposants qui ont largement contribué à ce succès. Avec un accent particulier mis sur la formation et l'emploi, cette édition positionne résolument EQUIPBAIE-MÉTALEXPO comme un salon convivial et ultra-spécialiste, au service de la filière.

Une belle mobilisation

20 400 visiteurs sont venus au Salon Equipbaie-Métalexpo à la rencontre de l'innovation. Un léger recul (-5%) par rapport à l'édition précédente, expliqué en partie par l'action des « gilets jaunes » qui a refroidi certains visiteurs pré-enregistrés, principalement des provinciaux, à se déplacer sur Paris. De plus, des prévisions météo défavorables n'ont pas arrangé les choses. En effet, si le visitorat venu de la région parisienne affiche une hausse de 3 % (pour atteindre 37 % du total), les professionnels du BTP venus des autres régions de France sont moins nombreux qu'à l'accoutumée (-13 %).

Le profil des visiteurs évolue

Le profil des visiteurs a évolué sur cette édition 2018 et répond positivement aux attentes des exposants et au positionnement du salon avec la progression du nombre de poseurs installateurs (+3 %) qui représentent 55 % du total des visiteurs (vs 51 % en 2016) et sont essentiellement des TPE et PME. Les fabricants quant à eux représentent 21 %, la distribution et le négoce 14 %, la maîtrise d'œuvre 6 %, également en progression.

De quoi satisfaire les attentes des 360 exposants, une nouvelle fois séduits par la dynamique du salon puisque l'édition 2018 a accueilli 40 % de nouveaux exposants permettant ainsi à tous les secteurs de la filière d'être largement représentés durant les 4 jours du salon.

La vitrine de l'innovation

Equipbaie - Métalexpo 2018 a donné l'occasion aux exposants de mettre en valeur leur savoir-faire et leurs innovations qui illustrent le dynamisme de la filière autour des grands sujets : efficacité énergétique, confort d'usage, acoustique, sécurité, accessibilité, esthétique, environnement, digitalisation...

L'Arena Innovation a été pendant quatre jours le centre d'une intense activité, avec au total 24 sessions de pitches présentant les 46 innovations candidates aux TROPHÉES 2018. Organisées en six grandes thématiques, ces sessions ont permis aux professionnels de découvrir de manière dynamique les solutions innovantes des exposants et d'échanger avec eux. Autre nouveauté de cette édition, l'Arena Innovation a adopté un format interactif avec des écrans qui permettaient à la fois de découvrir les innovations, de se construire un parcours de visite personnalisé, et de voter. Plus de 1 200 visiteurs ont ainsi voté pour leur innovation préférée.



Guillaume Loizeaud,
Directeur du salon.

« Equipbaie-Métalexpo a confirmé son positionnement de salon hyper spécialisé du monde de la menuiserie, au service des acteurs du secteur et de la filière. D'ailleurs, les visites de Mme Muriel Pénicaud, Ministre du Travail, et de Mr Alain Maugard, co-animateur du plan de rénovation énergétique des bâtiments et président de Qualibat, confirment l'importance de cette manifestation. Enfin, la convivialité est sans doute ce qui a caractérisé l'édition 2018 d'Equipbaie-Métalexpo, avec un anniversaire remarqué, celui des 30 ans d'Equipbaie organisé en partenariat avec L'Écho de la Baie, et de nombreuses animations sur les stands qui ont largement contribué au dynamisme de cette édition. Je tiens à remercier les 6 organisations partenaires ainsi que les exposants, sans lesquels cette édition n'aurait pas eu un tel succès. »

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage
Menuiseries cintrées aluminium

SEPALUMIC
TECHNAL
sapa:
SCHÜCO

ALCO CINTRAGE
413, av. Robert Brun, ZI Camp Laurent
83500 La Seyne sur mer

Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704
contact@alcocintrage.com
www.alcocintrage.com

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels



Les représentants des entreprises Lauréates des Trophées de l'Innovation 2018 : Millet, MéO (MC France), SFS, Saint-Gobain, tousurmamenuiserie.com, Hoppe, Minco, France Fermetures, Comall et Mécan'Outil.



Muriel Pénicaud,
Ministre du Travail

Les temps forts du salon

La cérémonie de remise des TROPHÉES 2018 et celle des Coups de Coeur de la Presse Pro ont rassemblé les lauréats des TROPHÉES 2018 sur l'Arena Innovation pour un moment convivial.

L'Union des Métalliers a par ailleurs annoncé le vainqueur du Prix du Public Métal Jeunes organisé pendant les 4 jours de MÉTALÉXPO, remporté par « Roule ma boule », réalisé par le BTP CFA des Savoie St-Alban-Leysses (73).



Alain Maugard,
co-animateur du
plan de rénovation
énergétique des
bâtiments et
Président de Qualibat

L'intervention de célébrités

Mme Muriel Pénicaud, Ministre du Travail, accompagnée de M. Alain Druelles, conseiller à la formation professionnelle et à l'apprentissage et de M. Jacques Chanut, président de la FFB. La Ministre a profité de sa présence pour annoncer son intention de mettre en place un plan dédié à l'apprentissage dans la construction pour faciliter l'information sur les métiers et le recrutement.

Monsieur Alain Maugard, co-animateur du plan de rénovation énergétique des bâtiments et Président de Qualibat, qui est revenu longuement sur le sujet du CITE.

Le cocktail de L'Echo de la baie

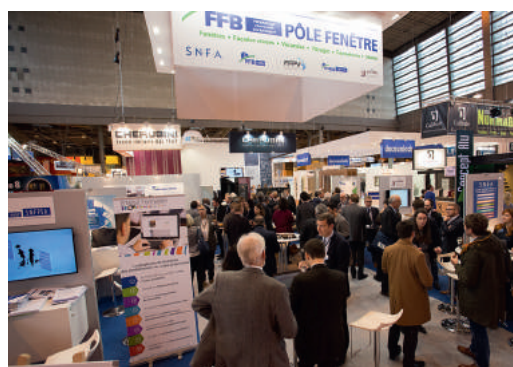
A l'occasion des 30 ans du salon, L'Echo de la baie, partenaire d'Equipbaie depuis 25 ans, avait organisé un événement festif sur le Pôle Fenêtre. Un moment de convivialité exceptionnel qui a réuni plus de 200 personnes ! Nous n'attendions pas un tel succès ! Merci à tous les exposants qui nous ont rejoint ! Ce moment de partage a été vraiment un des temps forts du salon.



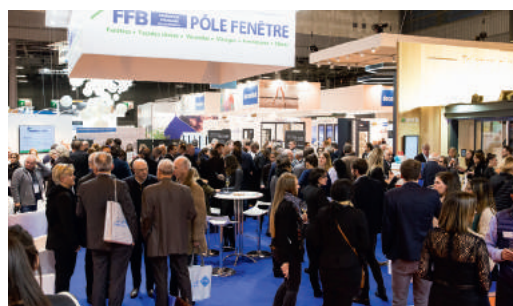
Equipbaie en
partenariat avec
L'Echo de la Baie
fêtait ses 30 ans



Autour de Muriel Pénicaud, la Ministre du Travail, les représentants des organisations professionnelles, partenaires du salon : SNFA, UFME, UM, UMB, ACTIBAIE et FFPV.



Le Pôle Fenêtre de la FFB, placé au cœur du salon a accueilli de nombreux visiteurs pendant les quatre jours.



Plus de 200 personnes étaient présentes au cocktail de L'Echo de la baie organisé à l'occasion des 30 ans d'Equipbaie ! Un grand moment de convivialité !

TEMOIGNAGES

Au retour du salon Equipbaie, L'avis de quelques exposants

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ ET ELODIE GERARD

**Lakal : Philippe Gertz,
Directeur Marketing**

« Pour résumer le salon en un mot, je dirais : Positif ! Nous avons eu plus de visiteurs que la dernière fois et nous avons pu mieux les recevoir, grâce à une équipe commerciale



renforcée, un stand plus grand et de nouveaux produits ! La typologie des visiteurs de notre stand a également évolué : nous avons une part plus grande de prospects par rapport aux autres années, ce qui est une bonne chose pour nous. De plus, ces prospects avaient un profil plus intéressant dans l'ensemble que les années précédentes. Nous avons par ailleurs ressenti une très bonne ambiance sur le stand Lakal, que ce soit au sein de notre équipe ou de nos visiteurs (clients, prospects, fournisseurs). Les discussions furent agréables et ont pu se tenir dans un réel climat de confiance et de sérénité. Du côté de l'organisation, nous entretenons de très bons rapports avec toute l'équipe de Reed Expositions qui a su se montrer disponible et professionnelle, avant et pendant le salon. Enfin, seule ombre au tableau, le mardi matin où il a fait vraiment très (trop) froid dans le hall à l'endroit où nous étions, ce qui a rebuté les visiteurs à venir. »

**K-LINE :
Céline Coutand, Responsable
Communication**

« Nous sommes globalement satisfaits du salon Equipbaie qui a accueilli cette année des personnalités comme Alain Maugard, Président de Qualibat et la Ministre Muriel Pénicaud. En terme de fréquentation, le bilan est assez mitigé avec très peu de visiteurs le premier jour, en revanche, le jeudi a été une excellente

journée. Sur le stand de K-LINE, nous avons eu une légère baisse en termes de contacts mais le salon Equipbaie est monté en gamme sur cette édition tant sur la qualité du visitorat que celle des stands des exposants. Il y avait de très beaux stands ! Pour K-LINE, la nocturne a été une très belle réussite. Reste peut-être à s'interroger sur la durée du salon qui pourrait se dérouler sur 3 jours... »


**France Fermetures :
Arnaud de Seigneurens,
Directeur Général Adjoint**

« France Fermetures expose sur Equipbaie depuis de nombreuses années, et cette édition 2018 s'est révélée très positive. Nous avons pu recevoir de nombreux visiteurs avec des contacts de qualité, malgré une fréquentation du salon qui semblait en léger recul par rapport à l'édition 2016. D'autre part, l'ambiance générale sur le salon était très agréable, rythmée par des événements comme les trophées de l'innovation ou encore la soirée anniversaire Equipbaie qui nous ont permis de toucher un public encore plus large et de manière très conviviale. La qualité des stands était également au rendez-vous, nous avons senti que tous les acteurs de la filière étaient mobilisés pour accueillir les visiteurs dans les meilleures conditions. Nous sommes satisfaits et très fiers d'avoir fait partie de cette édition Equipbaie 2018. »


**Bremaud :
Amaury Deible,
Responsable Marketing
et Communication**

« Equipbaie se confirme comme étant le salon référent des métiers



de la baie. Il concentre à cette occasion les principaux acteurs nationaux du secteur. Le ressenti général est une fréquentation qualitative essentiellement concentrée sur le mercredi et le jeudi. L'actualité « gilets jaunes » et les problèmes de transport qui en ont découlé ont probablement nui à la fréquentation générale du salon. Par ailleurs, la tenue d'un grand salon régional (Artibat) seulement 3 semaines avant, ne prive-t-elle pas Equipbaie d'une part de ses visiteurs ? ».

Veka : Virginie Heckel, Directrice Marketing

« Après un démarrage assez lent le mardi, la fréquentation s'est densifiée mercredi avec un afflux de visiteurs le jeudi. Le vendredi était très calme. Nous avons pu constater que les visiteurs ne restaient pas très longtemps sur le salon... dommage. Au global nous avons eu un peu moins de visiteurs sur le stand Veka que l'édition précédente, mais les contacts et les échanges avec nos clients et partenaires ont été très riches et denses. Les points positifs pour le salon : Batiradio et le pitch pour communiquer de façon rapide et interactive. Les points à améliorer : attirer les prescripteurs et mieux communiquer sur les différents événements organisés pendant le salon. »



Pierret : Pierre Falaise, Directeur Commercial

« Equipbaie 2018 semble un excellent cru pour Pierret. Sans doute aussi parce que nous avons bien travaillé en « avant salon » pour valoriser au mieux notre présence. Les contacts que nous avons eu correspondaient particulièrement à notre cœur de métier. Trouver une solution pour mieux répartir les visiteurs serait une belle voie d'amélioration, le summum serait de faire quatre jeudis, le jour le plus fréquenté. Dans quelques mois, nous pourrions faire un bilan définitif. »



Atlantem : Bruno Cadudal, Directeur Général

« En tant qu'exposant, nous sommes satisfaits de cette édition d'Equipbaie. Nous avons bénéficié d'une hausse de fréquentation sur notre stand de l'ordre de 20% par rapport à l'édition précédente. Nous avons un bon retour de ce salon qui est très spécifique et donc très professionnel. La qualité

des échanges commerciaux était bien au rendez-vous. On peut déplorer une disparité de la fréquentation selon les jours avec une faible fréquentation le mardi et forte le jeudi.

En général, nos clients viennent le plus souvent sur une seule journée... Peut-être que le salon Equipbaie pourrait s'envisager sur 3 jours ? A réfléchir ! En tout cas, un point très positif concernant le montage qui, grâce à des délais plus importants, nous ont permis d'installer notre stand dans de bonnes conditions... Très appréciable ! »



Homkia : Nikolas Séfériadis, Directeur

« Nous sommes très satisfaits des retombées du salon pour Homkia. Nous n'avons pas trouvé une grande affluence mais en revanche des contacts plutôt qualitatifs qui vont nous permettre de développer notre nombre de concessions. Notre seul regret pourrait être le manque de chauffage le premier et dernier jour du salon. Tous les visiteurs nous en ont fait la remarque, mais heureusement nous avons des petits fours à consommer avec modération sur notre stand. »



Elcia : Nicolas MARITAN, Directeur Marketing et Communication

« Nous avons accueilli plus de 600 personnes sur notre stand, soit autant qu'il y a deux ans. La bonne ambiance était au rendez-vous dans les allées, notamment pour les festivités des 30 ans. Equipbaie 2018 restera une belle édition pour Elcia et confirme une nouvelle fois que ce salon est un événement important pour tout le secteur ».



Techform : Francis Rivière, Directeur Commercial & Marketing

« Si notre niveau de fréquentation global a diminué par rapport à l'édition précédente, nous constatons par contre une augmentation des fabricants industriels venus à notre rencontre.

Nous constatons la même tendance générale, Equipbaie 2018 a attiré des profils plus qualifiés ! Une aubaine pour Techform dont les solutions de configurations commerciales et techniques s'adressent particulièrement aux fabricants industriels de produits sur-mesure tels que les menuiseries, fermetures et systèmes de protection solaire »

**Millet : Florent Ardouin, Direction Communication et Marketing Relationnel**

« En quelques mots, une très belle édition de notre coté avec +20% de contacts par rapport à 2016. Si le coté quantitatif a été réussi, il faut attendre 1 à 3 mois pour juger du coté qualitatif, le temps que nos commerciaux reprennent contact et finalisent le Business. Le sentiment général est excellent, à la fois sur l'accueil du stand et la découverte produit, car de nombreux visiteurs sont venus voir l'innovation siMple la fenêtre, lauréate du trophée de l'innovation. A noter que le salon est aussi un moment convivial pour recevoir « chez nous » nos clients et 20% des visiteurs sont des clients. Axes à améliorer : éviter les moments creux (nocturne jusqu'à 20h maximum) et peut-être condenser le salon sur 3 jours. La fréquentation le vendredi était très inférieure aux autres jours ! Par ailleurs, il serait bien de mettre un écran géant qui diffuserait les pitches et émissions de radio au centre du salon pour en faire un lieu central. »

**Pasquet Menuiseries : Jean Panaget, Directeur des ventes agences**

« Nous sommes relativement satisfaits de cette édition d'Equipbaie qui est une réussite au niveau de l'organisation, du nombre de visites sur notre stand, visitorat plutôt qualitatif pour nous, et de

l'ambiance conviviale qui régnait sur le salon. Cependant, Equipbaie est trop rapproché du salon Artibat, ce qui enlève les participations de tous les professionnels du bâtiment de l'Ouest de la France. Faire un Equipbaie au début des années impaires (fin janvier, février ou mars) serait sûrement plus efficace pour toucher toute la France. Il ne rentrerait pas en collision avec les autres salons régionaux qui ont lieu en début d'année paire. Ainsi, il serait la même année que le deuxième salon national : Batimat. Cet éventuel changement permettrait aux entreprises qui exposent d'équilibrer sur deux ans leurs participations aux différents salons. A l'heure actuelle, Aquibat, Nordbat, Artibat et Equipbaie sont sur les années paires et Bluebat, Batimat sont sur les années impaires, le déséquilibre est important. Il serait plus intéressant d'avoir Aquibat, Nordbat, Bluebat et Artibat les années paires et Equipbaie et Batimat les années impaires. »

**Profils Systèmes : Aymeric Reinert, Directeur Général Adjoint**

« Nous sommes satisfaits de notre présence à Equipbaie pour la qualité de son visitorat. En ce qui concerne Profils Systèmes, nous avons eu un nombre de visites sur notre stand identique à l'édition précédente, avec une légère augmentation du nombre de contacts pour l'export. Nous avons eu un ressenti très positif en ce qui concerne l'organisation du salon avec une équipe d'organisateur attentifs et accueillants. Je suggère un axe de réflexion par rapport aux horaires du salon, peut-être serait il plus judicieux de commencer une heure plus tard et de finir également une heure plus tard. Peu de visiteurs arrivent dès 9h, en revanche ils restent assez tard sur les stands... Sinon, le format du salon sur 4 jours nous convient bien. »

**Deceuninck : Christelle Eckert, Responsable Marketing et Communication**

« Nous sommes satisfaits de l'édition Equipbaie 2018. Sur les 4 jours du salon, deux ont eu une affluence importante en terme de visiteurs, le mercredi et le jeudi particulièrement. Personnellement, je ne vois pas d'intérêt à maintenir une nocturne, sauf pour en profiter et faire une animation avec ses propres clients. Je reste néanmoins sur ma faim au niveau de la cible des prescripteurs. L'ambiance générale a été bonne. »





Nicolas Maritan, Directeur Marketing et Communication chez Elcia.



Nadia Laurent, Responsable Communication chez Veka.



Céline Noir, Marketing & Communication Manager France chez Serge Ferrari.



Aurélien Montessuit, Chargée de Communication chez Somfy.



Magali Lemeunier, Responsable Marketing et Communication chez Soko.

Bruno Devolder, Directeur Associé chez Art et Portails.

Gary Keen, Responsable des Ventes à l'International chez Markilux.

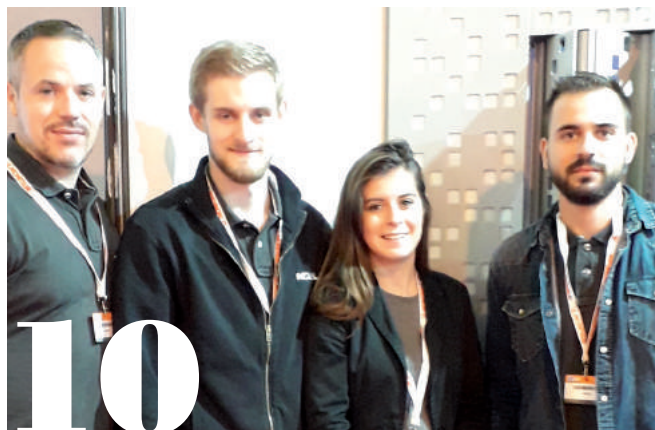
Laurent Darous, Directeur Commercial et Marketing chez Sopropfen.

A gauche, Yveline Brosset, Responsable Marketing et Communication, à droite, Yoann Arrivé, PDG de Concept Alu.

De gauche à droite : Benjamin Combes, Technico-commercial Service Clients, Florian Verne, Fiona Pougeaud, Assistante Marketing et Communication, Thomas Duhail, Ingénieur Etudes Mécaniques chez Noval.

Anthony Allot, Responsable Marketing chez Cadiou.

Marc Fauchreau, Responsable Marketing chez Janneau Menuiserie.





1

Toute l'équipe Soko Verandas & Pergolas s'est mobilisée au grand complet sur Equipbaie afin de dévoiler sa nouvelle image.



2

Simon Le Goff, Responsable Marketing Technique chez SPPF.



3

A gauche, Grégory Janson, Responsable Service Clients et Amélie Noizet-Akrich, Responsable Marketing et Communication chez Fame.



4

André Liébot, Président du Groupe Liebot, devant la nouvelle collection de portes K.line.

5

Chloé Grass, Responsable Marketing chez Futurol.

6

Xavier Dabin, Directeur Commercial et Marketing chez La Toulousaine.

7

Jérémy Renault, Responsable National Grands Comptes chez Gimm Menuiseries.

8

Vincent Baudalet, Directeur Commercial KE France.

9

Jean-Michel Larrazet, Direction Commerciale et Marketing Profine France Kommerling.

10

Marie Roset, Assistante Marketing / Web Marketing, Réseaux sociaux & E-réputation, et Eduardo Garrido, Directeur Marketing chez Pierret.

11

Amélie Robillot Lagache, Responsable Communication Aludoor.

12

A gauche, Isabelle Debroye, Commercial Développement et à droite, Ronan Manuel, Directeur OEM Alu – Assa Abloy Solutions de sécurité.



