



panorama volets roulants

*Le volet autonome poursuit son essor. Ici l'Aquarius
Solaire de Fermetures Loire Océan.*

PANORAMA

LE VOLET ROULE VERS TOUJOURS PLUS DE VALEUR AJOUTÉE

Texte Laurence Martin

Jusqu'où s'arrêtera la concentration du paysage de la fermeture et du volet roulant ? Il est trop tôt pour le dire. Trop tôt aussi pour évaluer son impact sur le marché - en légère croissance - comme sur les offres des marques impliquées. Coïncidence ? Pas de révolution produit cette saison. Mais des refontes notoires et des évolutions pointues en réponse aux trois principaux enjeux : la performance, face à la pression des exigences réglementaires et normatives, la productivité, avec des solutions toujours plus astucieuses, et la séduction, pour capter l'utilisateur final et aider l'installateur à le convaincre.

- PETIT CAISSON SOLAIRE PROFALUX - CONÇU POUR PASSER INAPERÇU



Crédit photo : Profalux



PETIT CAISSON SOLAIRE PROFALUX

Une rénovation qui apportera plus de lumière, plus de soleil, plus de chaleur, plus d'économies de chauffage et d'éclairage.

Avec les plus petits caissons du marché et son panneau blanc, le VISIO Solaire de Profalux est idéal pour rénover en toute discrétion. Découvrez le plus petit caisson de sa catégorie !

www.profalux.com

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APP

Simulez et visualisez chez vous la pose d'un Petit Caisson[®] de Profalux grâce à notre application mobile.

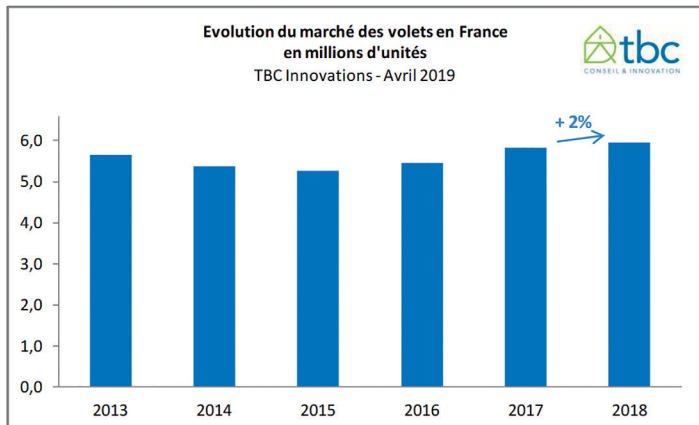
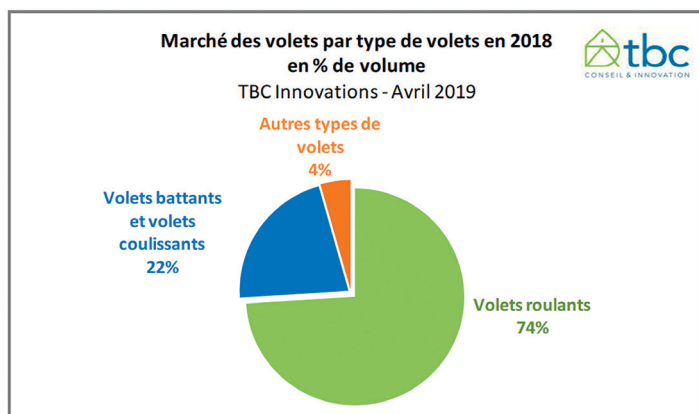


CONJONCTURE

Un marché mature mais toujours dynamique

Plus de 2% de croissance en volumes : la dernière étude TBC Innovations à fin 2018 confirme le dynamisme du secteur du volet en général et la prise de parts de marché des volets roulants en particulier.

Environ 6 millions de volets tous types confondus ont été installés en 2018, estime TBC Innovations*, soit une croissance d'un peu plus de 2% en volume. Les volets roulants sont sur la même tendance, avec 4,4 millions d'unités posées contre 4,3 en 2017. Des chiffres qui confortent à la fois la maturité de ce marché et sa dynamique. « Le volet roulant a pris un point de part de marché au détriment des solutions les plus anciennes » fait remarquer Sandy Lantoine, Responsable étude chez TBC Innovations. Cette part passe de 73 à 74% devant les volets battants et coulissants (stables à 22%) et les « autres types de volets » (en recul de 5 à 4%).



Incertitudes sur le neuf

Après avoir largement tiré le marché l'année dernière, la conjoncture dans le neuf n'est plus aussi porteuse. « Le débouché des volets posés en construction neuve en 2018 a bénéficié du stock de projets commencés en 2017 et début 2018 » constate l'étude; le neuf aurait aussi bénéficié aux lames PVC, qui représentent 40% des volumes. « La conjoncture pour fin 2019 et 2020 s'annonce plus complexe. Selon la base statistique Sitadel2 du Ministère de la transition écologique et solidaire à fin décembre 2018, les mises en chantier de maisons individuelles affichent une baisse de 4,8% de janvier à décembre 2018 et celles de logements collectifs sont en chute de 7% », indique le cabinet d'études.

