



# l'écho des salons

Plus de 41 500 visiteurs de près de 100 nationalités se sont pressés sur R+T Asia fin février.

REPORTAGE

# R+T ASIA : LE RENDEZ-VOUS DE LA PROTECTION SOLAIRE POUR L'ASIE-PACIFIQUE

Texte Laurence Martin

Dans la protection solaire comme dans tant d'autres secteurs, la Chine est plus que jamais une région source mais aussi un marché phénoménal, pour ses entreprises comme pour les exportateurs, notamment européens – à condition d'en saisir les spécificités. Salon incontournable de la zone Asie-Pacifique, R+T Asia a battu ses records d'exposants et de fréquentation lors de sa 15<sup>e</sup> édition, tenue du 27 février au 1<sup>er</sup> mars à Shanghai. Reportage.



Coup d'envoi du salon le 27 février par Roland Bleinroth, DG de la Landesmesse Stuttgart et David Zhong, Président de VNU Exhibition Asia (à gauche), et les partenaires officiels chinois.

La foule a afflué dès l'ouverture le premier matin, au Centre international des expositions de Shanghai, à l'Est du quartier financier, tertiaire et commercial de Pudong, vitrine futuriste de la mégapole la plus peuplée de la République populaire de Chine (26 millions d'habitants). Pendant trois jours, les 65 000 m<sup>2</sup> d'exposition n'ont pas désempli au fil des 7 pavillons, dont 5 dédiés à la protection solaire (stores, volets roulants, motorisation), 1 aux portes et portails et 1 au salon HD+ (décoration textile – 25 exposants sur 5 000 m<sup>2</sup> bruts).

De fait, le bilan chiffré dépasse les attentes des organisateurs, VNU Expositions Asia et la Landesmesse Stuttgart (R+T Stuttgart). Lancé en 2005, le salon annuel a convaincu cette année 640 exposants, soit un bond de 26,5% par rapport à 2018, dont 82 entreprises de 21 pays – Corée du Sud en tête –, et attiré plus de 41 500 visiteurs (+ 21%), dont un petit tiers de professionnels venus en voisins (pays de l'ASEAN), du continent américain et d'Europe.

### Solutions durables et innovantes

L'écrasante majorité des stands de la protection solaire a témoigné d'une offre chinoise ou asiatique essentiellement textile, développée aux goûts du colossal marché domestique. Sur ce marché, les exposants étrangers et européens visent les segments moyen-haut de gamme en demande de solutions innovantes et durables,

aptes à valoriser de 10 à 20% les bâtiments sur un marché immobilier tendu et dans un contexte de fortes incitations aux économies d'énergie et à la réduction des émissions de GES – les pics de pollution atteignent régulièrement des niveaux impressionnants ! Il s'agissait aussi de capter des clients et distributeurs des autres pays de la zone Asie-Pacifique, jusqu'à l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Ainsi, c'est sur l'InnovAction Hub que le Français **Serge Ferrari**, via sa filiale Chine, présentait son screen Soltis Touch (lire page 160). L'Américain Vertilux (maison sœur de l'Espagnol Bandalux/Vertisol) source beaucoup en Asie et a un bureau à Hong-Kong. Le groupe mettait ici l'accent sur ses nouvelles collections Planet, certifiées Cradle2Cradle Silver, et sur son nouveau système domotique ouvert VTi SmartTouch.

Parmi les 14 entreprises du pavillon allemand, **Jünkers & Müllers Textile** se distinguait avec le nouveau Skyscreen pour stores à enrouleur, un textile polyester sans PVC et enduit revendiquant la plus haute réflexion lumineuse et énergétique du marché (86%) pour une transmission minimale de 3% (lumière et énergie), dans les 10 couleurs proposées y compris le blanc et le noir.

Présent dans 80 pays, le groupe italien **Gaviota** avait fait ce premier voyage à Shanghai avec un stand haut de gamme présentant ses collections et promouvant son système aluminium multi-bras pour store-banne M1 Arko, modulaire et polyvalent jusque dans les très grandes dimensions.