Equipbaie



1

Bruno Cadudal, Directeur Général d'Atlantem et Didier Simon, Directeur Général de La Toulousaine

2

Peter Daenens, et Lies Van Wyngene de Brustor

3

Caroline Jégado, Chargée de Communication Solabaie

4

Corinne Ortunez, Responsable Communication et Marketing Operationnel Kawneer France

5

Dominique Lamballe, Président de FenêtréA

6

Elise Brisset, Responsable Communication SFS Group SAS

7

Fenja Petrich, Responsable Commerciale France chez Markilux

8

Emilie Bolloré, Responsable Marketing et François Guérin, Directeur Général du Groupe Cetih

9

Christophe Pichot, Directeur Commercial Soliso Europe, et Emmanuel Paquet, Président Atès SAS

10

Ludovic Loeul, Directeur Général et Hervé Pelé, Directeur Commercial et Marketing Leul

11

Edith Choynet, Responsable Marketing Opérationnel et Communication chez CAIB

12

Jos Lenferink, Directeur Général Veka France



Equipbaie

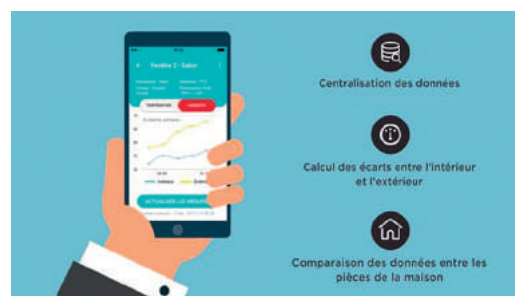
MENUISERIES

Janneau lance iWINDO, l'aide à la vente

TEXTE : STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



iWindo est une application mobile qui évalue les performances des menuiseries vitrées existantes qui sont à rénover. Une solution qui constitue un atout indéniable pour créer une relation de confiance avec le consommateur et vendre ainsi ses produits.



Un outil d'aide à la vente à forte valeur ajoutée

iWindo est un outil d'aide à la vente, simple et intuitif, qui s'adresse à tous les Partenaires Certifiés Janneau et permet de faire la différence lors d'un entretien commercial.

Rien de plus simple... Le vendeur pose sur la fenêtre ou baie vitrée du client deux capteurs, reliés à une application sur son smartphone. Les capteurs analysent de façon personnalisée les performances d'isolation de chaque fenêtre et en communique les résultats via l'application. Celle-ci centralise les données, calcule les écarts d'isolation entre l'intérieur et l'extérieur et compare les différentes pièces de la maison.

Plutôt qu'un discours formaté et généraliste, le vendeur dispose ainsi d'arguments convaincants

en phase avec les besoins réels de l'acheteur. Il peut alors faire une proposition commerciale plus crédible et personnalisée.

Une relation de confiance durable

Dans son parcours d'achat de fenêtres, le particulier est exposé à de nombreuses informations, parfois contradictoires. Selon Janneau, la première étape pour instaurer un climat de confiance entre le consommateur et le vendeur de fenêtre est de partager un diagnostic chiffré et objectif de l'existant.

La solution, testée par les membres du réseau partenaires depuis le mois d'octobre, sera déployée auprès de tous les vendeurs Partenaires Certifiés Janneau en 2019.



CONCEPTEUR & FABRICANT

LE VOLET BATTANT

solution de fermeture



TOTALEMENT SUR MESURE

TOUT ALU

Modèle présenté : Levant Loubatalu, RAL Gris 7016

LARGE CHOIX DE COULEURS
FINITIONS SOIGNÉES
INSTALLATION RAPIDE



1^È ENTREPRISE
FRANÇAISE CERTIFIÉE NF
SUR LES VOLETS
BATTANTS*

QUALITATIF ET ACCESSIBLE !

Le volet battant ALU séduit par ses qualités esthétiques autant que par ses atouts techniques dont **l'isolation et la résistance à la corrosion**. Les finitions soignées, un large choix de couleurs donnent à la maison du caractère et de la personnalité, **le tout dans un budget raisonnable**.

Découvrez l'ensemble de nos gammes sur :
LOUBATFERMETURES.FR



VEMCROS
essai n° 601-303-86

Sainte-Livrade-sur-Lot

T : 05 53 01 00 59

F : 05 53 01 24 82

loubat@loubatfermetures.fr

Certification CSTB n° 601-303-86

*La certification NF concerne les volets LOUBAT en versions standards. Certaines configurations spécifiques peuvent ne pas être certifiées.

MENUISERIES

Bieber

conforte son nouvel élan

TEXTE : LAURENCE MARTIN



Un stand déployé sur trois pôles Traditionnel/Contemporain/Futuriste.
© Bieber.

Tristan de Roquefeuil, Directeur commercial, et Flamine Andrade,
Responsable marketing opérationnel et communication.

L'industriel a fêté ses 90 ans avec, parmi les nouveautés, « Révolution », un coulissant bois inédit annoncé sur le marché au printemps prochain.

« Moderniser le bois tout en capitalisant sur le savoir-faire et la marque » : la ligne Bieber rappelée par Tristan de Roquefeuil, Directeur commercial, s'illustre joliment à travers le mur de portraits des collaborateurs et s'exprime pleinement avec les produits mis en avant. Côté tradition revisitée : une grande porte-fenêtre de style rococo (L. 3000 x H. 2500 mm), création spéciale avec vantaux cintrés et œil de bœuf, dotée de double vitrage et d'un seuil PMR. Côté innovation, le projet Révolution « bouscule les codes d'ouverture du coulissant » en proposant une solution bois avec « un mouvement innovant perpendiculaire au cadre ».

Intégrant via un codéveloppement la ferrure dernier cri Roto Patio Inowa, le projet présenté sur le stand intègre la quincaillerie, périphérique, invisible et sécuritaire (7 points) dans un design associant la chaleur du bois (dormant de 149 mm, ouvrant de 68 mm) à l'épure de lignes droites et de finitions contemporaines (bicoloration avec intérieur transparent blanchi P11 et extérieur RAL 7039 + seuil bois recouvert d'alu, PMR

possible) pour un clair de vitrage optimal dans des dimensions L. 2300 x H. 2400 mm (double vitrage standard, poids max. par vantail : 200 kg). Les tests sur prototype permettent de revendiquer une « haute performance thermique » et de viser des niveaux d'étanchéité A*4, E*9A et V*3. Positionné « à mi-chemin entre le coulissant à oscillo-translation et la baie levante coulissante, Révolution est particulièrement adapté au marché résidentiel neuf ». Commercialisation prévue en mars prochain.

En attendant, le produit phare Bieber, sa baie pliante coulissante, témoigne du positionnement multimatériaux de la marque en étant désormais disponible dans les trois matériaux : bois – présentée en version d'angle sur le stand –, bois-alu et tout aluminium. À noter enfin deux développements sur les portes d'entrée : la tout aluminium Alumina 67 en porte résidentielle (panneau Isosta) et la porte bois-alu Duoba connectée, présentée sur le modèle Coktown (ep. 68 mm, L. 1020 x H. 2200 mm) avec lecteur d'empreinte, clavier à code et télécommande.



DÉCOUVREZ
NOTRE
NOUVELLE
GAMME
DE PORTES
D'ENTRÉE
Open



OPEN, UNE AUTRE FAÇON DE CHOISIR SA PORTE D'ENTRÉE

Avec Open, FenêtréA crée un nouvel usage de la porte d'entrée.

Sa conception unique et innovante intègre les dernières technologies développées sur le marché et offre des performances thermiques, acoustiques et sécuritaires optimales.

Évolutive, Open permet de modifier facilement son ouvrant de porte d'entrée en design, en matériaux, en couleurs et en équipements au gré de son envie et de son budget.

- Une conception innovante avec un **DORMANT ALU 75 mm** systématique et 3 joints formant une barrière thermique.
- Un **CADRE OUVRANT 72 mm bimatériau Alu-ABS** limitant l'effet bilame. **1**
- 3 choix de finitions de parement : PVC|PVC, ALU|PVC, ALU|ALU.
- Une **finition impeccable** avec insert alu-inox affleurant. **2**
- 4 couleurs possibles pour une seule porte. **3**
- Une **poignée Sensa au design exclusif** coordonnée avec les poignées de menuiseries FenêtréA. **4**
- Un **barillet affleurant** côté extérieur plus esthétique et plus sécuritaire limitant les tentatives d'effraction. **5**
- Une **serrure automatique 5 points à bruit réduit** 4 galets + pêne dormant, garantie 10 ans. **6**
- Un **rejet d'eau design** laqué à la couleur de la porte. **7**
- Des **paumelles 3D** facilitant le réglage de la porte. **8**
- Un **temps de pose optimisé** avec de nombreux accessoires montés et réglés en usine

PORTES D'ENTRÉES
Open

Plus d'informations
sur fenetre.fr

SYSTEMES

Schüco PVC et aluminium déploient leurs gammes phares

TEXTE : LAURENCE MARTIN



PVC comme Aluminium, Schüco mettait la plus value des produits au centre de son message. © Schüco.

De gauche à droite : Olivier Lescornec, Responsable réseau partenaires industriels (aluminium) et Frédéric Stock, Directeur de la division PVC.

Sur 120 m², le stand de Schüco Polymer technologies KG illustre le message du groupe : la plus-value au service de la réussite de ses clients, avec les produits phares de la division PVC et de la division aluminium.

À quelques semaines de l'arrêt définitif de la gamme 60, il n'était pas inutile de souligner à nouveau les atouts de la gamme 70 « sur laquelle tous nos clients ont désormais migré » indiquait le Directeur de la division PVC, Frédéric Stock. Parmi ses variantes : la récente Schüco Corona CT 70 Vision, dont le design affiné optimise le clair de jour ; et parmi ses « accessoires » : le système de capotage TopAlu, avec tapées et appuis intégrés. Parmi les autres vecteurs de la « plus-value » qualitative mis en avant, la technologie d'étanchéité Schüco LivIng, « premier joint EPDM soudable », codéveloppé avec Semperit, équipe la gamme LivIng 82 présentée dans sa version « francisée » et le système de fenêtre composite haute performance sans acier renforcé et 100% recyclable Schüco LivIng Alu Inside.

Le stand était aussi l'occasion d'exposer les nouveaux atouts du système de ferrure Schüco Variotec Air, qui combinent aération et sécurité via une ouverture « invisible » de l'extérieur de 6 mm seulement, et les trois versions esthétiques de garde-corps : à barre, tout verre ou combinant les deux.

La couleur est un fer de lance de Schüco sur ses gammes PVC. Cette édition a permis de découvrir les nouveaux développements du Schüco AutomotivFinish, enrichi de deux nouveaux gris intermédiaires et d'un noir 2100 Black Sended qui portent l'offre à 12 teintes hautement qualitative. Côté Aluminium, le groupe a mis l'accent sur deux produits phares pour les partenaires sur le marché du résidentiel : le coulissant ASS41 SC dormant monobloc et la fenêtre à ouvrant caché AW74

BD Novonic+. « L'un et l'autre répondent à une vraie demande de nos partenaires non seulement en termes de performances produit mais aussi de gain de productivité et de rationalisation de la production. La plupart de nos partenaires ont basculé sur ces séries depuis 24 mois », explique Olivier Lescornec, Responsable réseau partenaires industriels. De fait, outre sa finesse, ses capacités à aller dans les grandes dimensions (jusqu'à L. 3000 x H. 2800 en version super renforcée) et ses performances (Uw de 1,4), le couissant ASS41 SC présente des dormants monoblocs avec tapées intégrées, des joints de vitrage anti-déchaussement haute résistance à l'arrachement (sans collage du vitrage), etc. Quant à la fenêtre AW74 BD Novonic+, hormis ses avantages utilisateur (masses vues réduites, poignée centrée, large choix de dormants, Uw de 1,2...), là encore les bénéfices fabrication sont nombreux (coupes droites, usinages au poinçon, option d'ouvrants parachevés pour un assemblage optimisé, etc).



Choix et qualité sont les fers de lance de la couleur sur les gammes PVC Schüco. © Schüco.



SOLOBLOC^{80.2}

nouvelle génération

INDÉFORMABLE : Brevet Ω méga sur l'effet bilame qui garantit la stabilité de la porte.

GÉOMÉTRIE VARIABLE : Universel, l'ouvrant aluminium SOLOBLOC 80.2 s'adapte à tous les dormants du marché.

CONFORT THERMIQUE : Coef. Up de 0,36 W/m².K et 80 mm d'épaisseur pour un confort optimal. Cyclone, le système exclusif qui limite le passage d'air au niveau du cylindre.

Photos : Yann Archenaud, Fotolia.

NATURETOUCH
GRUPE ISOSTA

La pierre naturelle s'incruste dans l'aluminium pour une collection authentique.

Étanchéité
AEV

AEV

ISOSTA
GRUPE

Tél. 03 86 83 44 44
info@groupe-isosta.fr
www.groupe-isosta.fr

SYSTEMES

Profils Systèmes, le créateur de tendances

TEXTE : STEPHANIE DREUX-LAISNÉ



Le stand Profils Systèmes à Equipbaie exposait aux visiteurs un concentré d'innovation porté par une ambiance chaleureuse.



Profils Systèmes dévoilait sur Equipbaie un couissant d'angle Cuzco Métis® doté d'un châssis fixe et d'un châssis ouvrant quasi invisible.

Profils Systèmes cultive le confort de l'habitat et c'est sur un stand très cocooning à l'ambiance feutrée que l'industriel présentait ses nouveautés en avant-première sur Equipbaie.

Le couissant Cuzco Métis®

Profils Systèmes décline ses solutions CUZCO avec des nouveautés notamment sur la gamme des couissants. Cuzco Métis® 712 est la dernière gamme de couissants avec parties fixes à hautes performances énergétiques, créée par Profils Systèmes. Avec un dormant de 128 mm, elle s'harmonise totalement aux autres couissants, frappes et portes de la gamme Cuzco®, offrant une excellente isolation thermique et une rigidité exceptionnelle. Bénéficiant d'une inertie importante, cette gamme représente une alternative performante et économique dédiée aux larges baies vitrées et aux vérandas (jusqu'à 3m de haut). Sur le salon, Profils Systèmes dévoilait une nouvelle combinaison avec un couissant d'angle

qui comportait un châssis fixe, deux mobiles et un châssis ouvrant. Une nouvelle offre qui associe donc un couissant d'angle à une baie ouvrante vers l'extérieur aux allures minimalistes avec des profilés ouvrants très fins (50 mm de large) avec un seuil PMR. Le système d'étanchéité a été repensé de façon à ce que la partie drainage soit optimisée. ($U_w = 1,5 \text{ W/m}^2\text{k}$ / $S_w = 0,46$ / $T_{lw} = 0,57$ Warmedge $U_g = 1,0$ pour un châssis double vitrage Cuzco Métis® 2 vantaux L 2350 x H 2180 mm).

La superbe collection de poignées Mandurah

Issue de la collaboration entre Profils Systèmes et le designer Patrick Veillet, Mandurah est la nouvelle collection de poignées aluminium design évolutives pour menuiseries extérieures.

Véritable objet de décoration, elle apporte réellement à l'utilisateur un raffinement et une personnalisation de sa menuiserie. Cette offre différenciante est née d'un manque sur le marché sur lequel les différents fournisseurs de quincaillerie n'ont pas apporté une solution à la problématique d'harmonisation esthétique des poignées. Le concept est basé sur la volonté d'harmoniser le design des poignées pour fenêtres, portes et baies coulissantes et la personnalisation de sa menuiserie. Un concept innovant de poignées à esthétique évolutive, adaptables aux différents types d'ouvrants de menuiserie. Avec cette collection, Profils Systèmes apporte aujourd'hui une offre «poignées» sans pareil sur le marché, avec, en plus, la possibilité de faire disparaître totalement les embases. Au niveau esthétique, cela fait toute la différence ! Sur la base d'un design de poignées standards aux formes géométriques, il est possible de faire varier leurs apparences en rajoutant des modèles d'enjoliveurs, des inserts de formes et de matériaux différents : plaquette rectangulaire ou plaque longue galbée et diverses finitions, avec notamment de nouvelles essences de bois. Les déclinaisons sont infinies et l'harmonisation est parfaite.

La pergola retractable Wallis & Outdoor

La pergola Wallis & Outdoor® rétractable s'adapte aux envies et offre un confort sur mesure. Totalement modulable, elle permet de s'affranchir des aléas climatiques : ouverte pour un espace baigné de soleil, partiellement rétractée pour se réserver une zone d'ombre ou encore fermée pour se jouer de la pluie ou du soleil. Une fois rétractées, les lames n'occupent qu'un espace minime de la surface de la pergola. Les accessoires, sonorisation, écran, chauffage, brumisateur ou encore éclairage, permettent de créer une atmosphère chaleureuse et agréable.



Avec la collection de poignées Mandurah, Profils Systèmes apporte une offre de poignées sans pareil sur le marché.

Profils Systèmes lance sa nouvelle gamme de profilés aluminium destinée à la fabrication de verrières intérieures fixes WALLIS & ATELIER®.



MENUISERIES ALUMINIUM

Sapa conforte son positionnement : créateur de solutions en co-création

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Avec la sécurité pour fil rouge, Sapa promouvait sur Equipbaie une offre large et différenciante, ainsi que son réseau en cours de déploiement.

Un salon peut être l'occasion de baliser une étape. C'est le cas pour Sapa, qui conforte son positionnement dans le groupe Hydro. L'entreprise a dévoilé sa nouvelle identité de marque, axée autour de l'esprit de « co-création » et de quatre thématiques : « collectif, collaboratif, commun, coopérer ».

Traduction sur le terrain : « Nous sommes proches de nos clients au quotidien, que ce soit en adaptation/création produits avec une gamme très large à options multiples – près de 2000 références de profilés (en gorge européenne), plus de 5000 au total avec les accessoires et joints –, qu'en formation, en support technique, en offre logiciels métier (chiffrage, dessin, calculs thermiques et acoustiques, pilotage de centre d'usinage,...), en approche commune sur les chantiers, en accompagnement sur le BIM, résume Philippe Lisse, Directeur général.

Nous valorisons cette offre en phase étude et exécution, avec une bonne performance technique et économique, et des équipes expertes. » Sans oublier le point crucial des délais : « Nous avons retrouvé un très bon niveau de service commande complète livrée à l'heure et avons développé la commande flash (délais ultra court ponctuel). Avec une bonne logique de flux industriels et logistiques, maîtrisés et fiables, nous pouvons apporter beaucoup de choses positives à nos clients ! »

Dans ce contexte, le développement d'un réseau de fabricants régionaux non-installateurs prend tout son sens. L'objet de Solutions Pro Sapa : apporter à ces partenaires « la largeur de gamme, la souplesse, la réactivité et du support ciblé (formations, recrutement, communication, etc.) pour que l'offre Sapa soit disponible à tout moment prête à poser sur tout le territoire ». « Ces fabricants sont de véritables amplificateurs du marché, qui vont non seulement remonter les besoins de manière libre mais aussi nous permettre d'y répondre grâce à des mises sur le marché très rapides et efficaces. » Objectif : porter rapidement le nombre d'adhérents de 11 à 25/30 et « doubler d'ici cinq ans le chiffre d'affaires sur ce segment ». Une tâche confiée à Fabrice Tomas, nouveau Responsable du réseau. Côté produits, Sapa avait pris l'option de mettre l'accent sur l'expertise sécurité déclinée à travers ses gammes. Outre ses solutions dans ses gammes phares (portes et fenêtres Performance 70, façades NRGY), les visiteurs ont pu découvrir le système V2P pour baies coulissantes, seul dispositif de ce type sur le marché (6 brevets, nommé aux Trophées de l'Innovation), et les fenêtres et portes A92 BR pare-balles, seules à détenir les deux plus hauts niveaux de certifications pare-balles FB6 et classe CR4.



Philippe Lisse,
Directeur Général
de Sapa.

PORTES DE GARAGE

Aludoor : tout pour le décor

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Surfant sur la tendance à la personnalisation et à l'harmonisation des fermetures, Aludoor a dévoilé sa nouvelle collection d'inserts pour ses portes de garage. Les particuliers souhaitent de plus en plus mettre leur porte de garage à leur goût. Pour répondre à cette envie, Aludoor a fait le pari d'apporter une solution de décors riche et variée pour portes de garage à son image. Ainsi, sa collection Inserts décline de nombreuses décorations en aluminium que l'industriel a permis de tester sur un mur magnétique à l'occasion du salon de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire Equipbaie. Sans oublier que ce soit pour ses portes sectionnelles plafonds, latérales ou battantes, elles se déclinent dans un large choix de teintes et de textures pour devenir encore plus personnalisables à souhait. Outre les inserts en aluminium, pour s'harmoniser avec le style de la maison, elles peuvent être rehaussées par des hublots, se doter d'un vantail central alu vitré en version battante trois vantaux ou s'agrémenter d'un portillon avec un ou deux vantaux.



A côté de ses deux lignes pour portes de garage dans la collection Inserts – Les Essentiels et Inserts Visio – Aludoor a dévoilé une nouvelle collection riche de décorations en aluminium.