Ces reculs ne semblent pour l'instant pas encore impacter le volet roulant. « Il y a eu beaucoup de retards pris sur les chantiers de logements collectifs », remarque un fournisseur. « Tous les professionnels nous disent que leur conjoncture est encore positive dans le logement neuf comme dans la maison individuelle. »

Rénovation : gérer l'après CITE

La croissance du débouché rénovation relevée par TBC Innovations en 2018 s'établit à un modeste 1%. L'arrêt du CITE a évidemment impacté l'activité après une fin d'année 2017 et un tout début 2018 exceptionnels... Mais les professionnels tempèrent. « L'impact est moins fort que chez nos confrères de la fenêtre, remarque un fabricant. On a l'impression que les clients dont la fenêtre constituait le cœur d'activité tentent de compenser en vendant de plus en plus de produits périphériques. »

Par ailleurs, le bénéfice utilisateur en terme d'isolation reste un argument important, « c'est un message de crédibilité du produit comme de nos installateurs », souligne un acteur

important du marché. En outre, la TVA réduite reste un argument effectif sur les volets les plus performants et donc à plus forte valeur ajoutée – par exemple les lames faiblement émissives, dont plusieurs fabricants soulignent qu'elles se vendent toujours bien.

« Le CITE avait créé une saisonnalité artificielle en provoquant un pic de la demande sur la période septembre-décembre. On est en train de revenir à une saisonnalité avril-octobre plus normale », analyse le PDG de Loubat Fermetures, Jean-Luc Rivat. « D'ailleurs, nous avons fait un excellent mois d'avril et les perspectives sont plutôt positives. »

Vers la maison connectée

Certains annoncent un prochain changement de cycle dans la dynamique des débouchés neuf/rénovation au profit de cette dernière. Un pronostic que fait en tous cas Somfy sous l'angle de la motorisation.

De fait, le volet roulant motorisé a encore gagné du terrain l'année dernière avec un taux de motorisation estimé par TBC à plus 70%, contre 58% tous types de volets confondus. « Ce taux est toujours plus important en rénovation (77%) que dans le neuf (57%), détaille Jennyfer Goutagny, Chef de produit volets roulants chez Somfy France (lire l'interview p. 126).

Dans ce contexte, TBC Innovations met un chiffre sur le passage du volet motorisé au volet connecté : « 32% des professionnels installateurs interrogés déclarent avoir installé des systèmes smart home de pilotage des logements connectés associés à des volets motorisés. Ils étaient 30% l'année dernière ».

« Un développement soutenu à la fois par celui des offres de box domotiques par les fabricants et par celui des logements connectés proposés par les promoteurs et les constructeurs de maisons individuelles », commente Sandy Lantoin.

* Étude quantitative réalisée en février 2019 auprès de 400 acteurs de la pose et de la commercialisation de volets en France, dont 250 entreprises de pose et fourniture-pose, 100 distributeurs et 50 concepteurs de bâtiments neufs.



DIVISION CHANTIERS

FABRICATIONS SUR-MESURE



DE LA CONCEPTION À LA RÉALISATION

Afin de vous permettre de répondre à des demandes spécifiques de vos clients, nous mettons à votre disposition nos ateliers de fabrications pour des réalisations à la demande de **coupes à dimensions, laquages personnalisés** (tout RAL) et **montages spécifiques**.



► NOS FABRICATIONS

- Brise-soleil
- Aérateurs de vérandas
- Grilles de ventilation aluminium
- Poignées de tirage inox et aluminium
- Appuis de fenêtres aluminium
- Garde-corps & rampes inox



RETROUVEZ TOUTES NOS FABRICATIONS SUR-MESURE DANS NOTRE CATALOGUE

Tél : 02 96 31 01 59 / contact@boschat-laveix.com
www.boschat-laveix.com

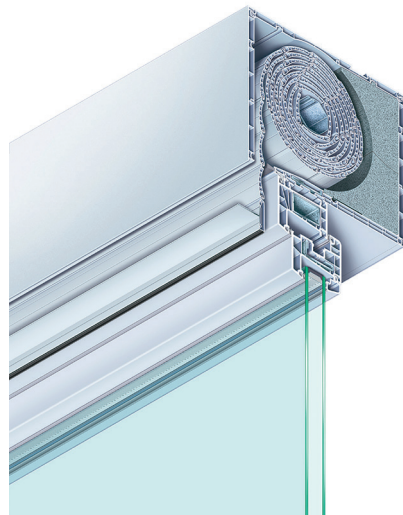
NOUVEAUTÉS

Performances et services nouvelle génération



Le nouveau coffre intérieur monobloc CV+ de Profialis associe haute performance thermo-acoustique, facilité de fabrication/installation et large palette de coloris.

En 2019, le volet roulant travaille ses performances thermique & phonique, lorgne du côté du BSO (et l'inverse), continue de jouer des couleurs, peaufine ses motorisations, gagne encore en autonomie, et cultive son SAV !



e.SPACE, le nouveau coffre monobloc intérieur signé Profine.

Du côté des gammistes, **Profine** sort une version entièrement repensée de son coffre monobloc intérieur : exit le RolaPlus, place à l'e-SPACE. Face aux spécificités du marché français, le groupe international a conçu une solution de coffre intérieur monobloc dédiée aux attentes des acteurs du secteur dans l'hexagone, « dessiné, conçu et fabriqué 100% en France », insiste Jean-Michel Larrazet. « Nous sommes repartis d'une page blanche pour proposer une réponse performante aux nouvelles exigences thermiques et phoniques », explique le Directeur commercial et marketing Profine France. Les essais sont en cours pour valider la performance acoustique, visée à 52 dB. Au plan thermique, e.SPACE permet d'atteindre un U_c de 0,99 en configuration de base, jusqu'à 0,80 avec isolation thermique renforcée, et 0,71 avec

isolation complémentaire dans la joue. « C'est aussi une solution plus industrialisable, qui permet d'optimiser les stocks et de gagner en productivité grâce à un nombre limité à la fois de pièces et de manipulations par le monteur. » Le nouvel e.SPACE est en outre pensé pour s'adapter à tous les matériaux – PVC, bois, alu, mixte –, dormants et coulisses du marché. De fait, côté technique, on notera parmi ses atouts : les joues étanches, clippées sur les profilés et dotées d'un joint mousse pré-monté ; le rapport enroulement/encombrement optimisé (195 mm pour une section de 215 mm de haut et 165 mm pour le coffre de 185 mm) ; le caisson à tiroir en ABS monté sur la joue et positionné sans nécessité de pions ni de crémaillère ; la solution de crochage des planches adaptée à l'ensemble des dormants du marché, « rapide, performante, efficace et esthétique » ; des renforts seulement à partir de 1550 mm de largeur puis évolutifs. Enfin, il se décline dans de nombreux coloris.