**Digitalisation et smart home**

Aux côtés de la thématique durable (« Green embrace Confort »), R+T Asia s'était placé sous le signe de l'intelligence des solutions (« Intelligence guide Future ») et de fait, sans surprise, la motorisation et la domotique occupaient une très large partie des pavillons. Le plus impressionnant : le stand bondé sur plusieurs centaines de m<sup>2</sup> de **Dooya**, leader chinois des moteurs tubulaires (170 M€ de CA), détenu à 70% par **Somfy** mais commercialement indépendant (lire page 163).

Comme le souligne pour L'Echo de la Baie un représentant européen Somfy Activités croisé dans les allées, « la Chine, de par sa taille, est un marché important dans tous les secteurs et la baie ne fait pas exception. Il y a un fort potentiel de développement et d'innovation, et, par conséquent, un salon couvrant notre industrie, rassemblant les principaux acteurs de la protection solaire, clients, prospects ou concurrents est un plus pour les acteurs du marché, pour y exposer ou pour y faire de la veille. »

« L'entrée de la digitalisation dans le quotidien des chinois fait apparaître de nouveaux usages, aussi bien en termes d'utilisation des produits en eux-mêmes, des habitudes d'achats, que de la chaîne de distribution, qu'il nous faut également prendre en compte », poursuit cet observateur. « En effet, à l'instar des GAFA chez nous, Huawei, Xiaomi et Alibaba sont en train de structurer l'univers de la smart home. L'un des enjeux de la protection solaire résidentielle est désormais de s'associer à ces écosystèmes spécifiques. R+T Asia est une opportunité unique pour voir, comprendre et discuter avec l'ensemble des acteurs de ce marché et en comprendre les enjeux. »

Ce volet de la maison intelligente dédié au public chinois sera l'un des fers de lance de la prochaine édition, indiquent les organisateurs du salon. Fort

## 1<sup>er</sup> Prix InnovAction

### Catégorie Protection solaire

**Burda Worldwide Technologies** (Allemagne) pour son système modulaire de climatisation en extérieur, prix R+T Stuttgart 2018. « Les barres de modules aluminium intègrent chauffage, lumière ou brumisation et s'utilisent seules ou combinées, toutes longueurs et toutes couleurs RAL (blanc, noir et anthracite en standard) » résume Jiri Burda, PDG (ci-dessous).



### Catégorie Portes/portails

**Assa Abloy Entrance Systems** (Suède, Chine), pour son portail à ouverture rapide RR3000 R.

*Alulux a fait le voyage sur le pavillon allemand.*



des nouvelles croissances en perspective, R+T Asia déménage et donne rendez-vous du 17 au 19 mars 2020 au Centre national des expositions et des congrès (NECC). Sa spectaculaire architecture en forme de trèfle (mais quelle architecture ne l'est pas à Shanghai ?) abrite le plus grand complexe mondial en la matière...



*Le groupe italien Gaviota exposait pour la première fois. Ricardo Giner, DG, présente le nouveau système modulaire pour stores bannes M1 Arko.*



# LA BAIE ACCORDÉON



*Vivons  
dedans -  
Vivons  
dehors !*

Solarlux France SARL  
145 Avenue du 12 juillet 1998  
Bat. B08  
13290 Aix en Provence  
T +33 4 42 67 30 99  
[solarlux.com](http://solarlux.com)

RENCONTRE AVEC...