20
YEARS
SWISSPACER



Gardez le froid à distance.

Les croisillons leader de l'innovation établissent des normes en termes d'efficacité énergétique, de confort et de stabilité dimensionnelle. Ainsi, même les fenêtres de style participent aux économies d'énergie. Plus d'informations sur swisspacer.com



SWISSPACER

The edge of tomorrow.

compte-rendu



De ses nouveaux stores à ses pergolas bioclimatiques rivalisant de technologie, Marquises a dévoilé tous ses savoir-faire.

PERGOLA

Marquises : une offre toujours plus large en protection solaire

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Acteur de la protection solaire et des fermetures, Marquises vient de dévoiler ses nouvelles pergolas. Notamment une version plus technique dans la gamme Open : l'Open'R² avec lames orientables à double rétractation. La technicité est au rendez-vous.

Marquises enrichit la technicité de ses pergolas. Avec Izi par exemple, le concepteur français de protection solaire et fermetures du bâtiment associe praticité et confort sur cette version à lames orientables. Il la propose livrée prête à monter. Ses lames en forme de S de grande largeur (5 400 x 4 000 mm max), orientables de 0 à 160°, assurent un apport optimal de lumière en position ouverte, tandis que ses profils gouttières en aluminium extrudé, déclinés dans trois coloris, assurent l'évacuation des eaux pluviales. Plus techno, Open'R² offre une nouvelle fonction aux pergolas bioclimatiques à lames orientables de la gamme Open : la double rétractation. Lors de l'ouverture, les lames se répartissent en deux paquets distincts qui se séparent au centre du toit de la pergola afin de maîtriser parfaitement ensoleillement et ventilation. Elle profite des qualités générales des pergolas de la maison, notamment une structure en aluminium résistante aux aléas météorologiques, durable et facile d'entretien ; une pose libre en un ou plusieurs modules et de nombreuses options, comme les panneaux

transparents, le store vertical, l'éclairage, le chauffage ou encore le Protect Lames. Ce dernier est un mur de lames orientables utilisé pour la protection latérale. Inclinaison de 0 à 160°, les lames permettent soit de profiter du soleil, soit d'offrir une protection visuelle et une intimité. Déclinées en trois coloris, elles se pilotent par système radio ou interrupteur et sont équipées de profils joints d'insonorisation.

A côté de ses pergolas, qu'il fabrique désormais dans une nouvelle usine ultra-moderne qui bénéficie depuis peu de 600 m² supplémentaires totalement automatisés, Marquises a dévoilé un nouveau store coffre, le Diamant, au dessin soigné avec son coffre biseauté et des ogives à facettes saillantes. Outre son design, il présente de nombreux atouts : une envergure de 17,70 x 4,24 m (couplé à partir de 7,10 m), des bras nouvelle génération et un éclairage par LED diffusantes, intégrées dans la barre de charge, les bras et la sous-face du coffre. Une innovation lumineuse proposée aussi en option sur les stores coffre Quartz, Ambre et le store banne Perle.



Avec Open'R², Marquises invente la pergola à lames à double rétractation.

La Tour Eiffel pour nouvelle identité visuelle

C'est le monument le plus visité au monde que Marquises a choisi comme emblème et pour refondre son image. Parce que ce symbole unique est synonyme d'exploit technologique et de savoir-faire à la Française. Depuis de nombreuses années déjà, il signe la saga publicitaire de la marque Marquises. Mais désormais, cette Tour Eiffel a été choisie pour affirmer l'identité visuelle de la marque, son positionnement, sa culture et ses ambitions. Elle intègre donc le logotype de la marque Marquises. Choisie comme signature graphique, esthétique et dynamique, cette allégorie vient souligner les ambitions de Marquises qui souhaite faire valoir l'excellence du made in France.



FACILE.
MEILLEUR.
FUTUR.

BAU 2019
14-19 JAN
HALL B1 / STAND 310

Pour en savoir plus
www.heroal.de/bau-munich

heroal

DOMOTIQUE

Somfy connecte tout le confort de la maison

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Les solutions de pilotage Somfy au cœur de la maison ne cessent de s'affiner. Pour 2019, le spécialiste de la motorisation et des appareils connectés augmente encore la réalité de la smart home.

Tahoma, la plateforme de pilotage/gestion de Somfy, apporte un vrai concentré en termes de compatibilité avec plus de 250 gammes d'équipements (ouvrants, chauffage, éclairage...) de 19 marques différentes. Avec Home Access, les ouvertures extérieures se pilotent d'un glissement de doigt, en combinaison avec les éléments de sécurité : serrures, portes, éclairage, systèmes de surveillance... Ainsi, ces équipements connectés et les motorisations forment un ensemble, pilotable en direct ou à distance, pour la gestion des allées et venues, tout en confort et sécurité. Pour plus de confort et d'économies d'énergies, l'offre Home Climate permet d'intervenir ou de programmer le chauffage, les fenêtres, les volets et stores et de suivre sa consommation. Elle vient de se doter

Yslo Io devient la nouvelle solution de motorisation pour tous les volets battants.



Disponible courant 2019, le nouvel outil de maintenance en ligne des équipements connectés avec Tahoma ou Connexoon propose aux professionnels de visualiser tous les équipements de leurs clients, de diagnostiquer derrière son écran, et de reconfigurer depuis n'importe où.

de la solution d'aération sécurisée S&SO RS100 Air IO, Plug & play. Compatible avec le détecteur d'ouverture intégré, elle assure une ventilation avec un système anti-effraction à 8 cm du bas du volet. Autre nouveauté : l'écosystème complet Oximo 40 Wirefree conçu pour les volets roulants solaires. Il se compose d'un moteur, de panneaux photovoltaïques et d'une batterie, faciles à poser et adaptés à tous les types de volets roulants. Avec l'application solaire Somfy, développée en partenariat avec l'Ecole des Mines de Paris, il suffit de prendre une photo afin d'établir un diagnostic fiable et complet pour l'éligibilité d'un chantier en solaire. La sécurité connectée n'est pas en reste : alerte en cas d'intrusion, check accès, du système d'alarme au pilotage de la caméra en passant par l'éclairage, toute la maison est protégée. L'offre Home Protection va jusqu'à piloter les volets battants grâce à la nouvelle motorisation connectée Yslo IO. Cette dernière se pose aisément, assure un accostage en douceur et une sécurité renforcée grâce à la protection vent et la détection d'obstacle. Un ensemble enrichi par le service Somfy & Me dédié aux professionnels afin de faciliter l'intégration, l'installation et la maintenance de ces solutions techniques. Sans oublier Serv-e-Go, l'outil de maintenance en ligne des équipements connectés avec Tahoma ou Connexoon, disponible courant 2019.

L'offre Home Climate s'enrichit d'une solution d'aération sécurisée - S&SO RS 100 Air io - et du système Oximo 40 Wirefree, un écosystème complet pour les volets roulants solaires.

IMAGE

Soko Vérandas & Pergolas : une nouvelle identité accompagne la qualité

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Vérandas Soko s'offre une nouvelle image. Révélée sur son stand à l'occasion d'Equipbaie, elle va être effective et opérationnelle dès 2019. Le fabricant et gammiste vendéen a aussi dévoilé ses solutions de toiture pour sa pergola bioclimatique.

Vérandas Soko n'est plus. Vive Soko tout court. Le spécialiste vendéen de l'extension de l'habitat qui affiche 5 000 vérandas par an a décidé de rehausser sa marque Soko, et de mettre aussi en avant son expertise en pergolas bioclimatiques. Ainsi, les visiteurs d'Equipbaie ont pu découvrir un tout nouveau logo tout en sobriété dont le gris n'est pas sans rappeler l'aluminium, le matériau de cœur de Soko. Un dégradé central évoque lui l'apport de lumière de la véranda. Objectif avoué : repositionner la marque en tant que gammiste et fabricant. Mais aussi monter en gamme d'un point de vue de l'image quand les produits eux tutoient déjà le qualitatif. D'où cette nouvelle identité visuelle et cette nouvelle charte faisant appel à la sobriété et l'élégance en toute simplicité. Les visiteurs d'Equipbaie ont également pu découvrir chez Soko sa pergola à lames orientables BioKlimatique. Un espace outdoor capable de créer une ombre ventilée en orientant les lames de la pergola de 0° à 135°. Une pergola qui joue avec le style en prenant un aspect plus contemporain grâce à l'ajustement de la position des poteaux. En les déportant jusqu'à 1 m, la pergola s'implante en s'adaptant à l'environnement extérieur. Et pour accroître encore le confort, la toiture se customise. Un puits de lumière intégré à l'extrémité maintient l'entrée de la lumière naturelle dans la maison, même lorsque les lames sont fermées. En outre, il assure une installation de la pergola sous une avancée de toit. Proposé en version opaque, ce bandeau cache les éléments disgracieux comme une gouttière et offre une protection anti-salissure à la maison. Et pour apporter encore plus de confort, la pergola s'équipe au choix de stores verticaux, de châssis vitrés, de store screen zip, ou encore de châssis vitrés fixes ou coulissants. Et pour prolonger le plaisir de l'extérieur jusque dans la nuit, des spots leds ont été intégrés directement dans la lame.

SOKO

Vérandas & Pergolas

Soko a dévoilé en avant-première à Equipbaie son nouveau nom, sa nouvelle base-line – Vérandas & Pergolas – ainsi que sa nouvelle charte graphique.



Gamme 70 mm, gris moderne et gris architecte pour harmoniser la véranda avec les autres menuiseries de la maison, vitrage électrochrome SageGlass, ou encore homologation CSTB... Soko a résolument fait le pari du qualitatif.



La pergola BioKlimatique peut intégrer un puits de lumière à son extrémité pour maintenir l'entrée de la lumière naturelle dans la maison, ou assurer son installation sous une avancée de toit.

© Soko/C.Chappaz



Le fabricant a déployé sur 300 m² son offre de volets roulants, stores toile et BSO. © Roma.



Patrick Beck, gérant de Roma France, devant le nouveau RollBloc.



Eclairage LED intégré au store toile pour les soirées sous la pergola...
© Roma.

STORES ET VOLETS

Roma dévoile ses nouveautés pour l'Hexagone

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Pour son retour sur Equipbaie, le fabricant a déployé son savoir-faire sur 300 m², avec pas moins de quatre nouvelles offres, côté coffre monoblocs, coffres demi-linteau, volets solaires et stores toile.

Dominant le cœur du stand, l'image de la nouvelle usine française en cours de construction à Obernai (Alsace) accueillait le visiteur. C'est là qu'à partir de septembre seront notamment produites les deux grandes nouveautés Roma dédiées aux clients de l'Hexagone : le RollBloc et le MiLinto. Bloc-baie « 100% développé spécifiquement pour le marché français, sous Avis technique », selon le mot de Patrick Beck, gérant de Roma France, le RollBloc affiche un triplé de performances thermiques (jusqu'à 0,68), phoniques (jusqu'à 57 dB) et d'étanchéité à l'air (jusqu'à C*4). Ses atouts côté pose et maintenance : un système d'adaptateur universel pour convenir à toutes les menuiseries du marché (PVC, bois, alu) et des trappes de visite par le bas ou par l'avant. Côté design, il joue la carte de l'intégration maximale dans deux tailles (175 et 210 mm) pour une hauteur maximale de 2,45 m (caisson compris) et une largeur jusqu'à 3,5 m, avec une face avant bombée ou plate, un tablier alu (4 choix de lames, jusqu'à 52) ou PVC (3 lames, jusqu'à 53), le choix entre 3 teintes en masse et 50 coloris plaxés. Avec MiLinto, Roma comble une lacune dans son

offre orientée vers la construction neuve. Conçu pour optimiser la pose de l'ensemble menuiserie et MiLinto, « il est adapté à un grand nombre de coffres demi-linteau du marché et à différents doublages ». Il affiche les mêmes caractéristiques de tablier et de largeur maximale que le RollBloc. En parallèle, Roma a retravaillé une offre solaire plus offensive, avec un coffre en aluminium extrudé « parmi les plus petits du marché » (138 mm) proposé dans les 450 teintes en standard, sans plus value ni délai supplémentaire... Posé en applique ou sous linteau, le volet est commandé à distance via une commande radio individuelle (Somfy). Enfin, la quatrième nouveauté mise en avant pour séduire le marché français est l'éclairage LED associé à ses stores toile « pour répondre à une forte demande de nos clients, notamment sur les pergolas bioclimatiques », indique Patrick Beck. L'intégration du bandeau LED dans la sous-face du coffre permet d'éclairer l'ensemble, que le store soit fermé ou ouvert. L'éclairage est pilotable à distance (sur les caissons de 130 et de 150, avec coulisses standard ou larges, jusqu'à une largeur de 6 m).

STORE BANNE KUBA

Une nouvelle banne design au coffre rectangulaire pour un ensemble moderne, avec des finitions de qualité (lambrequin et LEDs). La barre de charge ferme le coffre, avec un bandeau personnalisable (couleur et texture).



©ellescom RCS Nantes B 340 825 199 - Textes et photos non contractuels. © Crédits D3 Studio - 12/2018.

Soliso

EUROPE

Se réinventer 
POUR VOUS SURPRENDRE...

STORE BANNE ARTHEMIS

Toujours une longueur d'avance !
Cette nouvelle conception se démarque
par ses atouts haut de gamme et ses
joues striées personnalisables aux
finitions futuristes !



PROTECTION SOLAIRE

Soliso Europe au service de l'habitat et de l'architecture

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMEYER

Le store banne Caraïbes Evolution bénéficie désormais de Tubelite : un système pour cacher les éléments électroniques des leds dans le tube enrouleur.



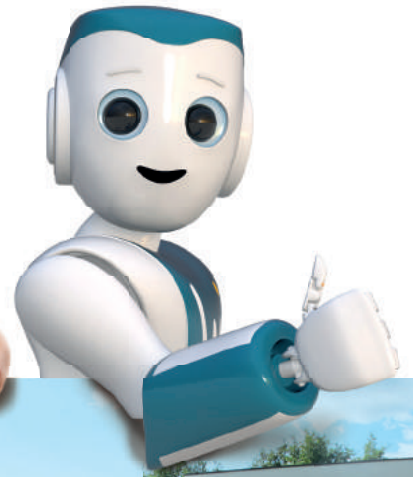
Développée spécialement par Soliso Europe, sa nouvelle carte électronique de pilotage domotique équipe désormais les pergolas Pergo'Klim en attendant de s'adapter à d'autres produits de la marque.

Toujours plus qualitative, la gamme de protection solaire de Soliso Europe s'élargit et se modernise pour répondre à toutes les tendances. L'esthétique affinée se dote de nouvelles fonctionnalités domotiques.

Ce ne sont pas moins de deux nouvelles gammes de stores bannes que Soliso Europe a dévoilé à l'occasion d'Artibat et Equipbaie. Et toutes deux sont placées sous le signe du renouveau doté d'un design actuel et de performances techniques pour se fondre dans une architecture aux lignes épurées en phase avec les tendances de l'habitat. Objectifs avoués : apporter de la fraîcheur à des stores bannes souvent perçus comme vieillissant au détriment d'une pergola à la croissance plus verte mais également répondre à la tendance de réalisations de plus en plus contemporaines. Ainsi, le store coffre rectangulaire Kuba se dote de trois profilés en aluminium extrudé. Son signe distinctif : un bandeau personnalisable intégré à la barre de charge venant fermer le coffre dans laquelle peut se fondre un ruban de leds. Avec Artémis, Soliso Europe joue aussi la carte de la personnalisation au niveau des joues striées ou du bandeau. Cet autre store banne en aluminium extrudé affiche un style affirmé futuriste pour équiper les baies XXL : ses dimensions de toiles atteignent jusqu'à 6 000 mm pour une profondeur de 4 000 mm. Équipé d'un lambrequin enroulable pour dissimuler la toile une fois pliée, il intègre la technologie Lumina Led à sa barre de charge et à ses bras motorisés.

Boostée par la motorisation, et sous le joug de la maison connectée, la protection solaire ne cesse de se doter d'équipements de plus en plus technologiques sans sacrifier à la simplicité et tout en apportant de la valeur ajoutée. Pour répondre à toutes les attentes des particuliers, Soliso Europe a décidé d'optimiser ses gammes de produits. Avec son nouveau programme Solarbaie, il apporte un véritable régulateur de lumière. Ce store solaire et d'obscurcissement ou semi-obscurcissement à enroulement vertical se décline désormais dans quatre dimensions de coffre : 55 mm, 70 mm, 90 mm et 120 mm. Son autre atout : une grande facilité de montage pour un temps de pose optimisé. Avec Tubelite, Soliso Europe apporte un système qui dissimule les éléments électriques de leds (transformateur et récepteur radio) dans le tube enrouleur de la pergola Alizée sur pieds, du store double pente Athénée 80 ou encore du store banne Caraïbes Evolution. Enfin, pour sa gamme de pergolas Pergo'Klim, qui offre une toiture bioclimatique à toutes les envies jusqu'aux lames rétractables, le spécialiste de la protection solaire a développé une carte électronique de pilotage domotique. Elle ouvre à la création de scénarios, et à la gestion des variations des couleurs de leds. Disponible sur tablette et smartphone, elle se destine aussi à équiper les autres produits de la marque.

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU DE 130 INSTALLATEURS



**CONFORT
& SÉRÉNITÉ**
avec le pack
CONFORT 10
Garantie 10 ans



**ÉCONOMIE
& ÉCOLOGIE**
avec le pack
SOLAIRE 10
Garantie 10 ans



PROTECTION
avec le pack
SÉCURITÉ 10
Garantie 10 ans

Avec des produits exclusifs, sa garantie de 10 ans et son équipe de 130 installateurs en France, Wizeo Fermetures est aujourd'hui le 1^{er} réseau national d'installateurs de volets roulants et de portes de garage.

Rejoignez-nous dès maintenant !



En avant vers la performance !

- > Accédez à une gamme complète de produits innovants : produits packagés et garantie 10 ans (pièces, main d'œuvre et déplacement).
- > Communiquez avec un package marketing clé en main, créatif et grand public.
- > Gagnez en efficacité et en professionnalisme en formant vos équipes : 3 modules de formation.



Vous êtes zen. Vous êtes wizeo.

Wizeo
fermetures

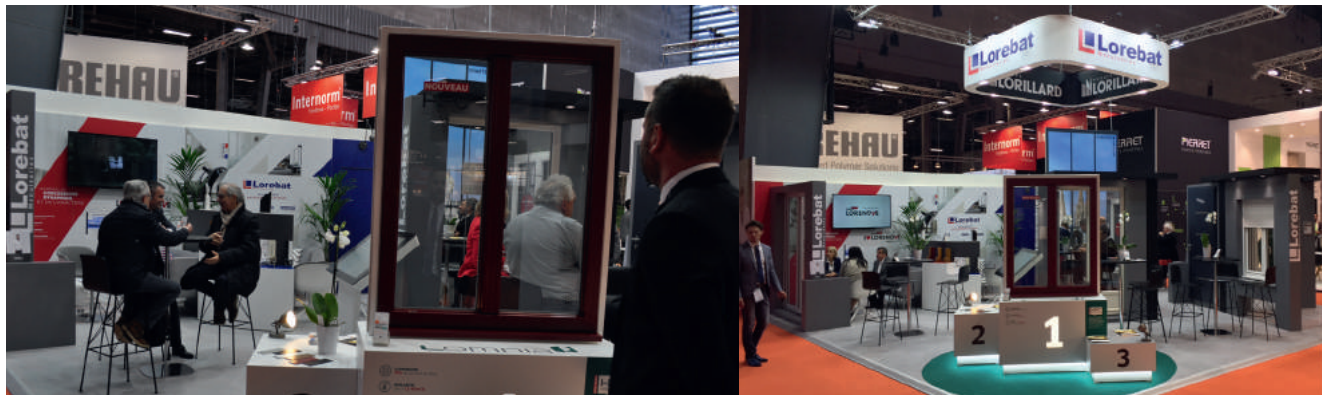
Volets roulants & Portes de garage

1^{ER} RÉSEAU NATIONAL D'INSTALLATEURS

FIBRE DE VERRE

Groupe Lorillard : la menuiserie sans compromis

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



Conçue en composite fibre de verre (Hybrid Premium Composite), Lomnia au catalogue de Lorenove et désormais de Lorebat, conjugue qualité, raffinement, économies d'énergie et sécurité.

Le Groupe Lorillard a dédié un corner spécifique à sa marque grand public Lorenove, tout en donnant la possibilité de tester son tout nouveau configurateur E-lori.

Après un lancement couronné de succès sous l'enseigne Lorenove, la fenêtre en composite fibre de verre (HPC) Lomnia rejoint l'offre Lorebat. Le groupe a également dévoilé son nouveau site e-commerce de menuiserie pour les pros : E-Lori by Lorillard.