« Après une bonne année 2018, 2019 sera nécessairement une année charnière du fait de l'arrêt du RolaPlus et du basculement sur l'e.SPACE, mais à partir de 2020 nous visons des parts de marché significatives », souligne Jean-Michel Larrazet.



Changement de génération aussi chez **Profialis**. En remplacement du CVI, le gammiste français – qui vise ouvertement le top 3 des fournisseurs de coffres de volet roulant – vient de dégainer son nouveau « couteau suisse » en matière de coffre intérieur monobloc. Le CV+ vise l'excellence thermique et phonique, l'hyper-adaptabilité industrielle et la facilité d'installation grâce à une conception entièrement renouvelée à raison d'un investissement de près de 2 M€.

Au rang de ses arguments : l'étanchéité traitée au niveau du bâti, le système breveté de configuration des joues et de positionnement de la flasque ; la simplicité/fiabilité du clippage/



ENTRE PROS

NOUS PARTAGEONS LES MÊMES EXIGENCES

CONFORT, DESIGN, SÉCURITÉ

Avec LAKAL, volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables et moustiquaires prennent une autre dimension !

LAKAL poursuit inlassablement sa voie vers l'évolution. Jour après jour, avec une rigueur incomparable et une créativité continuellement renouvelée, nous concevons et fabriquons nos gammes de produits en adéquation avec les évolutions de la maison connectée et des normes environnementales.

De quoi offrir à vos clients la sérénité et le confort optimal.

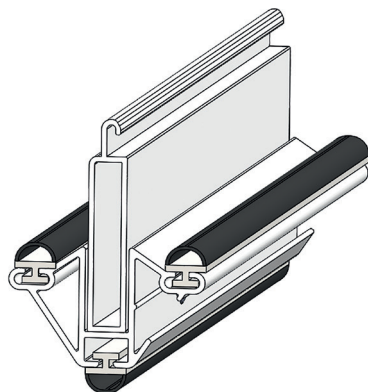


grefiti.fr Photo: Shutterstock

LAKAL®

LAKAL GmbH - Am Pitzberg 2 - 66740 SARRELOUIS - Allemagne
Tél. : +49 6831 8948-350 - commandes-service@lakal.fr
www.lakal.fr

déclippage du coffre, l'ergonomie du tiroir du tablier, une large gamme d'adaptateurs... Autre atout de poids : le CV+ est disponible dans toute la palette couleur proposée sur les menuiseries. Soit plus de 1700 combinaisons de plaxage – 42 références de films intérieur/extérieur –, teinte masse et laquage !



REHAU propose une nouvelle lame finale isophonique sur l'Extrême 2. © REHAU

REHAU, qui a fait évoluer sa gamme récemment (avec notamment la version coulissante du coffre à enroulement extérieur Extrême 2), propose des innovations significatives des attentes du marché sur l'acoustique et sur le SAV. Par exemple, un nouvel adaptateur isophonique vient se visser sur la lame finale. Efficace, économique et facile à mettre en œuvre, il permet d'atteindre un coefficient d'affaiblissement jusqu'à 55 dB sans nécessité d'isolant acoustique supplémentaire, résume en substance Pierre Schaaf, chef de produit Fermetures. Autre innovation : un treuil neuf à sortie latérale évitant toute interférence avec l'isolant et pouvant rester en treuil au delà de 140 mm.

En parallèle, la pertinence de l'offre couleur est un argument toujours plus déterminant et sa part ne cesse de progresser dans les ventes, souligne Maxime Boileau, Responsable marketing de la division Fenêtres REHAU France. Suivant la tendance impulsée par la fenêtre, le leader des solutions polymères, qui a investi récemment dans une troisième ligne de plaxage, étoffe encore sa palette sur le volet roulant. Six nouveaux films viennent compléter la gamme, parmi lesquels des grains mats noirs et gris anthracite (Renolit), un noir pur veiné (Hornschuch) et trois aspects bois contemporains Woodec (Hornschuch) : chêne clair, chêne alpin et chêne béton.