# Eddy Huang, DG de Serge Ferrari Chine

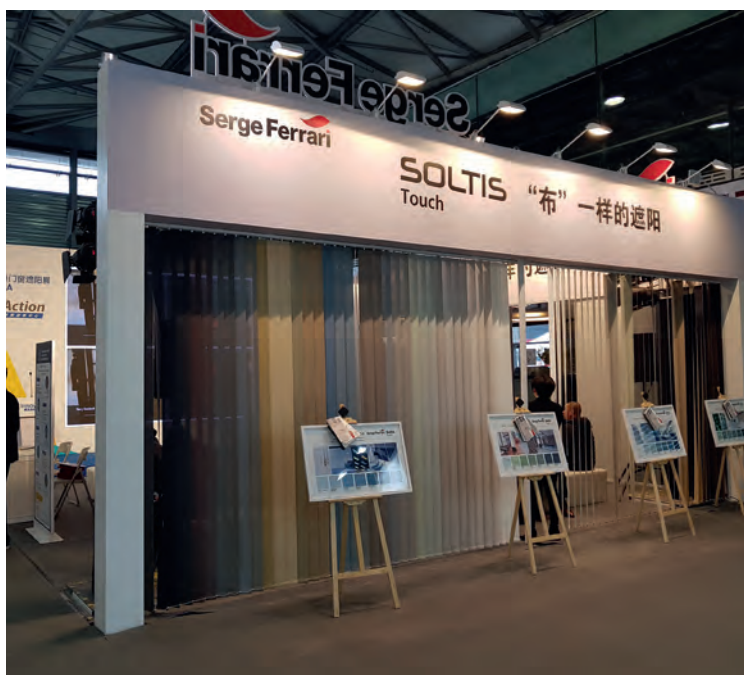
Le Directeur général de Serge Ferrari Chine est un fin connaisseur du marché de la protection solaire. Et, il occupe la vice-présidence de l'association chinoise de la protection solaire (association chinoise de la construction métallique, CCMISA).

« Serge Ferrari est présent dans les principales métropoles chinoises : Shanghai (siège), Pékin, Shengdu, Shenzhen, Hong-Kong. Le marché chinois se caractérise par des acteurs à la fois très nombreux, souvent à la fois fabricants-distributeurs-installateurs, et dont le plus gros pèse 25 M€. ».

« Depuis une dizaine d'années, certaines provinces imposent aux bâtiments neufs publics, commerciaux et tertiaires l'intégration de stores mais l'absence de critères qualitatifs a favorisé les produits les plus bas de gamme. Serge Ferrari fait le pari de se positionner sur le marché du moyen-haut de gamme, à la fois parce qu'encore relativement peu concurrentiel et « parce que les maîtres d'ouvrages, de bâtiments publics ou

d'hôtels de luxe par exemple, sont soucieux des labels internationaux de construction durable qui valorisent les investissements immobiliers en contribuant aux économies d'énergie et au confort des occupants. » À ce titre, « Soltis Touch apporte non seulement une excellente performance thermique mais aussi des performances acoustiques et une sensation au toucher qui font la différence ».

Sur le marché résidentiel, la marque française a aussi sa carte à jouer « de par son offre, en phase avec la demande croissante de stores zip screen et de protections solaires pour les pergolas et vérandas, mais aussi de par la popularité grandissante des marques internationales, en particulier sur le marché des pergolas ».



Serge Ferrari tenait la vedette sur l'InnovAction Hub.



De gauche à droite : Eddy Huang, DG de Serge Ferrari Chine, et Jean-Philippe Magot, Vice-président Building Business Group Serge Ferrari.

## Warema signe un projet exemplaire

« Les solutions en matière de protection solaire sont un concept assez récent en Chine et bénéficient de la montée en puissance des exigences environnementales et en matière d'économie d'énergie », indique Michael Schneider, Directeur général de Warema Sun Shading Systems. Livré en 2016 à Shanghai, le Lilacs International Commercial Center est un projet emblématique.

Les 4 000 brise-soleils intégrés dans la façade aluminium (Yunda) et connectés à la GTB (Bosch-Siemens) contribuent largement au dispositif qui a permis à cet ensemble de deux tours de bureaux de 20 étages sur un centre commercial de luxe d'obtenir la certification LEED et celle du gouvernement chinois en matière de bâtiment « green ». Ainsi, dans un contexte immobilier tendu, « la durabilité du bâtiment augmente sensiblement sa valeur et permet de séduire une clientèle haut de gamme. Nous y veillons dès la conception », souligne Li Hang, Directeur adjoint de Shanghai Shanchuan Real Estate, maître d'ouvrage.

Implantée depuis 12 ans en Chine, l'entreprise allemande déploie une activité soutenue par le conseil et le service auprès des architectes, investisseurs et façadiers, avec des bureaux à Pékin et Shanghai, où la marque fait également fabriquer une partie de ses produits. « Nous avons bâti une bonne réputation grâce à nos produits, adaptés au marché des IGH, et à nos systèmes intelligents », explique Michael Schneider. Prochaine étape : un réseau de points de vente/installateurs dédiés tantôt business tantôt commerces, avec des partenaires locaux formés dans un centre Warema ; objectif : 5 ouvertures en 2019, une vingtaine à moyen terme.