Lumière ou bien-être ? Plus question de choisir. Avec Lomnia, la nouvelle fenêtre en composite fibre de verre, sous enseigne Lorenove annonce avoir fédéré de manière optimale les performances thermiques, le confort, l'esthétisme et la sécurité. L'Hybrid Premium Composite (HPC), désormais au catalogue de Lorebat, réduit la taille du profilé au profit d'une surface de vitrage plus importante. Au total, c'est 15 % de lumière en plus par rapport à une fenêtre PVC. Et le tout sans compromis sur l'isolation. Avec un U_w de $1,2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$, cette fenêtre présente aussi d'excellentes performances thermiques pour lutter contre les déperditions énergétiques, et s'équipe de pas moins de trois joints d'étanchéité. De nombreuses possibilités de personnalisation ont été prévues par une grande déclinaison de couleurs : du coloris teinté masse (en blanc), avec ses qualités lissées et résistantes aux salissures et aux intempéries, aux coloris plaxés (blanc veiné, gris agate lisse et anthracite lisse, chêne doré veiné, rouge carmin lisse, noir volcan métallisé). A noter en outre, que la fenêtre Lomnia présente jusqu'à 7 chambres d'isolation avec un assemblage dormant/ouvrant d'épaisseur

88 mm jusqu'à 20 % plus performant que les fenêtres conventionnelles sur une base de vitrage identique. Le Groupe Lorillard a également profité d'Equipbaie pour lancer son tout nouveau site e-commerce de menuiserie pour les pros : E-lori by Lorillard. Ce configurateur permet la réalisation instantanée de devis en ligne. Cet outil a été conçu pour faciliter la préparation des chantiers grâce à une offre optimisée. Il a été calibré par des spécialistes de la menuiserie industrielle pour proposer les meilleurs modèles de fenêtres et de coulissants sur-mesure, ainsi que des profils de matériaux et des accessoires haut-de-gamme à des prix défiant toute concurrence. Les châssis référencés sont ceux qui rencontrent le plus de succès. Le choix s'oriente d'emblée vers des gammes optimisées en terme de tendance mais aussi de prix. Il décline également la meilleure offre de volet roulant pour bloc-baie à enroulement intérieur, aussi à un tarif très compétitif. La fonctionnalité E-Lori offre aux professionnels une grande réactivité, en assurant une livraison de châssis PVC sur-mesure en 15 jours ouvrés, à partir de la mise en production.

MENUISERIES

Eko Okna joue la carte de l'acier

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le fabricant polonais de menuiseries PVC, bois et aluminium a mis l'accent sur ses nouvelles gammes acier avec et sans rupture de pont thermique.

Baptisées Presto et Unico, les deux nouvelles offres d'Eko Okna proposent des systèmes de fenêtres et portes-fenêtres en gamme froide pour la première, avec RPT pour la seconde. Presto accueille des vitrages entre 5 et 26 mm pour des dimensions allant jusqu'à 1480/2850 x H. 3070 mm (un ou deux vantaux); la gamme répond à la norme EN14351-1.

Unico, pour sa part, propose des profilés à trois chambres et joint EPDM pour une épaisseur de vitrage jusqu'à 60 mm, revendiquant un Uw jusqu'à 0,9 selon le profilé, le vitrage et les accessoires utilisés. Toutes deux sont disponibles dans les coloris de la palette RAL.



Eko Okna a dévoilé ses gammes acier sur Equipbaie.

© Eko Okna.



Des perspectives rayonnantes pour votre habitation



Les nouveaux toits de terrasse **SUNFLEX SF 152** et **SF 152 Plus** vous offrent une protection optimale contre les intempéries. Leurs différentes formes de toiture et détails d'équipement permettent de les adapter de manière optimale à votre domicile et à vos besoins. Quelle que soit la saison, avec un toit de terrasse SUNFLEX, vous êtes toujours à l'abri.

sunflex.fr

SUNFLEX 

HOME LIVING

Franciaflex valorise les espaces de vie

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Stores, menuiseries, portes, volets roulants : l'industriel a présenté sur un stand dédié au « home living » l'éventail de ses nouvelles solutions et nouveaux services dans une logique pro orientée client final.



Un stand très connecté pour l'industriel multiproduits. © Franciaflex.

Sur son métier historique, le store intérieur, outre une nouvelle collection de tissus, Franciaflex déploie désormais la motorisation autonome (1 an avec 1 cycle par jour) sur l'ensemble de son offre de stores à enroulement Optima2. « Au-delà de la solution technique, il s'agit de la démocratiser avec un positionnement tarifaire très agressif » dès le début 2019, explique David Added, Directeur commercial et marketing.

En parallèle, cette édition résolument connectée était l'occasion de présenter la nouvelle télécommande Well'com design pour bannes haut de gamme et d'annoncer la compatibilité de sa domotique Delta Dore avec Alexa et Google Home (mars 2019) ainsi que de nouveaux applicatifs de réglage sur Well'com pour de la maintenance prédictive (troisième trimestre 2019). Le nouvel outil de présentation de l'offre stores en showroom a reçu « un excellent accueil ». Disponible en janvier, il s'inscrit dans la continuité d'outils d'aide à la vente tels le showroom virtuel ou le catalogue Stores, entièrement refondu « sur un mode B to B to C avec conseils et tendances qui sera reproduit pour la menuiserie et les fermetures à l'automne prochain ». La digitalisation en est le prolongement logique. Ainsi, l'industriel a lancé sur Equipbaie son configurateur pro en ligne de stores banne et stores à enroulement. « Un générateur de gain

de temps et de fiabilité dans les commandes mais aussi un formidable outil de mise à jour des toiles », souligne David Added. Disponible déjà depuis un an pour les volets roulants – dont le salon a permis de découvrir le nouveau VRITE –, le service devrait s'étendre l'année prochaine aux moustiquaires (dont le stand montrait l'étendue de l'offre) et l'année suivante aux menuiseries.

Quelques semaines après sa mise sur le marché, l'offre de menuiserie à frappe aluminium à ouvrant visible Pleiade a montré l'étendue de ses possibilités en termes de formes (jusqu'au fixe en trapèze et triangulaires) et de dimensions. Deux designs (droit ou galbé), un $U_w \leq 1.4$ $W/m^2.K$ et un $Sw = 0.43$: la gamme illustre « l'expertise technique et toute la valeur ajoutée de Franciaflex » en la matière, selon le mot de David Added. Le salon était l'occasion de découvrir l'ouvrant Pleiade minimaliste à rupture de pont thermique (U_w jusqu'à 1,4), encore plus fin dans son design carré (73 mm de masse centrale, Sw 0,50), proposé dans un large choix de coloris (dont 7 en standard), et disponible à partir du printemps prochain. À suivre : la nouvelle collection de portes aluminium monobloc haut de gamme (ouvrant ép. 79 mm, 67 modèles, nombreuses options de personnalisation) poursuit son développement avec une nouvelle série de panneaux en 2019.



La nouvelle télécommande Well'com design pour bannes haut de gamme.

© Franciaflex.

PROTECTION SOLAIRE

Gimenez Ganga : des nouveautés à profusion

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



Le groupe espagnol a dévoilé son offre complète en matière de fermeture et protection solaire.

Les modèles Dante et Grazia de la collection Wind Screen de Saxun résiste au vent et à la pluie tout en protégeant des rayons horizontaux du soleil.

Volets roulants, caissons, moustiquaires, stores extérieurs, wind screen, pergolas toiles ou bioclimatiques, rideaux de verre... Le groupe Gimenez Ganga et sa marque Saxun dédiée à la protection solaire ont exporté dans les allées de la Porte de Versailles tout leur savoir-faire. Zoom sur quelques nouveautés.

C'est un véritable défilé qu'a assuré le fabricant espagnol sur son stand à Equipbaie. À l'instar de la Super Alugix-42, une lame en aluminium profilée, destinée à la fabrication de tous types de volets roulants. Son design a été amélioré pour favoriser l'assemblage des lames. Isolante, son cœur se compose d'une mousse d'une densité de 90 kg/m³. Super résistante, cette lame a été conçue dans des matériaux de grande qualité pour des intérieurs totalement protégés. Et sans sacrifier à l'élégance puisque des options permettent de s'adapter à tout style décoratif. Sous la marque Saxun qui abrite un véritable concept complet de rideaux et protection solaire, Fulvia est une pergola à toile tendue. Adaptée pour tous types de jardins et terrasses, grâce à son design en lignes plates, modulaire et dynamique, elle affiche aussi une grande résistance contre le vent (classe 3). Elle multiplie les possibilités pour les espaces en leur donnant élégance et confort grâce à l'intégration parfaite de sa toile tendue extensible et imperméable qui s'actionne

automatiquement à distance tout en maintenant de grandes surfaces à l'abri. Ce nouveau système de protection permet l'installation d'éclairage Led à travers les baguettes pour un rendu esthétique. Saxun a aussi bien évidemment mis l'accent sur son offre de pergolas bioclimatiques aux lames orientables de 0 à 135°, modulables et personnalisables. Avec Mitra, Saxun a développé un store coffre compact à l'esthétique unique, totalement épuré et dont la conception assure durabilité du tissu et de la structure. A noter enfin la mise en avant d'une nouvelle offre de tissus 100 % recyclables. Cosmos Perla décline une gamme de tissus technique fabriqués à partir de PET 100 % recyclés pour la confection de rideaux enroulables, verticaux et à panneau, qui répond aux exigences incendies (certificat M1 et classe 1). L'ensemble du process de production de ce tissu est fondé sur les principes de l'économie circulaire. De plus, la variété des tissus proposée assure pouvoir réfléchissant, préservation de l'intimité, et efficacité énergétique accrue.

PROTECTION EXTERIEURE

Sunflex, des toitures de terrasse vitrées

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le spécialiste allemand des parois vitrées coulissantes a saisi l'occasion du salon Equipbaie pour lancer sur le marché français ses systèmes aluminium SF 152 et SF 112.



Sunflex promeut ses toitures vitrées sur le marché français. © Sunflex

C'est le système de toiture vitrée SF 152 Plus que le fabricant a choisi de mettre en avant sur son stand, celui permettant d'intégrer un avant-toit et, par rapport aux solutions SF 112 et SF 112 Plus, le plus résistant aux fortes intempéries et surcharges de poids, le plus adapté aussi pour les grandes dimensions – 152 et 112 désignant la hauteur respective des chevrons.

Mais pour l'un comme pour l'autre, la modularité est leur point fort, pour une adaptation optimale à l'habitat : 14 configurations possibles, des dimensions de toiture sur mesure, y compris en angle, en retrait ou en trapèze, des inclinaisons des plus minimes (3 degrés en 112, et 5 en 151) aux plus fortes (45 degrés) et cinq épaisseurs de vitrage (8, 10, 12, 16, 24 mm), avec ou sans gouttière. D'où un grand nombre de combinaisons auxquelles le fabricant ajoute de multiples options de personnalisation : coloris des profilés, protection solaire, éclairage LED, chauffage, et bien-sûr, des coulissants



La toiture de terrasse SF 152 Plus avec gouttière ronde à l'avant, fermée par les coulissants pivotants vitrés SF 30. © Sunflex.

vitrés Sunflex, qu'ils soient simples (SF 20) ou pivotants. Parmi ces derniers, « le SF 30 est le seul système coulissant pivotant tout verre du marché dont le poids est exclusivement supporté par le rail inférieur », rappelle Andreas Kurtenbach, Directeur marketing.



Andreas Kurtenbach, Directeur marketing. © Sunflex

PROTOTYPE

Bader

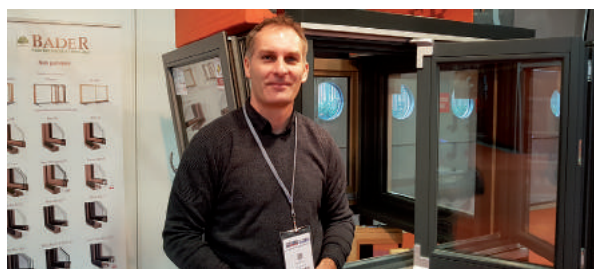
investit dans la fenêtre climatique

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le fabricant alsacien a présenté un prototype de fenêtre bois-aluminium à système pariétodynamique.

Après la fenêtre EnR du groupe Ridoret (marque Univ'R) et sa version Kalory E de Kawneer, c'est au tour de Bader de présenter une menuiserie basée sur le pariétodynamisme. Pour mémoire, ce phénomène physique permet d'utiliser une partie de la chaleur traversant la fenêtre pour préchauffer l'air entrant en le faisant circuler entre les différents vitrages.

« Notre système « Better Living » diffère sur plusieurs points de ceux développés par nos confrères, indique Cédric Goepfert, Directeur commercial de Bader. L'air circule entre le simple vitrage extérieur (6 mm) et le double vitrage isolant intérieur (faiblement émissif). L'entrée se fait par le bas de la menuiserie. Pour éviter les problèmes de surchauffe en été, un système de by-pass autonome refoule l'air trop chaud à l'extérieur. Il fonctionne avec un extracteur d'air équipé d'une pompe à chaleur productrice par ailleurs d'eau chaude sanitaire. » Une solution dont la performance (U_w d'environ 0,4) et l'économie « pourrait intéresser des maîtres d'ouvrages comme les bailleurs sociaux », mais qui, même si elle ne change pas le travail de l'installateur, exige un kit complet. « Nous prévoyons de monter une structure de vente en association avec un spécialiste de la climatisation. » Présenté en bois-alu (ép. 124 mm), sur un vantail oscillo-battant, le prototype est en voie de développement dans une version fixe et tout bois. À suivre...



Cédric Goepfert, Directeur commercial Bader devant une fenêtre de la gamme passive de Bader, désormais labellisée FCBA et Menuiserie 21.

made in germany

ALULUX®

Systèmes de volets roulants d'ALULUX

Toujours la bonne solution.



Pour tout renseignement, veuillez contacter :

zone Nord-Est David Grohens Tél: 06 86 45 50 51	zone Nord-Ouest Romain Moyon Tél: 06 59 77 06 68
zone Sud Thierry Heraud Tél: 06 63 83 85 64	Directeur Marc Sylla Tél: 06 80 46 15 60

Alulux Verl, Allemagne, Tél. +49/5246/965-133



Volets roulants



Portes de garage



Brise-soleil



Ecran textiles



www.alulux.fr

SYSTÈMES PVC

Deceuninck joue la carte de la séduction

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Sur près de 160 m², le spécialiste des systèmes PVC a présenté ses évolutions produits sous le double signe de la domotique et d'une esthétique épurée.



Épure contemporaine et domotique : la séduction PVC selon Deceuninck.

Christelle Eckert, Responsable communication et marketing, devant la gamme complète des fenêtres Zendow.

Si l'on doutait encore que le PVC pouvait s'illustrer autrement qu'en blanc brillant, le stand Deceuninck était là pour le rappeler avec force séduction : place au noir mat (7021), souligné par des poignées sans embases Formani (série Square) ou, sur le coulissant, des poignées de tirage Hoppe en inox massif. « Nous sommes satisfaits de revenir sur Equipbaie dans les conditions d'aujourd'hui, d'un salon monté en gamme », note Christelle Eckert, Responsable communication et marketing.

L'accent était mis sur la profondeur de la gamme Zendow, soit 4 fenêtres élaborées sur une plateforme commune de dormants (5 chambres, 70 mm), avec des ouvrants de 67 à 82 mm, depuis la dernière-née, bien nommée Zendow Access, entrée de gamme dédiée au chantier (et pour le coup, seulement en blanc) à la Zendow Neo (en composite, sans renfort métallique), en passant par la Zendow classique et la Zendow Premium, toutes trois disponibles dans 70 teintes et finitions.

En avant-première, le coulissant iSlide#neo était présenté dans sa version à galandage et sur seuil PMR monorail, démontrant les possibilités

de cette baie : 3 m de large pour une ouverture totale de 2,90 m sur 2,50 m de hauteur, incluant le produit phare de Deceuninck côté coffres de volets roulants, le Storbox 2.0, ainsi qu'un vitrage chauffant Eglas (Saint-Gobain) dans sa version la plus puissante (500 W/m², 1546 W par vitrage et plus de 3 kw au total). Touche finale mais néanmoins essentielle : l'ensemble des solutions menuiseries, volets roulants, portes, jusqu'au vitrage Eglas du coulissant, étaient pilotées par Delta Dore. Une manière comme une autre de faire la course en tête, comme le suggère le nouveau sponsoring, à compter de janvier, de l'équipe cycliste belge Quick-Step...



La version iSlide#neo à galandage équipée du vitrage chauffant Eglaz (Saint-Gobain) et du Storebox 2.0.



Deceuninck réunissait ses clients au Musée du vin.

A l'occasion d'Equipbaie, Deceuninck avait organisé un cocktail dînatoire en privatisant le Musée du Vin. Les clients du gammiste étaient réunis dans une ambiance conviviale, l'occasion pour Francis Van Eeckhout, de présenter les projets de l'entreprise.



« Je souhaite faire de Deceuninck un nom reconnu dans le secteur de l'Habitat, synonyme de qualité, de rigueur, de modernité et d'émotion »

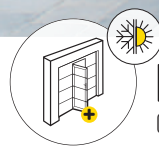
Francis Van Eeckhout,
CEO de Deceuninck

« Notre devise : Avec Deceuninck, vous permettez de faire la différence auprès des clients finaux, pour susciter leur préférence. Et c'est dans cette démarche, avec cette motivation et détermination que nous avançons, étape par étape. Et cette vision va encore plus loin cette année, avec notamment la signature du contrat de sponsoring de la meilleure équipe de cyclisme au monde qui au 1er janvier 2019 deviendra l'équipe Deceuninck Quickstep. Ce partenariat fort, international, va permettre à la marque Deceuninck d'être fortement exposée par les médias.

Cet investissement important, sur 3 ans, va faire connaître notre nom auprès des consommateurs, et nous propulser au rang des marques les plus dynamiques sur le marché.»

Fame
PORTES DE GARAGE

L'alliance de la Qualité et du Design



La Vertical+ Thermo
(ressorts de torsion)

UNE NOUVEAUTÉ FAME !

Le **portillon intégré** de notre porte de garage sectionnelle à refoulement plafond **évolue !**

- ✓ Design **épuré**
- ✓ Profils aluminium à **rupture de pont thermique**
- ✓ Sécurité **renforcée**
- ✓ Ouverture **extérieure ou intérieure**
- ✓ **Large choix** d'options

www.fame.fr

MACHINES

Elumatec : machines-outils, avec logiciel et cloud

TEXTE : ELODIE GERARD



La suite logicielle bureau eluCad facilite la programmation des centres d'usinage de barres.

Elumatec présentait sur Equipbaie plusieurs nouveautés : centres d'usinage de barres ou pour pièces débitées, scie à gruger, scie à onglets, double scie, solution cloud et logiciel de programmation.

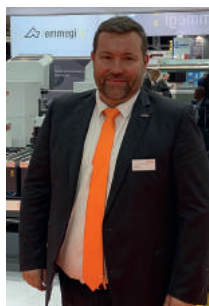
Le centre d'usinage de barres SBZ 151 Edition 90 est un centre d'usinage 5 axes conçu pour une fabrication flexible et efficace des profilés en aluminium et acier à parois fines. Dans le but de ne pas endommager la surface du profilé, toutes les opérations de travail telles que le fraisage, le forage, le taraudage, le grugeage et le sciage sont réalisés sur une barre de profilé fixe. Avec des longueurs d'usinage comprises entre 6 et 30 mètres, le SBZ 151 Edition 90 permet le traitement de pièces particulièrement longues.

Parmi les autres centres d'usinage disponibles chez Elumatec, la gamme pour pièces débitées SBZ 122/71, pour profilés de 3 axes, permet de travailler de manière économique des profilés en aluminium, PVC et acier. Toutes les opérations de travail telles que le fraisage, le forage et le taraudage sont réalisées sur des pièces au repos afin de ne pas endommager la surface du profilé. Un système de rotation intégré à la broche d'usinage permet de régler la tête angulaire de rotation à 0° - 90° - 180° - 270°. Grâce à une technologie de commande intelligente et des servomoteurs puissants, le banc de machines est conçu pour des vitesses de déplacement élevées.

Le fabricant de machines met aussi en avant 3 scies. D'une part, la scie à gruger AKS 134/10, destinée aux grugeages variables pour les assemblages de pièces, convient parfaitement à l'élaboration de vérandas, de façades, aux constructions en pyramide et spéciales. D'autre part, la scie à onglets MGS 245/00, est dédiée aux constructions spéciales et bénéficie du principe Elumatec éprouvé du « sciage par en dessous ». La surface libre de la table permettant

ainsi de réaliser l'alimentation et l'enlèvement des profilés de manière optimale. Enfin, la double scie à onglets DG 142 est la machine idéale pour la fabrication en grandes séries avec des découpes à 90° et 45°. Elle permet des coupes sur cotes extérieures avec toutes les variantes de coupes. Les matériaux usinés sont maintenus par un dispositif de serrage vertical.