AVIS D'EXPERT

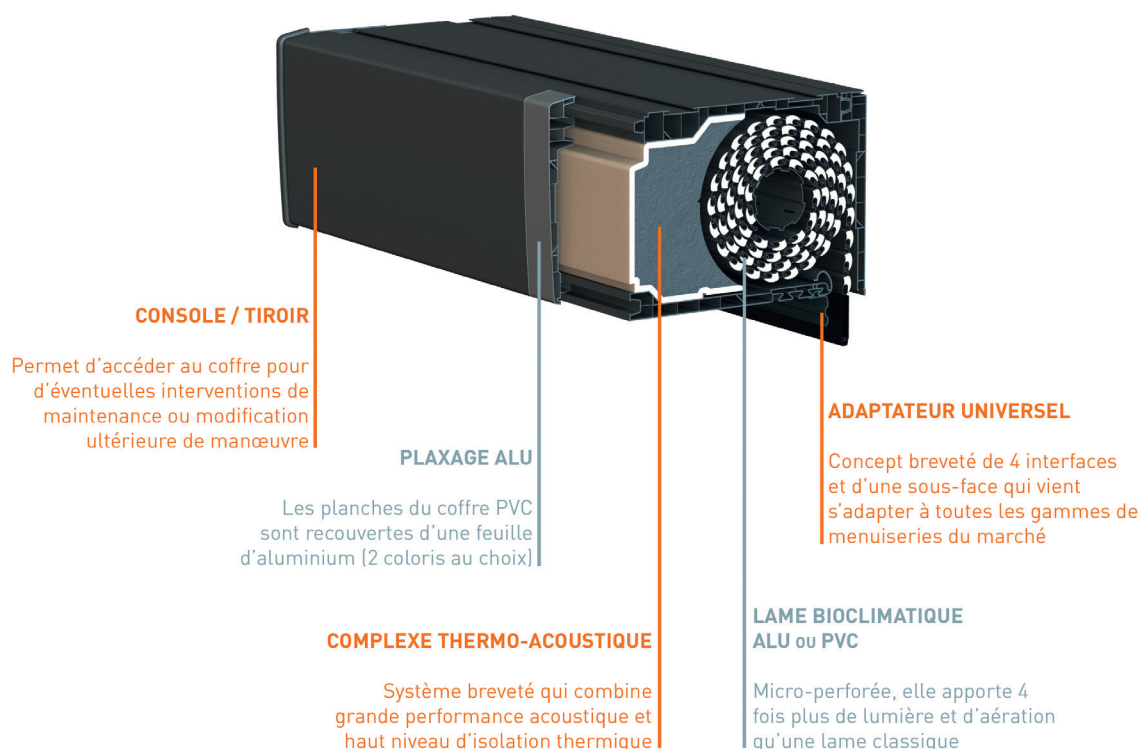


Sylvain Gaudard

RESPONSABLE COMMUNICATION PROFIALIS

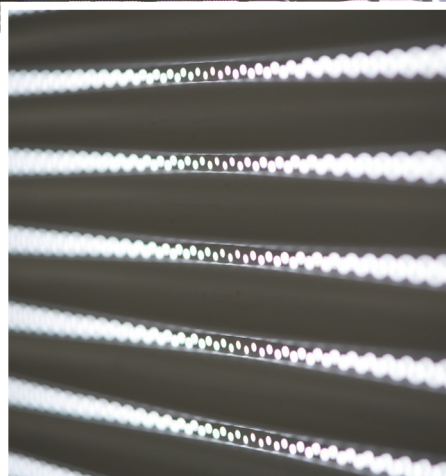
« L'évolution des normes et des attentes en termes de performances thermiques et acoustiques est telle que, même si notre coffre intérieur monobloc CVI avait su évoluer, il fallait repartir d'une feuille blanche. D'autant plus que le métier de la fermeture a aussi considérablement changé. De plus en plus de fermeturiers adoptent des solutions industrialisées et intégrées, en même temps que chacun a son propre mode d'organisation, ses centres d'usinages...

Le gammiste doit pouvoir s'adresser aux différents niveaux d'équipement en proposant des solutions qui s'adaptent à l'outil de l'industriel et suivent l'évolution de l'assembleur. De la même façon, la fenêtre sur laquelle le coffre va être posé a évolué : un coffre moderne se doit de pouvoir être associé à une multitude de solutions PVC, aluminium ou autre. L'intérêt de notre nouveau CV+ est dans cette toute nouvelle réponse associant des solutions et astuces novatrices – dont le système breveté de positionnement de la flasque ou le complexe thermo-acoustique ultra-performant – pour une grande simplicité/fiabilité de l'assemblage et une mise en œuvre facilitée en neuf comme en rénovation, avec, à la clé, un gain de temps, de fiabilité et donc une meilleure rentabilité. »



« L'excellence acoustique et thermique est le fer de lance du coffre FoKus de **Geplast**. Son coffre de volet roulant intérieur conquiert depuis plusieurs années des parts de marché grâce à son complexe thermo-acoustique breveté hautement performant (53 dB sans collage de masse lourde, U_c de 0,8), un temps de fabrication identique à celui d'un coffre sans masse lourde, et sa lame bioclimatique brevetée, réponse aux préoccupations grandissantes sur la gestion des apports solaires.

Seule lame du marché à combiner maîtrise de la luminosité et de la ventilation, fonction moustiquaire et sécurité, ses versions en PVC et en aluminium (pour les grandes dimensions) étaient initialement proposées aux clients partenaires pour les coffres PVC. « Nos clients fermeturiers ont d'ailleurs été parmi les premiers à miser sur elle pour se différencier. Ils ont été très réactifs et ont reçu immédiatement de nombreuses demandes », explique Yvonnick Liaigre, Ingénieur produit fermetures. Geplast a décidé d'élargir son champ d'application. « Nous avons développé des partenariats avec des fabricants de machine et d'embouts pour pouvoir la démocratiser et que nos clients puissent l'industrialiser facilement sur les coffres rénovation, coffres tunnel et coffres traditionnels. »



Geplast étend le champ d'application de sa lame bioclimatique lancée avec le coffre FoKus. © Geplast.