*Li Huang, maître d'ouvrage du Lilacs International Center, entre Michael Schneider (à g.) et Calvin Chen, de Warema Chine.*



Spécialiste de la pergola, le groupe colombien **Toscana** exposait via son partenaire chinois, Green Awn, plusieurs modèles dont une structure à toiture textile rétractable de 40 m. Son PDG, Michel Delcourt, d'origine française, toujours en quête de partenaires fabricants/distributeurs, a fait des rencontres prometteuses pour un accord... aux Pays-Bas. Il vient de signer en France avec MC Stores (Marseille) et en Espagne avec Iaso.



L'américain Vertilux présentait son offre de screen « Green » et de domotique grand public. « Une première participation pour développer l'Asie et le Pacifique » selon son DG, Alex Garcia.

reportage



Du leader mondial Dooya à Bofu en passant par Wistar et de nombreux autres acteurs, la motorisation était au premier plan.

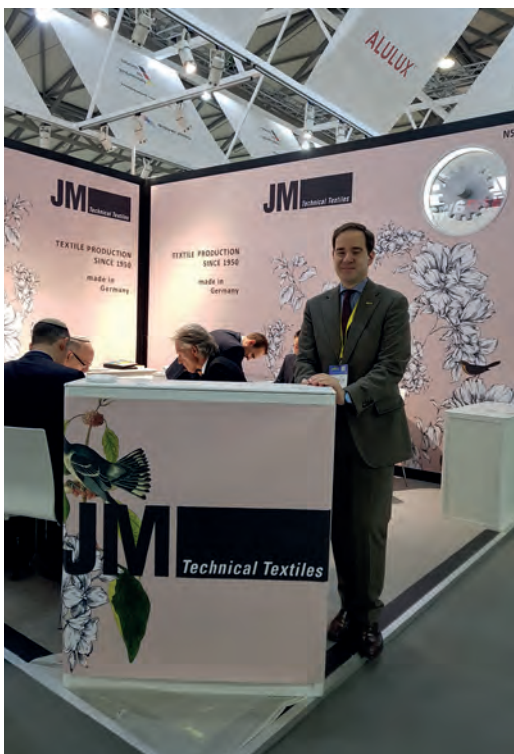


M. Johnson, DG du DOOYA Experience Center de Shanghai. Le leader des moteurs tubulaires a mis au point la « Smart Solar Control Solution », un système de contrôle solaire basé sur les data météo plutôt que sur les capteurs. « La demande de solutions de contrôle solaire est en pleine expansion depuis 3 ans. Mais 95% des immeubles équipés de capteurs ne les utilisent pas pour des raisons de dysfonctionnement et d'inconfort. »

## ANCRAGE MOBILE SYAM®

**Sécurisez vos interventions à risque !**

- > Le SYAM est un point d'ancrage temporaire qui permet de sécuriser les interventions au bord du vide.
- > Léger (15 kg), il se transporte dans un sac à dos et s'installe en moins d'une minute.
- > Ultra-résistant, il peut être utilisé par deux personnes simultanément.
- > Le SYAM n'exerce aucun effort au plafond et peut donc être installé sur tout type de support (faux-plafond, plafond tendu...).



Christian Jünkers, Directeur associé de Jünkers & Müllers Textiles, sur le Pavillon allemand..



**Préventica**  
 PARIS  
 Pte de Versailles • 21>23 MAI 2019  
CONFÉRENCES / OPPOSITION / ESPRITS / RETOURS D'ÉVALUATION / ANNUAIRE SEMAINE

Retrouvez-nous Stand J86

**SYAM DISTRIBUTION**  
 T 04 72 31 75 33  
 F 04 72 31 11 79  
 contact@syam.fr

**SYAM**

www.syam.fr

**SYAM DISTRIBUTION**  
 fait partie du Groupe  
**FRÉNEHARD & MICHAUX**