Elumatec et elusoft proposent une solution « Industrie 4.0 » pour la numérisation et l'analyse des données des machines de production : eluCloud. Les opérations de production sont optimisées par l'analyse des données fournies, ce qui permet de réduire les coûts, augmenter la productivité. En collectant ces données en temps réel, la solution eluCloud permet d'affiner les temps de production en détectant d'éventuelles sources d'erreurs. Pour finir, la suite logicielle bureau eluCad facilite la programmation des centres d'usinage de barres. Élaboré dans un souci de convivialité, eluCad s'utilise grâce à une interface graphique permettant à l'opérateur de saisir ses données sans avoir à programmer de code iso. A l'écran, une vue en 3D représente de façon réaliste les pièces conçues. La conception d'eluCad permet une compatibilité complète avec les données issues de différents programmes de construction utilisés dans ce domaine. Outre l'optimisation des outillages et des déplacements, un contrôle anticollision prévient des accidents de machine et des temps d'arrêts qui en découlent. Des séminaires de formations à eluCad sont proposés, ainsi qu'une assistance par des techniciens expérimentés.



*Yvon Wirz,
Directeur Général
d'Elumatec*

MENUISERIES ALUMINIUM

Kawneer dévoile sa nouvelle Kaptiv

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Sur 165 m², Kawneer présentait les produits phares de ses trois pôles : Véranda & Extension d'habitat, Menuiseries prêtes-à-poser (Initial) et Solutions techniques spécifiques (prescripteurs). Mais la vedette était Kaptiv, une nouvelle fenêtre pensée pour une modularité et une productivité optimales.

C'est à Yann Legrandois, Chef de produits/marchés, qu'il est revenu de lever le voile sur la nouvelle génération de fenêtre Kaptiv, « une solution multi-segment » pouvant être fabriquée par tous les profils de clients, « de l'industriel de la fenêtre au vérandaliste », et prévue pour être disponible en juin pour les clients Kawneer et chez Initial.

Avec deux dormants base 72 mm (28 / 48 mm) et deux ouvrants (28 / 32 mm) en ouvrant visible, ouvrant caché et ouvrant forte épaisseur, des paumelles à clamer, à ficher ou invisibles, un seul look – droit, le plus tendance – associé à un battement et à une poignée centrés, pour des dimensions maximales de 145 mm en largeur et 235 mm en hauteur, Kaptiv vise à répondre à une large demande avec un minimum de références associées pour une productivité optimisée.

« La gamme est entièrement robotisable et nos clients industriels devraient pouvoir gagner 15% en temps de fabrication, souligne Yann Legrandois. Pour nos clients généralistes, nous avons minimisé le nombre d'outils, ramené à 6. » La conception tient compte des spécificités de pose, selon le type de rénovation (dépose totale ou sur dormant existant) mais aussi des habitudes selon les



Yann Legrandois, Chef de produits/marchés Kawneer, devant la nouvelle fenêtre Kaptiv.

clients – avec par exemple, sur la porte-fenêtre, la possibilité d'un ouvrant périphérique spécifique intégrant la serrure.

Côté performances, la nouvelle fenêtre répond à des exigences classiques en standard : Uw de 1,4, jusqu'à 1,3 avec des compléments thermiques, et intègre le drainage caché qui est l'une des marques de fabrique de Kawneer. Côté teintes et textures, rien de nouveau sous le soleil, outre « un soin particulier apporté aux finitions des pièces plastiques ».

Sur le pôle Véranda & Extension d'habitat, les visiteurs ont pu toucher du doigt les nouveautés apportées à la véranda Kajole : un chéneau évolutif pour de nouvelles options de sécurité et de confort, et une structure désormais ouverte à toutes les gammes dans les bases 52, 62 et 72 mm.



Les produits phares Kawneer et Initial se sont déployés sur 165 m². © KAWNEER

MENUISERIES PVC

WnD dévoile ses solutions

TEXTE : LAURENCE MARTIN

La marque du groupe Oknoplast a saisi l'occasion d'Equipbaie pour faire son coming out sur le marché français.

Annoncée avec la gamme contemporaine Edge, WnD a sorti sur le salon ses arguments en termes de fenêtres, portes-fenêtres, portes d'entrée et volets roulants en PVC. Pour séduire non plus seulement « les grands chantiers avec des acteurs nationaux et le négoce » mais désormais plus largement « le marché du neuf auprès des prescripteurs, promoteurs et artisans menuisiers », la marque montrait l'étendue d'une offre développée « en exclusivité avec Aluplast, avec d'excellentes performances d'isolation et de clair de vitrage ainsi qu'une profondeur de gamme dans les couleurs et finitions structurées », résume Grégoire Cauvin, PDG d'Oknoplast France. Les profils sont dotés de renforts acier. Un ferrage Winkhaus ActivPilot permet de répondre aux exigences de sécurité RC2.

Traduction : un Uw jusqu'à 1,3 pour les deux gammes ID-4s et Edge (5 chambres, largeur de base 70 mm), Uw jusqu'à 0,7 pour la gamme Ideal 8000, un battement central réduit pour Edge (112 mm). Côté finitions : 9 couleurs en standard pour la ID-4S ; 2 pour Edge (blanc et anthracite), en plus de la possibilité de 4 revêtements Real Wood. En concordance avec ces coloris et design, les poignées exclusives – lignes rondes pour ID-4S, droites pour Edge – se déclinent dans 4 teintes (blanc, argent, laiton, marron). Disponibles : un dormant de rénovation et un dormant d'isolation ID-4S.

En neuf comme en rénovation, les gammes WnD peuvent accueillir un caisson de volet roulant : RNK xt (hauteur du coffre 165 et 185 mm) ou RNS standard (H. 155, 181 et 220 mm), tablier alu (6 couleurs) ou PVC (3 couleurs), avec moustiquaire en option, motorisables en filaire et sans fil (Somfy). Enfin, quelques portes illustraient l'offre WnD en la matière : deux modèles avec panneaux de 24 mm avec ou sans



Grégoire Cauvin, PDG d'Oknoplast France, et Pauline Leroux, Chargée de marketing et communication – Digital.

vitrages, aux côtés de portes aluminium d'une autre marque du groupe, Aluhaus, qui venaient compléter la présentation, de même que la fenêtre aluminium à ouvrant caché Ecofutural. Côté services, la marque produite à Lodz assure des délais de livraison inférieurs à trois semaines et développe des outils digitaux pointus pour optimiser la relation client, de la prise de commande au traitement de la livraison jusqu'à la gestion des réclamations.



Une profondeur de gamme apte à couvrir « 80% du marché », selon WnD.



À l'occasion d'Equipbaie, Serge Ferrari a dévoilé une offre Soltis, technique et esthétique, adaptée pour tous les marchés de la protection solaire : du store enrouleur, en passant par le store banne en grandes dimensions, la pergola ou la façade respirante.



Ventilation optimale à travers les micro-perforations, tension parfaite et grandes dimensions (laize de 120 cm) caractérisent notamment la nouvelle offre Soltis Lounge 96 pour store banne de Serge Ferrari.

PROTECTION SOLAIRE

Serge Ferrari segmente ses marchés

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Modernité et technicité apparaissent comme les éléments maîtres de la gamme 2019 de Serge Ferrari avec une véritable segmentation de marchés autour de la protection solaire. Le spécialiste met en avant sa technologie brevetée Précontraint Serge Ferrari pour proposer des produits adaptés à chaque application.

En matière de nouveautés, ce ne sont pas moins de six déclinaisons inédites de Soltis qui ont fait l'affiche du stand Serge Ferrari à Equipbaie. Pour les stores bannes, elle se décline en Lounge 96, une nouvelle offre de laize de 120 cm. Sa protection thermique et sa ventilation naturelle à travers les micro-perforations font merveilles en terrasse sous les chaleurs estivales, tout en maintenant la visibilité vers l'extérieur. Autre déclinaison pour les stores bannes : Soltis Elite ou un motif textile sur la face intérieure offrant une ambiance feutrée. Il présente l'avantage d'une protection maximale contre la pluie et les UV, d'une forte résistance à la salissure et aux moisissures, mais aussi d'une tension parfaite grâce à un tissage exclusif, issu des technologies utilisées dans l'aéronautique. Ainsi Elite efface le principal défaut propre aux toiles acryliques. Pour le marché de la pergola, Serge Ferrari décline désormais la combinaison Soltis Proof W96 et Aphalia Silent AW pour apporter protection

solaire, étanchéité et confort acoustique. Cette double toiture réduit les effets de réverbération, protège du vent et des intempéries et offre une absorption acoustique favorable. En protection verticale, l'industriel décline le Soltis Harmony 88, qui conjugue transparence et protection, pour une vue à l'abri du vent. À adapter sur du store zip pour pergola même en grande dimension. Et les stores enrouleurs ne sont pas en reste avec le Soltis Touch : un premier screen tissé à l'aspect naturel, doté de propriétés d'absorption acoustique et de protection thermique favorables au confort, résistant au froissage et facile à nettoyer. Pour compléter cette offre déjà large, le spécialiste a dévoilé son Safe SK20 pour façade respirante, une version incombustible de Soltis pour les environnements les plus exigeants. Les atouts qu'il procure : un confort visuel et un apport de lumière naturelle, un confort thermique, une discrétion et une sécurité incendie indispensable dans les bâtiments publics.

PORTES DE GARAGE

Fame : toutes les solutions pour tous les garages

TEXTE : STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Cap sur les performances thermiques renforcées avec les deux portes de garage sectionnelles présentées respectivement à Artibat et Equipbaie par Fame qui s'inscrit comme la référence en termes d'isolation et d'étanchéité sur ce marché. Et plus encore...

Le garage devient de plus en plus une pièce de vie à part entière. Alors Fame compte bien s'imposer sur le marché comme l'acteur aux portes de garage les plus isolées et les plus étanches. Ainsi, à l'occasion d'Artibat, l'industriel champenois a de nouveau misé sur son innovation phare de 2018 : la Quadral Thermo, une porte de garage sectionnelle à déplacement latérale aux performances thermiques renforcées. Dotée du classement maximal en terme de perméabilité à l'air, d'étanchéité à l'eau et de résistance au vent, le cadre ainsi que le seuil sont équipés de joints périphériques en EPDM qui assurent l'étanchéité du garage lors de la compression de la porte. Elle garantit également une isolation parfaite. Pour Equipbaie, Fame a complété cette offre synonyme de confort optimal dans des garages pièces de vie en dévoilant une nouvelle

version de sa Vertical : la Vertical +, une porte de garage sectionnelle à refoulement plafond mais avec portillon intégré, et tous deux à isolation renforcée grâce à l'ajout d'une rupture de pont thermique et du kit Thermo de série. Une solution qui apporte en plus, des joints latéraux et de linteau EPDM à rupture de pont thermique, doublés de joints de compression, ou encore des profils de panneaux isolants en polythermaline. Aux profils affinés pour plus de modernité, le portillon intégré s'envisage tout de même avec les plus développés par Fame, à savoir jusqu'à 1 m de large et à partir de 200 mm de bord. La sécurité a également été renforcée avec un coffre de serrure par panneau. Sans oublier que pour répondre à la quête de personnalisation et d'harmonisation des fermetures et des menuiseries dans l'habitat, Fame a conçu un partenariat avec un designer afin de proposer des décors exclusifs. Enfin, Equipbaie a également été un moment privilégié pour le fabricant de portes de garage qui a annoncé le lancement de Fame Industries avec à la clé une nouvelle offre de portes industrielles disponible dès début 2019.



Porte de garage Vertical + de Fame.



Avec la Quadral Thermo, une porte de garage sectionnelle à déplacement latéral, Fame a annoncé sa volonté de devenir une référence sur le marché en termes d'isolation et d'étanchéité.



Avec Vertical +, la porte de garage sectionnelle à refoulement plafond se dote d'une isolation renforcée et d'un portillon intégré.



Référence sur le marché du résidentiel, Fame compte aussi le devenir dans le secteur de l'industrie avec un tout nouveau pôle dédié.

De gauche à droite : Grégory Janson, Responsable service clients et Amélie Noizet-Akrich, Responsable marketing et communication chez Fame.

made in germany

ALULUX®

Portes de garage ALULUX

Confort, qualité, en aluminium.



Pour tout renseignement, veuillez contacter :

zone Nord-Est David Grohens Tél: 06 86 45 50 51	zone Nord-Ouest Romain Moyon Tél: 06 59 77 06 68
zone Sud Thierry Heraud Tél: 06 63 83 85 64	Directeur Marc Sylla Tél: 06 80 46 15 60

Alulux Verl, Allemagne, Tél. +49/5246/965-133



Detolux®



Resident®



Vertico®



www.alulux.fr

PORTES DE GARAGE

Reflex'Sol : le store anti-chaaleur beau et technique à la fois

TEXTE : STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Alors que les skydômes inondent les vérandas à toiture plate de lumière, Reflex'Sol a dévoilé sur son stand à Equipbaie son innovation dédiée pour atténuer les apports solaires selon les envies.



Skysol est un store enrouleur pour toiture qui apporte une réponse au design minimal et à la technicité optimale pour les puits de lumière de type skydôme.

Depuis près de trente ans, Reflex'Sol habille les vérandas, fenêtres et baies vitrées des particuliers et professionnels de toiles réfléchissantes performantes conçues pour lutter efficacement contre l'effet de serre. Elles savent également protéger du froid et transformer les parois vitrées en un élément de décor. Partant de ce postulat, et surfant sur toutes les tendances, l'industriel a développé cette année et présenté à Equipbaie : Skysol. Tout en minimalisme, et destiné à équiper les puits de lumière qui agrémentent de plus en plus

les vérandas à toiture plate, ce store est une solution compacte d'occultation horizontale. Spécialement conçu pour les puits de lumière de type Skydôme, il comprend une toile qui se déploie horizontalement dans des coulisses périphériques thermolaquées en blanc 9016. Une fois stockée, la toile est protégée dans un coffre compact et discret de 64 mm tandis qu'un autre positionné à l'opposé contient le système de motorisation. Pour apporter encore plus de confort à l'utilisation, ce dernier est disponible en plusieurs types d'alimentation : filaire, radio, solaire ou sur batterie. Ce store d'une largeur maximum de 1600 mm par une hauteur maximum de 1600 mm est disponible avec les toiles 676, 323 et Black Out de Réflex'Sol. Elles bénéficient toutes de la technologie exclusive de l'industriel, issue de la recherche spatiale. Ces toiles réfléchissantes composées de rubans de Mylar métallisés renvoient le rayonnement solaire à l'extérieur tout en empêchant le réchauffement des pièces vitrées. Ainsi, ces protections solaires extérieures assurent leur rôle, sans craindre les intempéries ou les aléas climatiques.

compte-rendu

Révélee à l'occasion de la dernière édition du salon R+T (Allemagne), la nouvelle identité visuelle de Reflex'Sol pariant sur le mariage de la modernité, de la pureté et de l'innovation a aussi été mise en avant lors d'Equipbaie.



MENUISERIES EXTÉRIEURES

Volets Thiebaut et Aluconcept des nouveautés hautes en couleurs

TEXTE : LAURENCE MARTIN



La nouvelle offre de volets PVC laqué de Volets Thiebaut.
© Burgermeister Groupe.

Antoine Burgermeister devant la nouvelle identité graphique du groupe.

Couleur, épure, solaire... : Volets Thiebaut et Aluconcept ont multiplié les nouveautés.

Toutes les teintes RAL sur PVC, garanties 10 ans et avec le rendu de l'aluminium : c'est la nouvelle promesse de Volets Thiebaut sur ses battants et coulissants, suite à son investissement dans un système de laquage exclusif – qui permet aussi à l'industriel de laquer le bois. Une offre offensive sur une gamme PVC allant du battant plein et persienné au coulissant à remplissages multiples, tandis que sur le volet aluminium isolé, le fabricant joue la différenciation avec 5 graphismes contemporains. Face à la demande croissante de motorisation, la marque propose aussi le premier battant précadre solaire du marché, pour le PVC comme pour l'aluminium. Des nouveautés à retrouver sur le nouveau site web, attractif pour le particulier et offrant au pro un espace dédié, un chat spécial SAV et un configurateur pour chiffrage et suivi de commande en temps réel.

Côté Aluconcept, le catalogue s'étoffe avec trois gammes de portails assemblés dont une nouvelle offre très épurée, pour des centaines de possibilités de personnalisation, mais aussi des garde-corps en alu soudé et des portes cochères alu, le tout porté là aussi par un nouveau site

web. De fait, c'est un véritable groupe qui prend son essor depuis deux ans et que vient souligner un nouveau nom, Burgermeister Groupe, et une identité graphique (agence Carré Noir Publicis) placée sous le signe d'une empreinte digitale aux deux sens du terme : « le travail manuel et le savoir-faire d'un côté, la stratégie digitale qui accompagne nos clients de l'autre », sourit le DG, Antoine Burgermeister.

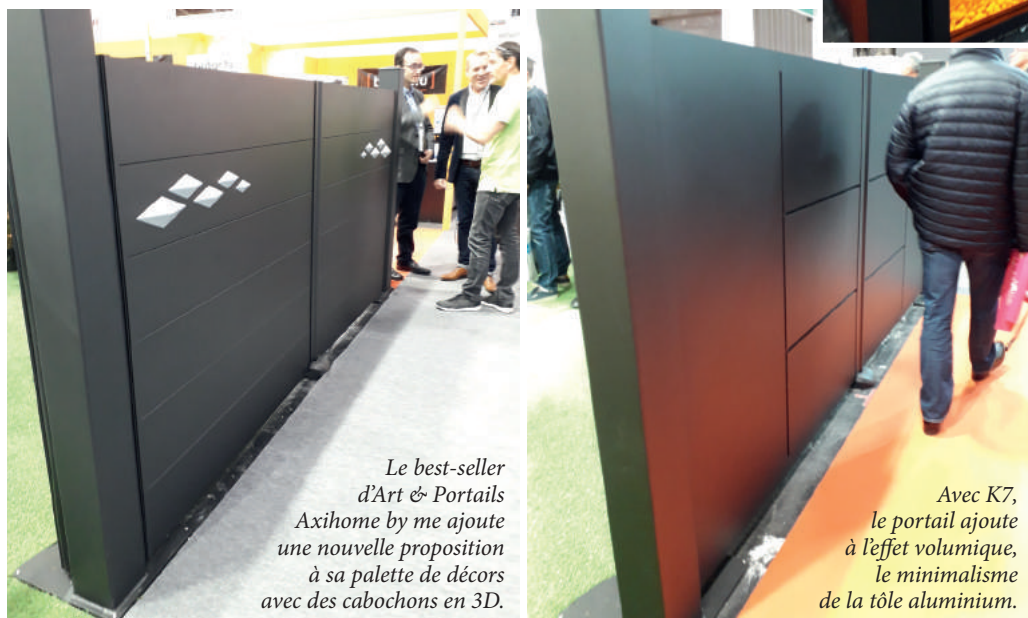


Aluconcept étoffe son offre de portails. © Burgermeister Groupe.

PERSONNALISATION

Art & Portails : l'innovation par le design

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



*Le best-seller
d'Art & Portails
Axihome by me ajoute
une nouvelle proposition
à sa palette de décors
avec des cabochons en 3D.*

*Avec K7,
le portail ajoute
à l'effet volumique,
le minimalisme
de la tôle aluminium.*

*Alors que la tendance
est à renforcer l'intimité
par des portails pleins,
Art & Portails bouscule
les codes avec sa
nouvelle ligne Cristal
toutes en transparence
dans plus de 50 teintes
et finitions.*

Suivant la tendance axée sur la personnalisation et la customisation, Art & Portails et sa marque dédiée aux pergolas Art Home Alu proposent pour 2019 une nouvelle gamme de produits 100 % personnalisables. L'objectif : répondre à toutes les envies jusqu'à augmenter la réalité pour la concrétiser.

Avec pour credo : quand design rime avec innovation, les tendances 2019 dévoilées par Art & Portails parient plus que jamais sur la personnalisation. Audacieuse, la ligne de portail Cristal propose des lignes actuelles qui jouent avec la transparence et la couleur dans une déclinaison de plus de 50 teintes et finitions. Ce portail existe en versions deux battants, coulissant et autoporté compact. Unik, lui, propose un décor 100 % personnalisable, grâce à un jeu de découpe au jet d'eau. En aluminium, ce portail autoporté est sans cadre ni poutre apparente pour un design très aérien. Pour un effet minimaliste, Art & Portails propose le K7, une version en tôle alu au design classique, tandis que le best-seller de la maison, Axihome By Me s'enrichit pour 2019 de nouveaux décors 3D, pour une offre résolument personnalisée avec

désormais plus de 30 décors : forme pleine ou ajourée, insert inox, lame découpée et même la possibilité de créer son propre décor. La marque Art Home Alu n'est pas en reste côté design et innovation : la pergola bioclimatique se décline en version « grand effet, petit budget » avec la gamme New Lux, par le biais d'une nouvelle toiture, de quatre chéneaux périphériques, de dimensions standards en stock et d'une pose rapide. Et pour une recherche d'esthétique encore plus poussée, direction la gamme Collection Design, des pergolas aux lignes exclusives. Enfin, pour parfaire tous les projets les applis Art & Portails et Art Home Alu permettent de choisir son portail ou sa pergola en réalité augmentée. A télécharger gratuitement sur les stores d'Apple et de Google, ils ouvrent à la concrétisation d'un projet en quelques clics.