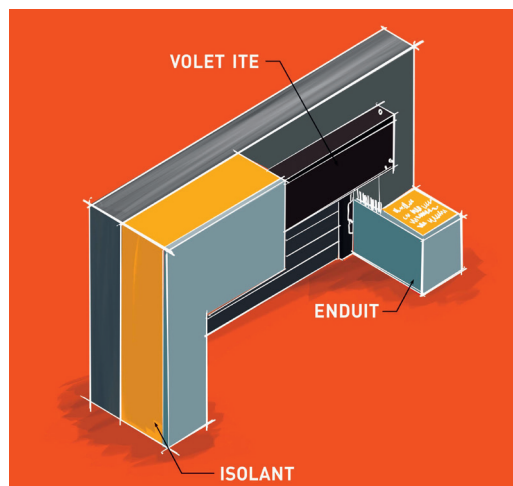


Avec Selfix, France Fermetures facilite l'installation de ses volets roulants réno Novalis (photo) et Novadesign.

© France Fermetures.

Intensifier le service et l'accompagnement au professionnel fait partie des axes de croissance de **France Fermetures**. C'est flagrant cette année, avec une stratégie digitale largement déployée pour privilégier la mise à disposition immédiate des éléments qui faciliteront la vie du professionnel à toutes les étapes : vente, commande, installation, SAV. Ainsi Ôssito ou Qwidi, deux nouveaux services en ligne, le premier pour des commandes express, le second ciblé sur la motorisation des volets (lire p. 128). C'est aussi le sens d'une astuce comme Selfix, un système breveté qui permet à l'installateur de procéder seul de manière à la fois sécurisée et confortable. « Il s'agit d'un système breveté qui consiste en des pattes de fixations fixées sous le linteau de manière à permettre au poseur de poser tranquillement le coffre sur ces pattes pendant qu'il installe les coulisses », résume Pauline Viaud, chef de produit. Selfix est disponible sur les volets roulants rénovation Novalis et Novadesign (enroulement extérieur, poids max. 15 kg, largeur max. 1,80 m, hors options projection et moustiquaires) en motorisation filaire et radio, tous tabliers confondus.

Côté produits, alors que son concept innovant Qomcompact, certifié A2P classe 2 depuis un peu moins d'un an, continue de rencontrer ses marchés, France Fermetures a lancé en janvier une solution dédiée à l'isolation par l'extérieur en rénovation. Conçu aussi bien pour les chantiers de logements individuels ou collectifs que les bâtiments tertiaires, le volet roulant Réno spécial ITE vise à « faciliter la collaboration entre menuisiers et façadiers ». Livré prêt-à-poser, il est adapté pour une pose en applique ou sous

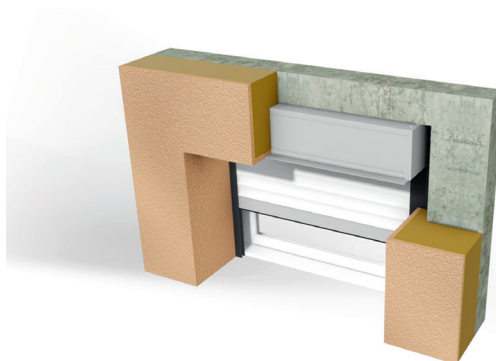


Nouveau volet roulant Réno spécial ITE de France Fermetures®.

linteau. Sa cornière support d'enduit en option rend plus aisée la mise en place de l'isolant et sa sous-face en trois parties facilement accessibles depuis l'extérieur constitue un atout, notamment pour la maintenance des bâtiments tertiaires.

Universel, il s'adapte à toutes les configurations et à la majorité des isolants du marché grâce à son coffre carré de 137 à 205 mm, à des contre-coulisses assemblées en usine, qui absorbent les deux épaisseurs principales d'isolants du marché (ISO 40 ou ISO 60), et à son choix de lames : lames PVC 40 mm ou lames aluminium double paroi (37 ou 41 mm), dont les lames Haute Densité et Caliseo éligibles à la TVA à taux réduit.

Disponible dans 17 coloris standard, il peut bien-sûr intégrer une motorisation filaire ou radio.



Franciflex déploie une offre pour les marchés de l'ITE.

© Franciflex.

Le dernier né de la gamme **Franciflex** s'adresse aussi aux marchés de l'ITE : « en diffus pour la rénovation de maisons individuelles, où les règles imposent un isolant de 20 mm minimum en tableau avec enduit, et pour le logement collectif et les ERP, où les bureaux d'études thermiques imposent au moins 40 mm d'isolant plus un enduit qui peut aller jusqu'à 15 cm », rappelle Patrick Carrée, Responsable du bureau d'études Fermetures. « Les deux contre-coulisses permettent d'absorber une isolation des tableaux jusqu'à concurrence de 60 mm, la sous-face se retire aisément et les équerres support d'enduit en option facilitent la mise en place de l'isolant ainsi qu'une finition impeccable. » Livré prêt-à-posser pour une pose soit en tableau soit en

façade, le volet convient à tous types de baies jusqu'à 2,70 m de hauteur et 3 m de largeur avec une lame aluminium moyenne, soit 9 m².

Isolation thermique par l'extérieur encore, cette fois chez **Harol**, avec le volet rénovation ITE VR1000 pour bâtiments neufs, particulièrement les constructions passives. Proposé dans quatre tailles de caisson carré (150, 165, 180 et 105 mm) avec plusieurs types de glissières selon la situation, il met en avant la sécurité en intégrant en standard une plaque avant et une trappe de visite extrudées ainsi qu'un maillon avec feutre de protection ; en option : une lame finale avec pied de sécurité, une glissière adaptée, une lame ALU42S. Disponible avec deux types de lames



Chez Harol, une solution complète ITE pour le neuf avec le VR1000 (à g.) et isolation optimale avec le monobloc OB900 Thermo (à dr.).

© Harol.