SOLUTIONS D'OUVERTURE

Assa Abloy :

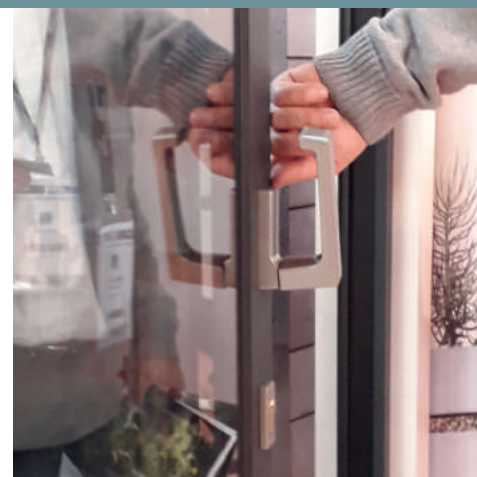
trois nouveautés au service des pros de la menuiserie aluminium

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

La référence des solutions d'ouverture de portes a dévoilé des innovations dédiées aux baies vitrées aluminium qui viennent enrichir sa gamme Rivalu. Avec Secure +, Assa Abloy a créé un système de fermeture breveté conçu pour les châssis coulissants. Il intègre des crochets inox basculants plus épais que les crochets standard à translation (4 mm). Résultat : sa robustesse et sa résistance à l'arrachement sont 20 fois supérieures aux exigences de la norme NF EN 13126-19 relative aux dispositifs de verrouillage pour ouvrants coulissants. A retrouver en version 1 point, 3 points, ou 3 points à

clés. Avec Simply, Assa Abloy apporte un système de fermeture qui simplifie la pose des menuiseries aluminium coulissantes. En trois secondes, le ferrage est mis en place, sans vis, ni outil. Adapté à toutes les configurations, il est proposé pour ferrage à translation ou à rotation. Enfin, la gamme Rivalu compte désormais quatre nouvelles poignées design pour fenêtres coulissantes : Aktiv, Klass, Kort et Skal. En zamac, laquées et proposées en coloris standard ou coloris selon nuancier RAL, elles apportent aux fenêtres lignes épurées et fixations invisibles.

Les nouvelles poignées design sont dotées de nombreux accessoires. Compatibles avec les ferrages à 90°, elles s'adaptent à tous types de configuration : montage simple, double, fixe ou manœuvrant.



insulbar®

Ensinger 

insulbar® - Toutes les positions sont parfaitement occupées !

Peu importe les défis auxquels vous faites face : avec les barrettes insulbar®, vous êtes parfaitement positionné. Parce qu'aucun autre n'a autant d'assortiments de barrettes à vous proposer ! Nous avons encore renforcé notre gamme de produits et nous vous offrons maintenant la barrette adéquate pour chaque exigence. Ainsi, avec la rupture de pont thermique de vos systèmes, vous avez beau jeu.

Plus d'informations au salon BAU du 14 au 19 janvier 2019 à Munich. Hall B1, stand 430



Ensinger GmbH
insulbar@ensingerplastics.com
www.insulbar.com

VOLET

Ehret

ou le traditionnel volet battant modernisé

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



Artibat a été l'occasion pour Ehret de présenter à nouveau son offre tout en un de volets battants aluminium avec cadre rapide motorisé.



L'offre volet battant avec cadre Z 135 rapide motorisé se dote désormais d'une nouvelle motorisation Io de Somfy.



Voletronic 230 V s'adapte à tous les projets et à toutes les configurations de pose : sous linteau, dans l'embrasure ou sur l'appui de la fenêtre.

Haute en couleur, la collection de volets battants en aluminium mise en avant par Ehret sur le salon Artibat se décline aussi en version motorisée avec pré-cadre, avec une nouvelle offre IO.

Elle est en passe de devenir un succès au sein des solutions du fabricant allemand. D'abord, le spécialiste de la fermeture n'a pas hésité à décliner une collection qui fait appel à un vaste choix de couleurs jusqu'aux plus vitaminées pour équiper les façades de maisons toujours plus contemporaines. En outre, cette solution peut se poser en toute simplicité, en neuf comme en rénovation, grâce aux pré-cadres développés qui apportent un gain de temps non négligeable à la pose. Et dans sa version baptisée rapide Z 135 il offre également la possibilité de motoriser ce volet battant également avec une nouvelle motorisation IO. Une option précadre à choisir ou non, car la motorisation Voletronic 230 V a été conçue pour s'adapter à tous les projets et à toutes les configurations de pose : sous linteau, dans l'embrasure ou sur l'appui de la fenêtre. Discrète grâce à son capot, elle se fonde aussi dans le décor puisqu'elle se décline dans l'offre couleurs d'Ehret pour le capot, les bras

et glissières. Elle propose aussi une finition bois, une autre pierre et une dernière rouille pour coller à toutes les tendances. Discrète et silencieuse, cette motorisation affiche une longue durée de vie apportant aussi de la sécurité à son utilisation grâce à un arrêt sur obstacle avec retour en position initiale. Intégrant une batterie de secours, elle se pilote par télécommande (Telis ou Smoove), et s'intègre dans l'environnement Tahoma de Somfy. En cas de panne de courant, le moteur de volet battant peut continuer à être utilisé grâce à la batterie 12 V intégrée. Ce fonctionnement sur batterie est par ailleurs accompagné d'un signal sonore périodique. Ce système de moteur électrique robuste a été conçu pour actionner jusqu'à quatre vantaux de volets battants. Élégant, il est revêtu d'un coffre (102 x 72 mm) aluminium en deux parties. Et pour une sécurité optimisée, cette motorisation se dote d'un retardateur d'effraction par blocage en position fermée.

SOLUTIONS D'OUVERTURE

Performance et personnalisation pour GIMM Menuiseries et Les Menuiseries Françaises

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



Réunies à Artibat, les deux marques du groupe Saint-Gobain Gimm Menuiseries (Négoce) et les Menuiseries Française (Cmistes et Mpistes) ont tout de même disposé de stands distincts.



La nouvelle baie coulissante Prestance affiche des profils aluminium réduits et dispose de grandes ouvertures jusqu'à six vantaux.

Les deux filiales dédiées du groupe Saint-Gobain, ont présenté à Artibat leur nouvelle offre de menuiserie PVC et aluminium, performantes et 100 % personnalisables.

Derrière Maxitherm 2 chez Gimm Menuiseries ou Effybelles2 chez Les Menuiseries Françaises se cachent des fenêtres aux profils contemporains de 75 mm d'épaisseur. Elles apportent esthétique et clarté à chaque habitat. Faciles à entretenir, elles garantissent un confort de vie toute l'année, et confèrent à la maison une perméabilité maximale à l'air grâce à un double joint d'étanchéité périphérique. Associées à un large choix de vitrages thermiques et acoustiques, dont le dernier Eclaz, ces menuiseries sont compatibles avec tous les volets roulants. Elles autorisent aussi tous types d'ouverture : fenêtres ouvrant à la française, oscillo-battantes, imposte, allège, abattant... Elles se dotent de nombreuses options : poignée centrée mais pas seulement, battement intérieur, soubassement, grande diversité de couleurs et finitions mono ou bi-coloration... Les deux marques du groupe Saint-Gobain bénéficient aussi d'une nouvelle baie coulissante aluminium baptisée Prestance. Son atout : elle s'adapte aux spécifici-

tés de chaque habitat. Pour le neuf, deux coulissants sont proposés. Un coulissant deux rails qui intègre des dormants monoblocs jusqu'à 200 mm d'épaisseur. Un coulissant trois rails bénéficie lui d'un dormant équipé de tapées pour des isolations totales de 140 mm à 200 mm. En rénovation, la gamme Prestance propose un dormant dédié avec une aile de recouvrement pour la pose sur bâti existant. Deux modèles de capot viennent se positionner sur cette aile pour un recouvrement de 33 mm ou 56 mm. Un dormant carré répond à une configuration de dépose totale. Grâce à ses nombreuses options, cette gamme est entièrement personnalisable. Les fermetures comme les poignées se déclinent selon les envies. Proposée en coloris blanc brillant (RAL 9016), Prestance s'adapte aussi aux coloris RAL satinés ou sablés, en mono et bi-coloration. Et le capot thermique en option, mais standard sur les coulissants trois vantaux bicolores, améliore l'esthétique et la perméabilité à l'air.



LOGICIEL

Elcia va commercialiser le logiciel Ramasoft en France

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Lors du salon Batimat 2017, Elcia annonçait son entrée au capital de l'éditeur belge Ramasoft. Lors d'Equipbaie, les deux spécialistes de l'édition logicielle Menuiserie ont présenté une nouvelle étape dans ce partenariat stratégique.

Pleinement inscrit dans la stratégie d'Elcia de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, le nouvel accord scellé avec Ramasoft vient compléter son panel de solutions pour apporter une réponse auprès des ateliers de production. Désormais, l'éditeur belge va s'appuyer sur le groupe Elcia pour commercialiser son nouveau logiciel Ramasoft sur le territoire français et apporter le service de proximité associé. Un nouveau logiciel de Gestion de production assistée par ordinateur (GPAO), destiné principalement aux ateliers de fabrication de Menuiserie embarque son configurateur 3D. Diapason, l'ERP pour la Menuiserie Industrielle, interfacé avec le configurateur 3D Ramasoft : c'est la première brique technologique née de ce partenariat qui vise à terme une intégration complète dans une seule et unique solution. Le langage universel 3D simplifie et rend plus

intuitives les opérations, notamment lorsqu'elles sont complexes, comme la configuration et le positionnement des traverses ou des petits bois, pour contrôler les usinages spécifiques. Ainsi, les utilisateurs Diapason peuvent désormais visualiser et interagir directement sur le produit, en 3D. En outre, ce nouveau configurateur va apporter de la simplicité au niveau du paramétrage, et réduire les délais de mise en œuvre de la solution chez les clients du groupe Elcia. En effet, connectée aux logiciels de chiffrage d'Elcia, comme ProDevis ou MyPricer, la solution globale apporte un vrai avantage concurrentiel. En outre, avec des sujets technologiques de plus en plus d'actualité qui font partie intégrante du secteur menuiserie, store et fermeture, cette solution regarde déjà vers demain avec en ligne de mire le BIM ou la réalité augmentée.

compte-rendu

VERRE

AGC Glass Europe met le feu en scène

Avec une gamme reconnue sur les marchés des bâtiments où la protection incendie est un enjeu, AGC Glass Europe a rappelé à l'occasion d'Equipbaie ce savoir-faire, préoccupation de nombreux maîtres d'ouvrage et prescripteurs en ERP. Avec Pyrobel, le verrier apporte une solution résistante au feu la plus transparente. Les vitrages Pyrobelite au classement EW 30 et constitués de verres avec un ou plusieurs intercalaires intumescents transparents, s'intègrent dans différents supports comme le bois, l'acier ou l'aluminium. En cas d'incendie, les intercalaires intumescents se transforment en une barrière protectrice rigide et opaque qui absorbe rayonnement et chaleur, tout en évitant l'effet de panique. Avec les vitrages Pyrobel, constitués eux de verres avec plusieurs intercalaires intumescents transparents, le classement s'étale de EI 30 à EI 120 dans différents supports comme le bois,

l'acier ou l'aluminium. Ces deux solutions étant des verres découpables, le réseau de stockistes dans toute la France répond à la demande dans les plus brefs délais.

Tout AGC dans la poche

L'acteur mondial du verre plat, vient aussi d'éditer son guide de référence de 602 pages : Yourglass Pocket. Cet outil d'aide au choix regroupe toutes les informations sur les gammes de vitrages du groupe AGC Glass Europe, sans oublier les aspects normatifs et réglementaires propres à la France. Un ouvrage complet et didactique à consulter partout grâce à son format de poche et à sa version digitale.



La solution sûre pour les issues de secours

Une seconde issue de secours est obligatoire dans certains établissements recevant du public, l'utilisation d'une fenêtre ou d'une porte-fenêtre est possible. Si elle est protégée par un volet roulant, une solution sûre est donc nécessaire en cas de panne de courant.

La nouvelle solution d'issue de secours Becker dispose d'un système modulaire et peut être assemblée selon les spécifications demandée.

www.becker-france.com



Becker France S.E.A
24/32 Avenue de l'Epi d'Or
94407 VILLEJUIF
Tel. 01 56 70 46 46 | contact@becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.



PORTAILS

Cadiou : toujours plus de décors

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER



Clin d'œil aux particularismes patrimoniaux, ludique, la collection Fresk s'agrandit avec l'arrivée de cinq décors régionaux. © Cadiou/Kostum

Après quatre collections capsules pour harmoniser avec un même décor portail, clôture, portillon, claustra ou garde-corps ou personnaliser son propre décor, Kostum se revêt en identité régionale en 2019, et enrichit sa palette pour répondre aux attentes de couleurs.

© Cadiou/Kostum

Celui qui a fait de son identité bretonne une signature, décline cinq nouveaux décors empreints des spécificités d'autant de régions pour sa collection Fresk dans sa ligne de solutions outdoor à harmoniser et à personnaliser : Kostum.

Anticipant une demande croissante dans les menuiseries, fenêtres et portes d'entrée, le groupe Cadiou accroît encore son offre de coloris. Dès 2019, pour sa ligne Fresk, il ajoute le gris quartz (Ral 7039) ou le gris aluminium (Ral 9006) aux 11 coloris standard et 10 coloris sélections. Mais surtout, le groupe breton qui donne la possibilité aux propriétaires de personnaliser ou valoriser leur bien avec une offre de décors pour portails ou en déclinaison sur les autres éléments extérieurs de la maison, ajoute de nouveaux styles à sa palette Fresk dans la gamme Kostum. Son credo : donner les clés pour affirmer son identité régionale. Après la Bretagne, sa région de prédilection, il apporte des décors en adéquation avec les teintes architecturales du Nord, de l'Alsace, de la Corse ou encore du Pays-Basque. Ainsi, le concept lancé en 2017 qui harmonise avec un même décor le portail, la clôture, le portillon, le claustra ou encore le garde-corps prend toutes les couleurs de France après avoir été décliné en quatre collections capsule. En adéquation avec la quête par les particuliers de personnalisation des extérieurs, ces nouveaux décors régionaux répondent à une attente



La création de Fresk par le groupe Cadiou a montré une demande croissante de personnalisation des décors. Ici, conçu avec le designer breton Pascal Jaouen, et exposé à Artibat et EquipBaie il est devenu signature.

d'expression de soi et d'appartenance régionale dans une société mondialisée. Mais sans aucune revendication identitaire selon le fabricant. Une ligne qui se veut ludique, et un clin d'œil aux particularismes régionaux. A noter que dans le cadre de sa stratégie d'investissement, le groupe Cadiou intègre de nouveaux savoir-faire en interne. Après la création de son unité de laquage de Serens (29), à un jet de palettes de son unité de fabrication des produits à la main de Locronan (29), Cadiou se dote d'une machine à découper laser. Ainsi, les décors Fresk de Kostum sont désormais réalisés au sein du groupe.

ISOLATION

Swisspacer ne manque pas d'air

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le spécialiste des intercalaires à rupture de pont thermique premium a présenté Swisspacer Air, sa solution d'équilibrage de la pression dans les vitrages isolants.

Annoncée il y a deux ans, enfin dévoilée sur Glasstec 2018 et désormais sur le marché, Swisspacer Air est la réponse du fabricant suisse aux aléas liés aux variations de pression subies par les vitrages multicouches lors de changements d'altitude : quand celle-ci varie entre le lieu de fabrication et celui de l'installation, ou pendant un transport, par exemple au franchissement d'un col ou lors d'un vol aérien. Brevetée, la réponse est aussi efficace qu'élégante.

Son principe : une minuscule valve métallique intégrée dans une membrane spécifique rend le vitrage « respirant », évitant ainsi la formation de condensation ou la détérioration du revêtement Low-E, et préservant sa fonctionnalité et sa qualité sur le long terme. Sa simplicité de pose et son esthétique en font une alternative économique et très intéressante aux tubes capillaires, et évite d'avoir à « prééquilibrer » les vitrages au risque de les voir casser. « Le cylindre se pose en moins de trois minutes et, une fois inséré dans le mastic, il est totalement invisible », souligne Fabrice Keller, Responsable ventes et marketing France et Europe du Sud. Une solution exclusivement adaptée aux espaces Swisspacer.

Swisspacer Air : une valve métallique insérée dans une membrane spéciale régule la pression dans le vitrage.

© Swisspacer.




BESOIN DE MÉTAUX POUR FAÇADES?

Grâce à notre large collection de produits spécifiquement adaptés aux façades en verre - garde-corps, fixations par point, marquises, spiders etc - nous pouvons non seulement vous proposer tous les produits dont vous avez besoin mais également vous offrir de nombreux atouts uniques: 80 000 produits, des conseillers techniques compétents, une grande disponibilité de stock et une livraison rapide.

CRL, le partenaire fiable pour tous vos projets autour du verre.

- Manutention du verre
- Outils de miroiterie
- Quincaillerie de douche
- Quincaillerie de porte
- Métaux architecturaux
- Systèmes de garde-corps

Notre équipe de conseillers se tient à votre disposition au 00 800 0421 6144

e: FR@crl.eu
f: +49 (0)7062 915 93 16
w: crlaurence.fr



STORE COFFRE

Markilux : en couleurs jusqu'au bout des caches

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Suivant la tendance propice à la couleur, Markilux propose son nouveau store MX3 dans toute la palette RAL tout en déclinant ses recommandations de couleurs 2019.

Jusqu'au bout des embouts la couleur s'invite en harmonie sur le nouveau store coffre compact développé par Markilux.



Stores pour grandes surfaces, design et couleurs, nouvelle application pour configurer les stores...

Pour sa septième présence à Equipbaie, Markilux a déployé l'ensemble de ses savoir-faire.



Tout le savoir-faire de la firme allemande se concentre dans la conception de son nouveau store coffre MX-3 qui combine technologie et design. Avec comme résultat, un produit abouti au design soigné, robuste, aux multiples options et haut en couleurs.

Avec son nouveau store coffre compact de seulement 120 x 300 mm, Markilux affiche le souci du détail. Ce n'est pas seulement la combinaison de formes rondes et carrées qui contribue à la légèreté du design. L'ensemble du dessin y participe, comme celui des embouts. Ils forment désormais un arc dans la barre de charge à l'avant, légèrement incurvé, dont la ligne allongée et angulaire s'inspire de l'aspect du store

Markilux 970. Et pour approfondir la recherche esthétique, un cache frontal coloré peut être ajouté. Il est proposé en huit coloris pour assortir le store à la toile et à son environnement. Le MX-3 bénéficie aussi de nouveaux supports muraux et plafonds discrets qui amènent le store complètement à l'extérieur du corps du coffre. Côté option, un nouveau système d'éclairage peut être intégré dans une rainure sous le profilé du boîtier (ligne LED ou spots LED), pilotable par technologie IO, tout comme la motorisation. Côté technique, avec une hauteur de 12 cm et une profondeur de 23 cm, le MX-3 convient également aux balcons. Ce store permet des dimensions maximales de 6 m de large sur 3 m de projection. Une surface obtenue par une barre de charge stable et des embouts solides. Les deux bras articulés déroulent et enroulent la toile en douceur grâce aux nouveaux patins prévus à cet effet dans le corps du coffre. Et la stabilité est assurée par des bras articulés équipés du tendon bionique qui fait office d'élément de traction. Enfin, ce store coffre ouvre à la personnalisation des couleurs. Les stores comme le cache périphérique peuvent être combinés en série selon les préférences et sont disponibles sur demande avec une recommandation de couleur de toile de store assortie. Un mariage également possible dans la palette RAL.



PERGOLAS

Winsol : la pergola full options

TEXTE - STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Lames automatiques, contrôle via une app, éclairage d'ambiance Led, éclairage ciel étoilé, haut-parleurs, chargeurs USB, prise 230 V, chauffage... Avec SO !, Winsol entend conceptualiser le confort outdoor tout intégré.



Equipbaie a été l'occasion pour Winsol de dévoiler sa nouvelle pergola bioclimatique SO ! et de faire expérimenter son confort connecté aux visiteurs.

Aucune limite au confort outdoor ! Voici le crédo de Winsol de sa nouvelle pergola bioclimatique SO !. Elle a été conçue pour faire de la terrasse un cocon de bien-être à piloter du bout des doigts, depuis son smartphone.