PVC et cinq références de lames aluminium (Alulux), pour des surfaces jusqu'à 11 m², il embarque diverses options de motorisation Somfy.

Isolation optimale toujours, avec le volet monobloc OB900 Thermo. Son caisson intègre « un isolant basé sur des granules de graphite qui offre la meilleure valeur d'isolation du marché », lui permettant d'afficher un U de 0,43 et un indice d'affaiblissement acoustique de 45 (0 ; -3) dB lorsque le volet est baissé, jusqu'à 43 lorsqu'il est levé. Disponible dans deux types de lames alu (ALU35 et ALU37) pour des dimensions maximales de 3 m (largeur et hauteur) et 7 m², il surfe sur la demande de couleurs en proposant les coulisses et la lame finale dans la palette RAL complète ainsi qu'une large gamme de laques structurées à prix standard. Manœuvre par commande électrique en standard, avec possibilité de commande radio sans fil (RTE, IO et Silentio).

Le nouveau coffre tunnel Calor'ol de **Futurol** se monte comme un bloc-baie sur le châssis de la menuiserie. « Ce type de produit n'existait pas dans la gamme et répond à un besoin du marché dans l'Est de la France mais est dédié à tout le territoire, indique Chloé Grass, Responsable marketing. Sa polyvalence en fait un produit intéressant à la fois pour le logement neuf et la maison individuelle, également en rénovation. » Le fabricant met l'accent sur le pré-montage sur mesure et le montage très rapide sur tout type de menuiserie de ce coffre en PSE prêt à crépir. Disponible en version RE ou RI, il répond à de nombreux cas de figure, dont l'isolation



Calor'ol, le nouveau coffre tunnel de Futurol.

thermique par l'extérieur. Disposant d'une étanchéité renforcée optimale, il revendique aussi un haut coefficient thermique (Uc jusqu'à 0,49). Accompagné de lames aluminium (51 ST et HD) ou PVC 55, il est disponible dans de nombreux coloris.

De fait, Futurol déploie son offre coloristique en passant de 17 à 38 propositions au même prix et dans les mêmes délais que le blanc. La marque en profite pour les structurer suivant un discours marketing propre à séduire le consommateur final, avec quatre familles de gammes : la gamme pure (20 nuances sobres, épurées, contemporaines), nature (5 imitation bois), structure (6 nuances sablées et structurées), et patchwork (7 nuances vives et colorées).

En parallèle, dans la continuité du renouvellement de son image, Futurol simplifie au maximum le choix du client final grâce à des packs qui, en valorisant des solutions améliorant le quotidien de l'utilisateur, sont des outils d'aide à la vente pour le client professionnel. Ainsi le pack alarme et le pack moustiquaire proposés avec le volet roulant spécial rénovation Reno'rol, ou encore le pack moustiquaire proposé avec le volet roulant solaire Sun'rol.



Futurol double sa palette de coloris disponibles en standard. © Futurol.

FoKus® : COFFRE COMPACT

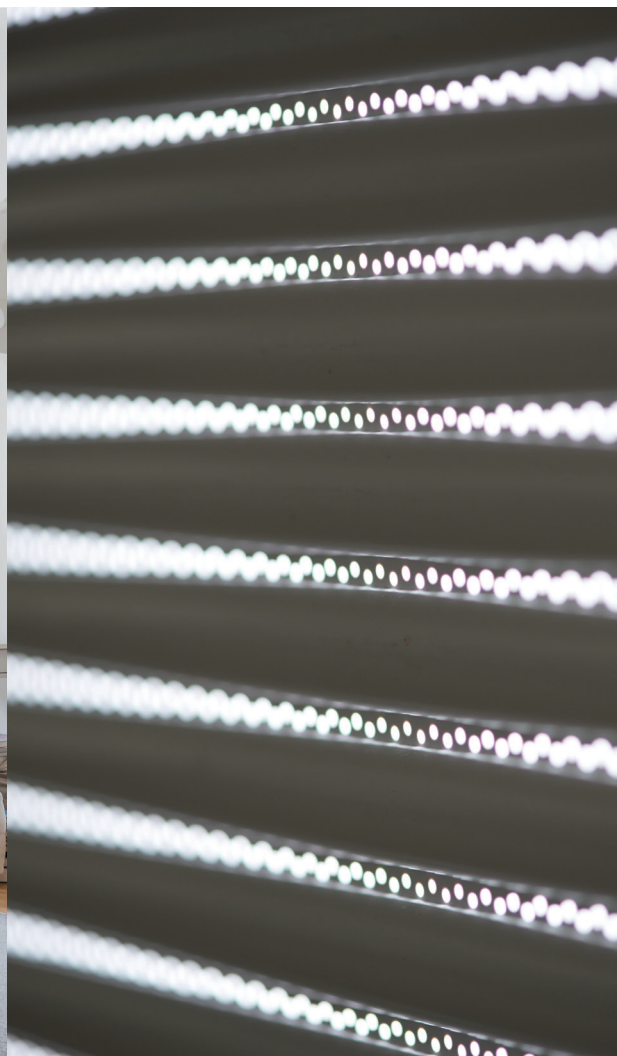
à haute isolation

Disponible en 2 tailles : 168 et 205mm



GEPLAST

BUILDING

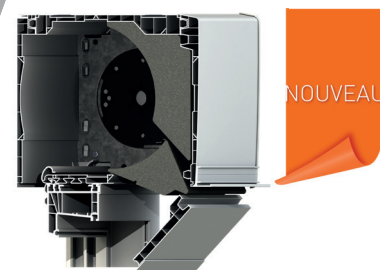


GVRie - FoKus
n°6/15-2264_V1 publié le 29/08/2018
Fin de validité le 30/06/2020

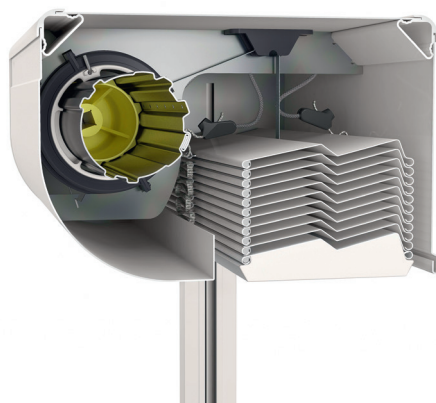
DES PERFORMANCES CERTIFIÉES :

- C4
- V4
- 53 dB sans collage de masse lourde
- 0,42W/m².K (200 mm)

- Pose sur tous types de menuiseries (concept d'adaptateur universel breveté)
- Compatible toutes manœuvres
- Permet l'utilisation de tabliers avec coulisses PVC et ALU
- Répond aux nouvelles normes thermiques, acoustiques et aérodynamiques (valeurs certifiées CSTB et FCBA)
- Console-tiroir : facilite l'intervention sur le volet
- Complexe thermo-acoustique breveté ultra performant
- Plaxage alu des planches du coffre possible
- Disponible avec notre lame bioclimatique brevetée PVC et ALU



Accès sous-face : facilite les interventions ultérieures



Depuis des années, **Profalux** fait de la discrétion de ses caissons un argument clé, avec des cotes emblématiques de 132 et 137 mm pour des hauteurs de fenêtre de respectivement 1,25 et 1,55 m, valables quelle que soit la formule de volet (monobloc classique, avec store ou moustiquaire, BSO, etc.). Depuis quelques mois, l'appli « petit caisson » aide les installateurs à en tirer parti, simulation à l'appui et devis dans la foulée. Sur une photo de l'intérieur de la fenêtre, le professionnel entre les cotes réelles ; l'écran visualise alors l'impact de l'emprise du caisson Profalux sur le vitrage et le gain de luminosité comparativement aux solutions concurrentes. La simulation s'étend à toutes les fonctionnalités et coloris disponibles, y compris pour valider l'intégration du volet en façade.

Côté produits, la marque conforte son offre solaire, toujours porteuse, à l'instar du marché : « Fin 2019, un volet rénovation Profalux sur trois sera solaire », indique Pascal Cros (lire aussi p.

122). Sur le marché du BSO, l'entreprise conforte son offensive avec l'obtention de la certification NF CSTB Fermetures, « la première et seule délivrée pour un brise soleil orientable ». Elle constitue « un gage de conformité aux standards de performance les plus élevés en France », appuyée notamment sur une motorisation elle-même certifiée NF Electricité.

Baptisés désormais BSO Référence (pour le neuf) et Visio BSO Référence (rénovation), les produits affichent les mêmes atouts : adaptables à tous les projets grâce à une large palette de coloris (jusqu'à 28) et à toutes les configurations jusqu'à 5 m de largeur et 12 m², une structure autoportée ne nécessitant aucune fixation autre que celle, classique, des coulisses en dessous de 3,60 m de largeur, une installation prête à brancher et connectée (Calyps'HOME, TaHoma V2 de Somfy, Tydom 1.0 de Delta Dore), des lames en Z de 70 et 90 mm, une coulisse spécifique équipée d'un joint insonorisant...

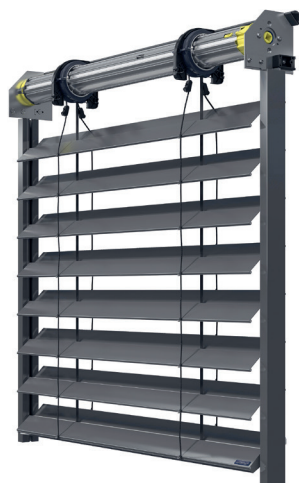


L'appli Petit Caisson de Profalux : une vraie aide à la vente. © Profalux.

Le BSO Référence certifié NF Fermetures entre ainsi au catalogue de la société sœur **Sofermi**. Celle-ci adopte par ailleurs en standard sur son offre le nouveau point de commande **SMoove RS100** de Somfy avec touches mécanique : « Plus simple d'utilisation car il évite les appuis intempestifs des touches sensibles, plus confortable pour les réglages. Son esthétique s'accorde à celle du Smoove origin IO en cas de grand volet avec moteur IO sur la même installation. »



Chez Sofermi, le BSO Référence s'équipe en standard du SMoove RS100 de Somfy.



Grandes dimensions en traditionnel

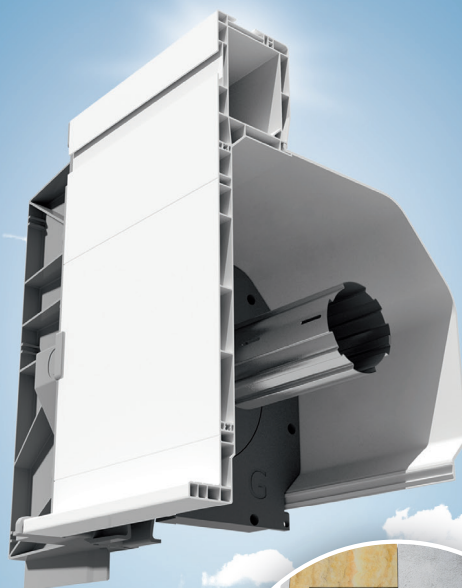
Lakal travaille sur le développement d'un nouveau volet, le TradiFast XL. « L'objectif de ce produit est de répondre à la demande d'équipement en volets traditionnels de grandes baies. Nous espérons atteindre 4,50 m de largeur. Nous pourrions utiliser une coulisse LR mini de 40 mm pour un esthétisme renforcé et nous travaillons également sur l'intégration d'une moustiquaire et sur une version anti-tempête, avec des coulisses adaptées », indique Christophe Deleporte, Directeur commercial Lakal France.