Véritable cocon extérieur, la pergola bioclimatique SO! se présente comme un produit pensé pour le bien-être et le confort optimal en extérieur, en tout temps et toute saisons. Pour répondre à ce cahier des charges bien rempli, Winsol a mis le paquet sur la technicité et la gamme d'options. Finitions soignées, structure sans vis ni rainures apparentes, SO! aborde un design très fluide et se décline en trois coloris standard, blanc, noir et anthracite, auxquels s'ajoutent tous les laquages possibles en option. A cette esthétique raffinée, Winsol a combiné une utilisation intuitive de sa pergola premium, grâce notamment à une motorisation brevetée qui s'utilise par le biais d'une application connectée baptisée Casambi. Elle permet d'orienter les lames en fonction de la luminosité, de la température et de l'intensité du vent, par le biais de configurations préprogrammées. Et ce de trois façons différentes selon le pack retenu : manuelle (Cosy) ; automatique selon le paramètre prédéfini ombre/soleil (Chic) ou intelligente en y ajoutant le froid/chaud (Star). Aux côtés de cette ambiance

cosy, Winsol a pensé à l'aspect chic des jeux de lumières. Avec son système à Led, l'éclairage joue une partition sur-mesure : tantôt directe pour un dîner, plutôt tamisée pour une soirée lounge, colorée avec le bandeau RVB et même ciel étoilé avec les Led « starlight » intégrées dans les lames. Pour les moments musicaux, la sonorisation au son clair et précis permet de profiter pleinement des meilleurs morceaux, par une simple connexion Bluetooth aux deux ou quatre enceintes intégrées aux poteaux. Pour profiter à tout moment de cette pergola, même lors de soirées fraîches, Winsol propose un système de chauffage infrarouge au design discret. D'autres accessoires sont disponibles : prises 220 V ou USB dans les poteaux, fermetures frontales et latérales avec stores verticaux, panneaux en verre ou en bois... Cette pergola joue pleinement la carte du premium et ce quelle que soit la surface ou la configuration de la terrasse : elle peut être indépendante avec quatre supports, adossée avec 1, 2 ou 3 supports ou même intégrée sans support.



En plus de CalorGlass EasyPlug, sa nouvelle offre plug & play pour faciliter la mise en œuvre de son vitrage rayonnant intelligent, Riou Glass a dévoilé à Artibat deux nouveautés dédiées aux marchés de l'habitat, et des ERP.



Avec RglassCrea, Riou Glass décline une gamme de vitrages décoratifs personnalisables pour l'agencement intérieur ou la porte d'entrée.

Gamme complète de vitrages de sécurité contre l'incendie, Stop'Feu devient multifonctions ou décoratifs sans modification des caractéristiques du produit et en conformité avec le procès-verbal.

VERRE

Riou Glass : verre expert

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

En plus de son désormais incontournable vitrage rayonnant intelligent CalorGlass, le verrier Riou Glass a profité d'Artibat pour présenter deux nouveautés et décline son savoir-faire sur tous les marchés : une nouvelle gamme de vitrage de protection incendie ainsi qu'une autre de vitrages décoratifs.

De l'habitat aux ERP, Riou Glass propose des vitrages dédiés pour satisfaire tous les besoins de ses marchés. Le salon des artisans de Rennes a été l'occasion de découvrir Rglass Crea, une solution de vitrages décoratifs qui surfent sur la tendance de la personnalisation pour la porte d'entrée comme pour l'agencement intérieur. Sablage, laquage, thermoformage, fusing... La maîtrise des différentes techniques de transformation par Riou Glass se traduit dans une offre à retrouver à l'unité ou en série. L'artistique et l'artisanal se rejoignent pour qu'architectes, agenceurs et fabricants de portes puissent concevoir espaces comme mobiliers selon les souhaits de leurs clients, en vitrages simple ou isolant. Avec Stop'Feu, le verrier allie protection contre l'incendie et design. Stockiste, découpeur et assembleur des produits feu de la gamme Pyrobel(ite), Riou Glass est le premier transformateur indépendant certifié pour feuilleter ou re-feuilleter cette gamme et lui adjoindre des fonctions complémentaires. C'est dans ce contexte qu'il propose Stop'Feu : une solution complète de vitrages de sécurité contre

l'incendie, multifonctions ou décoratifs, avec une épaisseur et un poids réduits, sans modification de caractéristiques du produit et en conformité avec le procès-verbal. Ainsi, les verres pare-flammes ou coupe-feu de la gamme Stop'Feu peuvent se doter de nombreuses fonctions : pare-balles et/ou retard à l'éfraction ; isolation thermique, contrôle solaire, isolation acoustique, confort d'entretien. Et pour une esthétique à toutes épreuves ces verres deviennent décoratifs grâce l'insertion de films spécifiques (couleur ou image), miroir espion, verre imprimé, sablage décoratif. Leur application s'intègre naturellement là où prévalent les plus grandes exigences en matière de protection des personnes et bien matériels. La grande transparence des vitrages offre par ailleurs plus de lumière pour un meilleur confort. Selon les produits, les vitrages Stop'Feu peuvent être installés en cloisons, portes, châssis fixes et ouvrants, trémies, planchers, verrières, en applications intérieures et extérieures dans tous les bâtiments soumis à une réglementation protection contre l'incendie.

PORTAILS

Cetal : la personnalisation ... ou pas

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Le concepteur et créateur de portails aluminium a décidé de rationaliser son offre autour de trois lignes adaptées à chaque profil de revendeur-installateur. Avec Planet by Cetal, il décline douze modèles de portail, avec un process de fabrication simplifié positionnée en alternative aux fermetures entièrement personnalisables. Objectif : faciliter le travail de terrain des commerciaux grâce à un chiffrage simple et unique. Cette gamme est constituée d'un cadre sans traverse haute et d'une puissante traverse basse de hauteur 450 mm. L'ouverture s'effectue par pivot haut et bas. Le remplissage est en tôle aluminium de 4 mm d'épaisseur, et les décors sont réalisés par découpe laser et emboutissage. Avec Collection by Cetal, le chiffrage est aussi facilité grâce à 200 modèles catégorisés en cinq familles avec personnalisation possible. Enfin avec Expert by Cetal, place à la créativité sans limite avec pour appui le logiciel Léa qui ouvre à la personnalisation d'une gamme existante ou à la création d'un modèle unique. Une offre sur-mesure pour satisfaire toute demande spécifique, à découvrir comme les deux autres courant 2019.



Le modèle Flower va être une des nouveautés 2019 de la gamme rationalisée Planet R by Cetal.



Avec Expert by Cetal, le spécialiste des clôtures et portails ouvre à la créativité sans limite en s'appuyant sur le logiciel Léa.



Thermique, Acoustique, Esthétique

*Apprécies, pas uniquement à l'occasion des fêtes,
les produits d'Eko-Okna pour les jours de froid et chaleur.
Parfaits pour chaque maison.*



☎ +48 509 878 943 ☎ +48 506 998 737
✉ fenestres1@ekookna.fr
www.ekookna.fr

FERMETURES

Soprofen : dans toutes les tendances

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

*Le store screen
extérieur de Soprofen
se dote d'une motorisation
autonome solaire.*



Soprofen joue l'élégance et la personnalisation toute en finesse sur ses portes de garage allant jusqu'à proposer des décors exclusifs en feuille de pierre dévoilés aussi lors du salon Artibat.

Et l'or, tendance en décoration intérieur pour 2019, coule sur les profils des volets roulants de Soprofen.



Avec la Tahoma Box C développée avec Somfy, Soprofen pousse la porte de la maison connectée.

Personnalisation sans limite, produits exposés sur Equipbaie aux chaudes couleurs de l'or qui crée le décor en 2019 ou encore motorisation autonome solaire et solution dédiée pour plonger dans la maison connectée, Soprofen capte tous les airs du temps.

Certes, l'arrivée sur le stand de Soprofen avait de quoi surprendre avec toute cette coulée d'or des volets roulants jusqu'aux stores. S'il est bien évident que cette teinte destinée à faire la tendance en décoration d'intérieur en 2019 trouvera quelques débouchés limités en outdoor, elle montre en tous cas la capacité de Soprofen à se plier à toutes les tendances de l'habitat. Ainsi, la toute récente acquisition du Groupe Bouyer Leroux mise à nouveau sur la motorisation autonome solaire 100 % sans fil pour ces volets roulants ou encore son screen extérieur. En outre, les visiteurs du salon de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire parisien ont pu découvrir une nouvelle offre spécialement développée par Somfy pour Soprofen : la box domotique Tahoma Box C pour piloter à distance tous ses équipements motorisés. Il suffit de la connecter à internet et de télécharger l'appli Tahoma pour que portes de garages, volets roulants et protections solaires

communiquent entre eux, et avec d'autres éléments de la maison : éclairage, chauffage, climatisation, alarme, électricité... Cette solution connectée ouvre au pilotage à distance des équipements mais également à la supervision de leur statut. Elle adapte l'ouverture ainsi que la fermeture des volets et des stores screen en fonction de l'ensoleillement et de la température extérieure. Elle gère à distance les aléas de la météo, ou alerte par SMS ou mail en cas d'imprévu. Solution globale, cette box est compatible avec les fermetures Soprofen ainsi qu'avec plus de 200 gammes de produits et 16 grandes marques de tous les univers de l'habitat. Evolutive, elle offre la possibilité de transformer progressivement ou totalement sa maison pour la rendre 100% connectée. Associée aux assistants vocaux intelligents Google Home ou Alexa Amazon, la box Tahoma Box C conçue pour Soprofen fait également entrer les assistants vocaux intelligents dans la maison.

A côté de ses nouvelles portes sectionnelles à déplacement latéral, Futurol a dévoilé lors d'Equipbaie, des gammes coffres tunnel pour volets roulants et BSO.

PORTES DE GARAGE

Futurol : une gamme complète de portes de garage

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Au sein de la jeune PME normande, les portes de garages se déclinent en nombreuses versions afin de répondre à toutes les situations. Aux modèles à enroulement ou sectionnelles à refoulement plafond, la gamme se complète maintenant d'une version sectionnelle à déplacement latéral.

Fabricant concepteur français de volets roulants, portes de garage et brise-soleil orientables créé il y a maintenant trois ans, Futurol a lancé une nouvelle porte sectionnelle à déplacement latéral, Couli'Rol. Fabriquée sur-mesure et motorisée, elle présente une retombée de linteau de 90 mm. Ses principaux atouts résident dans sa possibilité d'accès rapide pour piéton par le biais d'une ouverture partielle motorisée, son gain de place pour un plafond dégagé et sa pose sur pré-cadre complet. Elle dispose également de guidages haut et bas des panneaux pour un fonctionnement durable et se décline en dimensions maximales de 5 m de large pour 3 m de haut. Elle se place en complément de la large gamme proposée par Futurol, notamment les portes sectionnelles à refoulement plafond Secto'Rol F100 et F140. Ces portes présentent l'avantage de libérer tout l'espace au sol lors de l'ouverture. Les retombées de linteau sont respectivement de 100 et 140, rail moteur compris. Fabriquées sur-mesure, elles bénéficient de rails en acier galvanisé. La F100 est disponible avec quatre panneaux et deux finitions au choix. Pour une pose plus rapide, Futurol l'a déclinée en version Secto'Fast, livrée pré-montée sur palette. La F140, quant à elle, est équipée d'un système de pose Futur'Clic assurant une mise en place rapide

de la rampe de ressorts. Elle dispose également de sabots retardateurs d'effraction posés sur des patins anticorrosion. La version F140P est une déclinaison intégrant un portillon discret qui peut être placé soit au centre, soit à droite ou gauche. Cette gamme de porte de garage ne serait pas complète sans la déclinaison Porta'Rol de portes à enroulement. Elle se compose de lames en aluminium qui viennent se loger dans un coffre lors de son ouverture, ce qui optimise l'espace car elle n'encombre ni un mur ni le plafond. Que ce soit la version 55 ou 77 (indiquant les largeurs de lames), elles sont toutes deux câblées, codées et réglées en usine, prêtes à la pose.

Coffre tunnel à montage rapide

Calo'Lam possède la particularité de s'installer comme un bloc-baie, sur le châssis de la menuiserie (ensemble coffre et BSO). Cette autre nouveauté de Futurol est un coffre en PSE armé par treillis métallique et prêt à finir. Il s'adapte à toutes les menuiseries. Il est équipé de lames aluminium ourlées Z90 et affiche un coefficient thermique $U_c =$ jusqu'à $0,32 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$.



TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

La nouvelle serrure CAIB s'intègre dans un environnement Tahoma ou Connexoon de Somfy et peut se connecter à une box de fournisseur d'accès internet.

CAIB devient multi-matériaux avec sa nouvelle offre acier de portes de service et de portes d'entrée 70 mm.



Le fabricant industriel spécialiste de la menuiserie, connecte la serrure et la porte pénétrant de plain-pied dans la maison connectée. CAIB a également développé une nouvelle offre de portes acier.

Dédiée à ses portes d'entrée aluminium, CAIB a présenté aux visiteurs d'Equipbaie sa nouvelle solution de serrure connectée conçue pour tous types de manœuvre : poignée ou barre de tirage. Ainsi, l'utilisateur peut verrouiller et déverrouiller sa porte depuis son smartphone mais aussi par le biais d'un badge, d'une carte ou d'un clavier à code. La serrure fonctionne grâce à des piles lithium AAA. Les points de fermeture haut et bas s'enclenchent automatiquement à la fermeture de la porte. Le boîtier de la serrure connecté est proposé en finition laquée, assortie à la couleur intérieure de la porte. Autre solution connectée développée par CAIB : la poignée Secusignal. Elle communique pour informer sur la position de la fenêtre : position ouverte ventilation ou fermée. Elle s'appaire dans un système de maison connectée que ce soit la solution Tahoma de Somfy, ou avec une box intégrant le protocole EnOcean. Et pour encore plus de confort, elle est alimentée de façon autonome, sans fil et sans pile. C'est tout simplement la rotation de la poignée qui

produit l'énergie nécessaire au fonctionnement du produit. En outre, elle embarque la technologie Secustik pour apporter aux utilisateurs une protection efficace contre l'effraction. A noter une autre nouveauté chez l'industriel du Maine-et-Loire : une nouvelle gamme acier de portes pour se positionner sur ce marché avec une offre complète de matériaux. Le métal choisi, 65 % plus résistant qu'un acier standard, se décline en 18 modèles de porte d'entrée 70 mm. Le design contemporain se matérialise par des motifs, des lignes embouties pour l'élégance, ou avec un vitrage affleurant pour un rendu épuré. Tous les modèles affichent un coefficient Ud jusqu'à 0,7 w/m².K. Cette nouvelle gamme acier décline aussi six modèles de portes de service avec ouvrant monobloc de 50 mm, parements acier ultra-résistants avec âme isolante, dormant aluminium de 40 mm avec rupture de pont thermique et serrure à relevage 6 points. Pour chaque gamme, 16 coloris sont disponibles, en bicoloration et en monocoloration.

MENUISERIES

Atlantem, la suite du programme AM-X

TEXTE : STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ



Le nouveau couissant AM-X, présenté à Equipbaie par Eric Brun, Directeur Marketing d'Atlantem.

Atlantem travaille sur sa largeur de gamme et étend ainsi son concept AM-X à la porte d'entrée et au couissant.

Rappelons que le concept AM-X met en avant une fenêtre multi matériaux, simple à expliquer et à poser, qui offre une bonne performance thermique et de nombreuses possibilités de choix esthétiques. Cette fenêtre nouvelle génération (primée au concours de l'Innovation de Batimat 2015) conjugue les performances techniques et esthétiques du PVC (qualités naturelles d'isolation, assemblage soudé gage d'étanchéité et approche économique contrôlée), de l'aluminium (résistance aux conditions climatiques extrêmes, diversité de teintes et mise en œuvre d'un ouvrant masqué pour optimiser la finesse des lignes et le clair de vitrage) et du bois (ambiance intérieure chaleureuse). Le concept AM-X permet de conjuguer un univers extérieur immuable en aluminium dont les couleurs permettent d'homogénéiser les façades quel que soit le choix d'ambiance intérieure, et un concept technique de dormant unique qui facilite et standardise la pose de la menuiserie et de tous ses accessoires ou composants, avec un ouvrant masqué qui renforce esthétique et clair de vitrage.

Le couissant AM-X

Lors du salon Equipbaie, Atlantem dévoilait la suite du programme AM-X. Le concept, basé sur le fait de mettre le meilleur matériau au meilleur

endroit est désormais décliné à la porte d'entrée et au couissant (commercialisé début 2019). Ils bénéficient ainsi du même système de pose, des mêmes habillages intérieurs et extérieurs, des mêmes tapées... Toujours dans la même logique : se dédouaner du choix des matériaux. En complément du blanc et de la couleur, le couissant propose de créer des univers intérieurs authentiques et harmonieux avec l'ambiance bois des frappes. Atlantem développe également de nouvelles solutions pour s'adapter à la majorité des contextes de pose : châssis fixe vitré dormant pour harmoniser les masses vues, élargisseurs pour faciliter la rénovation, petits bois collés... En partenariat avec Maco et Somfy, Atlantem repense la connectivité de ses fenêtres en les intégrant dans l'écosystème TAHOMA. Conçu pour recevoir en temps réel des informations relatives à la sécurité de l'habitat, un capteur électronique intelligent équipe la menuiserie pour en détecter la position et identifier une tentative d'intrusion. Atlantem complète cette approche avec la présentation d'une serrure motorisée pour porte d'entrée. Elle offre un contrôle à distance via une box ou un smartphone. Une solution ergonomique pour les personnes à mobilité réduite ou encore pour un membre du foyer ayant oublié ses clés, et plus généralement pour piloter à distance son habitat.

Signature du 150^{ème} point de vente Solabaie par Willy BRASSLER de l'entreprise ECON'HOME (au centre) accompagné de Ahmed DOUKHI, Animateur Solabaie (à gauche) et Patrick Sage, Directeur Commercial d'Atlantem.



compte-rendu

MENUISERIES ET FERMETURES

Menuiseries Bouvet

« voit la vie en grand »

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Outre le rapprochement avec FPEE annoncé après le salon, Menuiseries Bouvet a une excellente raison de « voir la vie en grand » : sa fenêtre PVC « invisible », présentée sous forme de prototype.

À quelques mètres trône Lumia, la fenêtre hybride à ouvrant et à dormant cachés de la société sœur Minco, distinguée par un Trophée de l'innovation. Chez Bouvet, sous le nom de code « Innovation Bouvet », c'est une fenêtre PVC qui se rend totalement invisible grâce à son système d'ouvrant et de dormant (80 mm) cachés. Apport solaire maximal et esthétique minimaliste garantis. « Sur une fenêtre de 1 650 par 1 000 mm, on gagne 21% de surface vitrée par rapport à une fenêtre PVC classique et 14% sur une fenêtre aluminium à ouvrant caché », sourit Laurent Ternon, Directeur marketing. La transmission lumineuse est très performante avec SGG ECLAZ (autre Trophée de l'innovation de cette édition). Tout comme les performances acoustique et thermique, celle-ci étant annoncée « très proche de l'Ug du vitrage, de 1 W/m².°C », tandis que 3 joints d'étanchéité permettent d'atteindre un classement à l'air A*4. Et la pose ? « Elle sera identique à une pose en applique, simplement décalée ». Côté finition : un intérieur blanc et de « belles qualités de plaxage » sur la barre d'appui, seul élément visible à l'extérieur. La domotique s'invite nécessairement avec un détecteur d'ouverture. À un prix « très compétitif par rapport à l'aluminium », la nouvelle fenêtre de Bouvet « voit grand » sur les marchés de la CMI et du logement collectif... Disponibilité annoncée pour septembre prochain.

Dans sa gamme de menuiseries trimatériaux Coloriance (dont le couissant sera mis sur le marché en janvier), le fabricant a présenté une fenêtre Coloriance + en dépose totale. Quant



Patrick Bouvet, PDG du groupe, devant la dernière innovation en date de la marque.

au couissant en PVC et fibre de verre Twinea, il accueille désormais un seuil PMR.

À noter enfin une nouvelle proposition différenciante en volet roulant : Easy Light, un coffre demi-linteau avec tablier à lame ajourée positionné comme alternative au BSO (commercialisation dans le courant du 1er semestre 2019), et une offre renouvelée dans la collection Bons Plans de portes d'entrée, tant sur les panneaux parecosés que sur les monoblocs acier, disponibles à partir de l'été.



Menuiseries Bouvet : un stand riche en nouveautés.

© Menuiseries Bouvet.

MENUISERIES

Clara Fenster magnifie la transparence

TEXTE : LAURENCE MARTIN



Philippe Boudot, Directeur Général Clara Fenster.

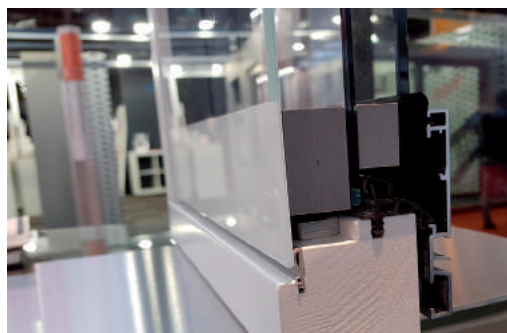
Le coulissant à levage, nouveauté 2018.

© Clara Fenster.

Nouveau venu sur le salon, le fabricant suisse a séduit par son système faisant la part belle au verre, qui lui a valu un Trophée de l'innovation. Des fenêtres et un coulissant à levage bientôt servis sur le marché français par une structure Clara Belgique.

Comment transformer une fenêtre traditionnelle en fenêtre panoramique ? Après plusieurs années de développement avec le leader du verre plat AGC « et douze brevets déposés », selon son Directeur, Philippe Boudot, Clara Fenster a mis sur le marché ses premières réponses en 2015, certifiées en 2017 : une fenêtre bois-aluminium dont l'ouvrant entièrement vitré dissimule, derrière une bordure émaillée, le châssis intérieur, le mécanisme de fermeture, les ferrures (Siegenia Axxent 24+) et les joints. Le succès était au rendez-vous sur le salon, tant pour les fenêtres que pour le coulissant à levage, commercialisé cette année. Les visiteurs ont pu apprécier l'esthétique et la technicité du produit. Côté extérieur, le cadre (bois d'épicéa en standard ou avec revêtement alu, ép. 58-62 x 58 mm) apparaît sur à peine 15 mm, laissant place à l'ouvrant tout verre, avec seulement 3 mm de joint entre les vantaux (ép. 54 à 58 mm). Côté intérieur, l'effet de transparence est encore accentué, le châssis intérieur et les mécanismes disparaissant sous une bordure émaillée dont la palette (RAL) ouvre le champ des possibles à toutes les envies – une porte-fenêtre exposait un dégradé du bleu pétrole au bleu turquoise réalisé pour s'accorder au bleu de la piscine d'un client... Le souci esthétique a

également guidé le développement d'un système breveté exclusif de fixation magnétique des vitrages fixes. Côtés performances, Clara Fenster répond aux exigences du label helvète Minergie, avec un U_w (fenêtre) de 0,75 à 0,91 W/m²K, un affaiblissement acoustique R_w (C, Ctr) = 41 (-1,-4) dB et des qualités d'étanchéité A*4, E*8A, V*B2 à B3, outre ses avantages en termes de sécurité, l'ensemble laissant notamment peu prise à toute tentative de dégondage. Des qualités uniques sur des fenêtres multi-vantaux, revendiquée Philippe Boudot. Avec un cœur de cible explicitement situé sur le marché du bois-aluminium et un positionnement haut de gamme (« environ + 25% en fourchette haute »), le Bâlois s'appropriait à inaugurer à la suite du salon, un showroom en Belgique près de Mirodan, où devrait suivre une unité de production « d'une capacité de 2500 vantaux par an » qui servira l'Hexagone.



Le vitrage dissimule le système sous une bordure émaillée.

PERGOLA

Renson : la maison sous haute protection solaire

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Avec la déclinaison Canvas de sa toiture de terrasse Algarve, Renson apporte une protection solaire à tous les espaces, carport y compris.

D'une toiture à lames orientables à une toiture fixe, les deux s'intègrent dans une même structure pour offrir le choix de la protection.



Le spécialiste belge de la protection solaire enrichit son offre pour protéger la maison des assauts du soleil, mais aussi du vent. Il mise sur les énergies renouvelables pour des installations facilitées partout. Et décline le choix des toits en pergolas pour offrir une solution adaptée à chaque besoin.

Avec le Fixscreen Solar, Renson a créé un store résistant au vent à poser devant le châssis qui fonctionne à l'énergie solaire. Il est doté d'une cellule placée à l'avant du caisson qui permet de s'affranchir de branchement électrique. D'où un montage sans travaux importants sur toute fenêtre jusqu'à un maximum de 10,8 m². Une solution parfaite pour la rénovation ou l'installation dans une maison existante, afin d'éviter la surchauffe à l'intérieur. Ce store de protection solaire dynamique maintient non seulement les températures intérieures agréables en été, mais génère également une économie de frais de chauffage en hiver en laissant pénétrer la chaleur bienfaisante du soleil. La cellule solaire compacte s'installe à gauche ou à droite du caisson. Le store est fourni en standard

avec un moteur radio-commandé et la pile se trouve dans un profil situé sous le caisson. La pile comme le moteur sont faciles à atteindre pour la maintenance. Sans oublier que les stores verticaux Renson sont constitués de profilés en aluminium extrudé et d'aluminium moulé. Ils sont disponibles dans toutes les couleurs RAL jusqu'à une largeur maximale de 4 m et une hauteur maximale de 3,5 m avec des tissus en fibre de verre et polyester, des tissus sans PVC ou des tissus occultants dans de nombreuses structures et couleurs. Avec les stores extérieurs, les rayons solaires sont arrêtés avant même qu'ils n'atteignent le verre. Les stores verticaux, une fois fermés, offrent également une protection contre les insectes.

Le choix des toitures

La nouvelle génération des toitures de terrasse Algarve est de plus en plus minimaliste et beaucoup plus rapide à installer. Et elle s'accompagne désormais d'une version baptisée Canvas, une toiture fixe, ouvrant le choix des toitures, selon les usages souhaités, autour de la maison. Ainsi, elle offre la possibilité de conserver le style de la pergola à lames sur la terrasse pour l'avancée de toiture au-dessus de la porte d'entrée ou pour un carport. Mais il est également possible de composer une pergola avec une partie de toiture fixe et une partie en lames orientables dans la même structure. La toiture fixe est constituée de deux couches : une extérieure, solide, en tôle ondulée laquée traitée d'une couche anti-condensation et une autre intérieure esthétique à l'aide d'une toile tendue. Elle est équipée de la technologie de fermeture zip connue sous le nom de Fixscreen, grâce à laquelle Renson est un pionnier en matière de protection solaire. Cette toile est tendue dans la structure, sans coulisses apparentes et est disponible dans huit coloris.



Cette solution solaire s'adapte à tous les projets même de rénovation en évitant les branchements électriques.

La pile comme le moteur radio-commandé sont faciles à atteindre pour la maintenance.

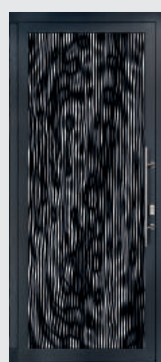


Avec Fixscreen Solar, le store posé devant le châssis, fonctionne à l'énergie solaire et résiste au vent.

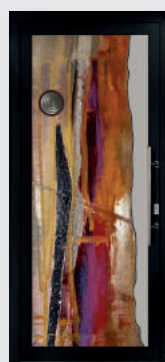


Présente ses nouveaux designs de panneaux de portes en verre :
“COLLECTIONS D'ARTISTES & DESIGN”

à découvrir absolument dans notre nouveau catalogue 324 pages de pures créations artistiques !



COLLECTION
ÉCOLE D'ART :



COLLECTION
ARTISTE :



COLLECTION
DESIGN :



Premier fabricant français de panneaux de portes d'entrée en vitrage isolant à protection renforcée

verrissima.fr

111, rue d'Ingwiller
57620 GOETZENBRUCK
TÉL. +33 3 87 96 80 55



FERMETURES

FPEE s'engage sur les volets tambour battant

TEXTE : LAURENCE MARTIN



Jean-Baptiste Vallet, Responsable marketing, devant deux des nouveaux volets alu FPEE : Cecilia à structure invisible et Natalia coulissant.

Nouvelle fenêtre PVC, nouvelles finitions sur les menuiseries, nouveaux designs sur les portes et les portails... Riche en propositions, le stand FPEE a fait néanmoins sensation avec une large offensive sur les volets battants.

Après les portes en 2017, FPEE a entièrement redéployé son offre sur les volets. « Il va se passer sur ce marché ce qu'il s'est passé sur les fenêtres et les portes d'entrée avec le remplacement des produits bois », souligne Cécile Sanz, Présidente du groupe. « Comme pour les portes, nous sommes donc repartis d'une feuille blanche et dans une démarche à 360° pour, d'après les besoins recueillis dans nos réseaux, concevoir une offre associant la largeur de gamme du généraliste et les critères d'exigence du spécialiste, avec un accompagnement soutenu en outils d'aide à la vente, au métré et à la pose », résume Jean-Baptiste Vallet, Responsable marketing.

Résultat : la couverture de tous les segments en classique et en contemporain (PVC et alu, tablier 24 et isolant 28 mm, cadre, précadre, structure invisible) avec, dans les nouveaux venus, le battant aluminium à cadre et autoporté, le précadre (aluminium et PVC), le coulissant (idem) et la motorisation, généralisée à toutes les gammes. Le battant aluminium à cadre (Natalia) propose l'offre la plus large avec une douzaine de

remplissages et sept designs de tôle. L'innovation et la différenciation sont les maîtres mots pour la gamme alu contemporaine Cecilia, à structure invisible. Le précadre joue à fond l'occultation grâce à une feuillure spécifiquement créée et la possibilité d'un 3^e joint, posé en partie basse. Parmi les détails qui font mouche : le système de lames orientables sur le cadre Natalia ; sur la tôle, la gestion du cintre et, sur le rectangulaire, le perçage uniquement en partie haute et basse, qui sert aussi de drainage et facilite le changement de traverse en partie haute ; ou encore, sur les coulissants manuels, le système Push and Go avec point d'arrêt en position ouverte. Commercialisation au 2^e trimestre.

Sur les autres nouveautés, signalons pour l'instant, avant d'y revenir dans notre prochain dossier spécial, une fenêtre PVC 76 mm qui va chercher la lumière (battement central 112 mm) et dont le dispositif (6 chambres d'isolation, 3 joints d'étanchéité) vise des performances acoustique et thermique accrues (jusqu'à 0,89 W/m².K).

FERMETURES

Building Shutter Systems remplace Building Plastic

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le groupe belge spécialiste des profils pour fermetures à enroulement a saisi l'occasion d'Equipbaie pour dévoiler sa nouvelle identité et ses nouvelles solutions pour le marché français du volet roulant.

Comment dit-on « appeler un chat un chat » en belge ? Pour le groupe Building Plastics, acteur majeur sur le marché mondial des profils aluminium et PVC pour la fermeture des bâtiments, la décision a fini par s'imposer. « Ces dernières années, la production s'étant principalement concentrée sur les profils en aluminium, le terme « Plastics » n'était plus le reflet de notre activité majeure, explique le PDG, Thibaut Suys. Il n'a pas été simple de décider de se séparer de notre nom et de notre ancien logo, cela a été un long processus de réflexion avec nos forces de ventes et nos collaborateurs. » Exit donc Building Plastics, et vive Building Shutter Systems. La nouvelle identité se veut « moderne et intemporelle pour nous accompagner à l'avenir en conservant nos racines et les valeurs auxquelles nous tenons ».

Côté produits dédiés au marché français, l'industriel a présenté un profil aluminium de finition. Adjoint à la lame finale, il ferme le passage du tablier dans le coffre tout en laissant libre le clair de passage. Principalement dédié aux coffres en rénovation, ce système bénéficie d'un nouvel embout amovible.

Par ailleurs, la gamme d'accessoires s'enrichit d'un verrou pour lames de 8 et 14. « Un montage aisé sur l'axe à l'aide d'une simple pièce de monnaie, et le volet roulant est rendu plus sécuritaire. »

Enfin, le groupe mise sur les stores screens. Après les coffres en aluminium profilé pan 90°, il a présenté des versions en aluminium extrudé pan droit, pan à 45° et quart de rond. À noter également une nouvelle lame finale entièrement rétractable, intégrée à la toile sans couture apparente ; « un détail visuel qui contribue à une esthétique épurée et contemporaine. »



La nouvelle cornière obturante pour lame finale.

© Building Shutter Systems.



Nouvelle lame finale rétractable pour stores screens.

© Building Shutter Systems.

PORTES D'ENTRÉE

Verrissima ouvre grandes les portes de la création artistique

TEXTE : LAURENCE MARTIN

Le spécialiste des panneaux vitrés mise plus que jamais sur la différenciation avec deux nouvelles collections issues de partenariats avec des artistes.



L'équipe Verrissima autour de son PDG, Jonathan Metz. © Verrissima.

La technicité et la créativité avaient rendez-vous sur le stand. © Verrissima.



Des couleurs, des matières, des reliefs, des scintillements... Sur le stand Verrissima, la technicité avait rendez-vous avec la création. Le spécialiste des panneaux de porte d'entrée en vitrage isolant à protection renforcée a présenté deux collections d'impressions numériques sur verre sablé transparent réalisées avec des artistes. La collection « École d'Art » a été développée en partenariat avec la Haute école des arts du Rhin (HEAR, Strasbourg et Mulhouse). Une structure que connaît bien l'industriel puisqu'il a ouvert à ses jeunes diplômés un concours « Jeune création par Verrissima ». Ici, le fabricant a lancé un appel d'offre à l'issue duquel cinq jeunes créateurs ont été sélectionnés. Les propositions retenues témoignent de styles aussi trempés que variés, des effets d'optique de Thibault Arnoul aux pastels géométriques du duo Brice Ammar-Kodja et Morgane Liébard, en passant par les dessins oniriques et végétaux de Camille Martin, les perspectives abstraites de Simon Morda-Cotel et les épures graphiques de Teddy Moissant.

Dans un style tout à fait différent, la « Collection d'artiste » traduit les créations d'Amandine Mangenot, artisan d'art basée en Lorraine et travaillant le verre et le métal, avec, d'une part des œuvres plein panneau abstraites, très expressives dans leurs coloris et leurs effets de matières, et, d'autre part, une vingtaine de pièces d'inox et de verre gravés main qui viennent orner une création spécifique de panneaux Protect Satin Graphiques.

Les deux collections sont spectaculaires, au risque de rester cantonnées sur une niche ? « Nous sommes certes sur un positionnement haut de gamme, y compris en termes de prix, indique Patrick Gross, Directeur commercial et marketing. Mais non, ce n'est pas une niche : les professionnels sont enthousiastes, cela se vend bien chez le particulier. »

Se différencier ou subir la contrefaçon, Verrissima a choisi... Le reste de la gamme présentée en témoigne avec sa nouvelle collection « Design », dix lignes qui revisitent notamment les best-sellers des ventes.

PORTAILS

Groupe Maine : esthétique et technologie à l'honneur

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMEYER

Spécialiste des portails et clôtures combinant judicieusement le PVC et l'aluminium, le Groupe Maine a présenté ses nouvelles déclinaisons de portails et portes de garage personnalisables, accompagnées d'une offre en domotique.

L'esthétique est à l'honneur pour la gamme 2019 du groupe Maine. Chez Maine Clôtures par exemple, elle se concrétise par une proposition de nouveaux décors disponibles dans la dernière offre Exclusive 2 aux montants cossus de 110 x 80 mm, ou dans la gamme Intuitive aux montants plus fins de 96 x 50 mm. Au programme pour les portails : quatre nouveaux motifs de découpes laser très tendances, en disposition horizontale ou verticale (également disponible en version pare-vue) ; un panneau design intégré décliné en six motifs, offrant un rendu haut de gamme et contemporain et un nouveau hublot avec plaque inox proposé avec quatre possibilités de remplissages (y compris l'incrustation de pierres dans le hublot), à disposer de différentes façons, avec de multiples découpes. Du côté de la gamme Active, Havana arrive dès janvier. La particularité de ce portail semi-ajouré réside dans ses trois traverses offrant un rendu esthétique et robuste. Maine Clôtures n'oublie pas la technologie. Elle étoffe ainsi sa gamme de visiophones et d'interphones avec Aiphone

dont le niveau de qualité du son et de l'image colle aux standards actuels. Et enrichit son offre de motorisation avec la gamme Nice. Celle-ci répond d'une part aux besoins pour les portails battants de grande largeur (Hopokit et Hikekit) et d'autre part pour les portails coulissants de grandes largeurs (Robuskit 400 et Slightkit 400). Pour sa part, Maine Fermetures joue, pour 2019, la carte de l'harmonisation en associant des nouveaux hublots avec les portails de Maine Clôtures, et de la technologie avec des portes de garage et portails connectés. Ceux-ci sont désormais compatibles IO Homecontrol avec la box domotique Connexoon Accès et de son application dédiée. Une fonction qui permet la commande à distance de l'ouverture des portes de garage Phoenix et Mulsanne par l'intermédiaire d'un smartphone. Enfin, les volets coulissants de Maine Fermetures suivent la tendance avec trois nouveaux modèles de volets aluminium à panneau. De la sobriété et du design hauts en couleur pour harmoniser toutes les fermetures de l'habitat.



Portails, portes de garage, volets ou encore pare-vue, plus que jamais Groupe Maine parie sur l'harmonisation des remplissages et des coloris pour un style toujours plus affirmé. Zébouniça Rebours et Dominique Hallouin présentent ici un modèle unique de personnalisation de portail.





Le leader historique de la pergola bioclimatique a conforté ses offres modulables et évolutives à l'occasion du salon Equipbaie.



Le module Bioclimatique se fond dans toutes les structures de Solisystème pour des pergolas sur-mesure et évolutives.



Arlequin, ludique par sa toiture à panneaux à déplacer au gré de l'ombre et de la lumière, reste un concept de pergola unique.

PERGOLA

Solisystème : créateur de protection

TEXTE : STEPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Le précurseur de la pergola bioclimatique a conforté ses positions à l'occasion d'Equipbaie. Avec ses deux incontournables, son module bioclimatique et son autre solution à panneaux ludiques, il crée l'ombre et la lumière sur tous les marchés.

Défendant son rôle de leader historique sur le marché de la pergola à lames orientables, Solisystème a démontré ses savoir-faire à l'occasion de la messe parisienne de la menuiserie, de la fermeture et de la protection solaire. Avec sa pergola Bioclimatique à lames orientables jusqu'à 160°, il est revenu sur les fondamentaux des fonctions assurées : protection, aération, régulation, luminosité. Tout en rappelant la souplesse d'utilisation de son module intégrable dans tous les types de structure proposés par Solisystème : Référence ou Élégance. Cette toiture bioclimatique manuelle ou motorisée affiche une résistance au vent testée en soufflerie mécanique (CSTB) jusqu'à 180 km/h. L'évacuation des eaux de pluie pour sa part est également éprouvée dans le laboratoire jusqu'à 230 mm/h. Enfin, c'est auprès de l'Apave que la résistance à la charge a été testée jusqu'à 300 kg/m². Le tout est garanti 10 ans sur les lames en aluminium et

trois ans sur les mécanismes. A contrario, avec sa pergola Arlequin, Solisystème a décliné un concept simple et ludique. Cet abri solaire est composé de panneaux de couleurs et de cadres qui peuvent être tout simplement déplacés à l'aide d'une baguette adaptée. Cet espace offre deux possibilités : une protection complète en déployant tous les panneaux ou bien une ouverture totale en les regroupant pour un accès total au ciel. Comme le module bioclimatique, celui-ci s'intègre dans les deux structures du fabricant. Ses panneaux se déclinent en 22 RAL pour les versions aluminium, et 19 RAL pour les toiles. Ils sont garantis trois ans comme les pièces mécaniques. Sans oublier que quelle que soit la structure retenue – Référence, conçue sur-mesure et évolutive ou Élégance également sur-mesure et prônant le tout invisible – elle se dote en option de store zip, d'éclairage leds ou encore de strip leds RGB.

PORTE

Zilten

ouvre la porte à de nouvelles finitions

TEXTE : STEPHANIE DREUX-LAISNÉ

Une des stars des salons Artibat et Equipbaie ! Zilten présentait, entre autres nouveautés, une nouvelle finition de porte en bois brûlé. Inspirée d'une technique ancestrale japonaise nommée Sugi Ban : la finition de la porte Nativ 11 Fusion lui donne tant de caractère et d'élégance qu'elle a remporté tous les suffrages auprès des visiteurs des deux salons ! Ces nouvelles lignes et finitions sont fidèles à l'ADN de la marque Zilten, empreintes de caractère et d'audace. Avec Ninja (porte acier) et Nativ 11 Fusion (en photo ci-dessus), Zilten signe des portes d'entrée à forte personnalité, design et innovantes. Cette nouvelle finition « bois brûlé » apporte un esthétisme novateur et une durabilité extrême. Elle est disponible pour les modèles Nativ Fusion équipés d'un dormant mixte (aluminium extérieur / bois intérieur) en complément des finitions existantes. Son entretien est facilité grâce à l'application d'une huile teintée. Commercialisation second semestre 2019 (Plus de détails dans le N°128 de L'Écho de la Baie dédié aux portes d'entrée).

KBE 76 ADVANCED

Des fenêtres à la pointe de la précision



KBE 76 ADVANCED, gamme de profilés pour fenêtre en PVC

La référence d'une construction durable associée à la perfection d'un savoir-faire et du sur mesure à la française

» Gamme très lumineuse :

Battement central de 112mm et + 14% de clair de jour

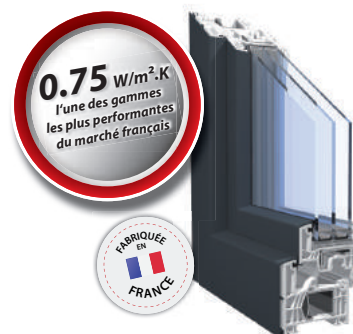
» Etanchéité parfaite :

Système à 3 joints dont un central (A*4, E*9A, V*A3) et système windstop pour les portes fenêtres

» Isolation thermique élevée :

0.75W/m².K* et première gamme certifiée construction passive

*Version AluClip Pro + proEnergyTec avec un vitrage Ug=0.6 W/m²K



0.75 W/m².K
l'une des gammes
les plus performantes
du marché français



KBE
profine France SAS
ZI Rue Gutleutefeld – BP 50
67441 Marmoutier Cedex
Tél. 03 88 71 50 50
Fax 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
www.kbe-fenetre.fr

KBE

création : diese-communication.fr

compte-rendu