Optibloc

Coffre demi-linteau pour bloc-baie

SON EFFICACITÉ FAIT RÉFÉRENCE



NOUVEAU
Compatible
petites réservations
(jusqu'à 80 mm)



Optimisé pour la performance des chantiers

Compatible avec tous les demi-linteaux du marché
Rapide à poser sur la menuiserie
Étanchéité simplifiée et rapide avec le gros œuvre
Spécial maison individuelle et petits collectifs
Adapté au béton banché

Découvrez
tous les avantages
d'Optibloc
sur www.sppf.fr

SPPF
SOLUTIONS FERMETURES



Avec son BSO'ptibloc, SPPF veut séduire le marché de la maison individuelle. © SPPF.

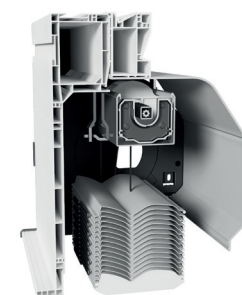
AVIS D'EXPERT



SIMON LE GOFF

RESPONSABLE
MARKETING
TECHNIQUE SPPF

« On note une tendance chez tous les clients à se recentrer progressivement sur leur métier, qui est de fabriquer des menuiseries. En tant que spécialiste du volet roulant, au-delà d'apporter des produits performants techniquement, notre rôle est de les accompagner de manière beaucoup plus étroite. La disponibilité, l'écoute, la réactivité et la fiabilité des livraisons, la possibilité de faire du sur-mesure, de répondre à des demandes de coloris particuliers sont alors des qualités très appréciées. C'est pour répondre à ce besoin d'accompagnement et continuer à soutenir notre croissance que nous étouffons régulièrement nos équipes. Afin d'accueillir cette croissance sereinement, nous venons de faire construire une extension des bureaux de 800 m². »

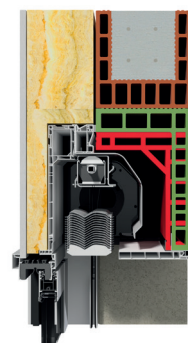


BSO'ptibloc se pose comme un bloc-baie.

© SPPF.

Assemblage et pose facilitée pour le BSO'ptibloc.

© SPPF.





PROVELIS

F E R M E T U R E & P R O T E C T I O N



Esthétiques et haut de gamme,
le tout sur-mesure



1 usine de fabrication
en France



80 collaborateurs
à votre service



Des outils industriels performants,
destinés à répondre aux exigences
les plus avancées



Hotline de dépannage,
boutique d'accessoires
et cycle court de fabrication

Découvrez toutes nos fermetures sur www.provelis.com

PROVELIS

Z.I. Molina - La Chazotte
42650 Saint-Jean-Bonnefonds
Tél : 04 77 74 85 28 - contact@provelis.fr

Retrouvez nos actualités sur les réseaux sociaux



GRUPE
OUVÉO





Ci-contre : Rollbloc et Milinto, deux nouveautés Roma dédiées au marché français. Ci-dessous : la nouvelle lame en Z Roma ZL 81.

© Roma.



Roma propose désormais deux lames de BSO intégrables dans tous les caissons. La CDL permettant de conjuguer protection solaire à fort pouvoir occultant et sécurité (retardateur d'effraction) est désormais intégrable dans le nouveau système BSO Rénovation Quadro (caissons de 170, 190 et 190 x 170), et se pare de nouvelles teintes très tendance : argent, bronze et gris foncé d'aspect mat brossé. Depuis avril, le fabricant propose également la lame en Z Roma ZL 81 (81 mm de largeur optimale). Avec sa forme favorisant l'occultation et son empilement, cette lame est particulièrement adaptée aux tabliers de grande hauteur. Le joint intégré dans la lame a pour double effet de réduire le bruit du déplacement du tablier et celui lié à la charge due au vent.

Mais la grande nouveauté 2019 du concepteur-fabricant allemand réside dans deux produits conçus à 100% pour le marché français, fabriqués à partir de septembre dans la toute nouvelle usine de 8 000 m² construite sur le site alsacien d'Obernai : le bloc-baie Rollbloc et le coffre demi-linteau MiLinto.

Dédié à l'ensemble des menuiseries du marché via un système d'adaptateur universel, le Rollbloc revendique de hautes performances thermique (jusqu'à 0,68), phonique (jusqu'à 57 dB) et d'étanchéité à l'air (C*4). Outre sa facilité de pose

et l'avantage d'une trappe de visite par le bas ou à l'avant, il joue la carte de l'intégration maximale grâce à deux tailles de caisson (175 et 210 mm) disponibles dans 3 teintes masse et avec face avant bombée ou plate, ainsi qu'une palette de 50 coloris plaxés. Il s'adapte aux grandes baies avec une hauteur maximale de 2,45 m (caisson compris) et une largeur jusqu'à 3,5 m, avec un tablier aluminium (4 lames) ou PVC (3 lames) et la possibilité d'intégrer une moustiquaire.

L'optimisation de la pose a guidé la conception du MiLinto. Ce coffre de volet roulant demi-linteau invisible est caché entre l'isolation intérieure et le linteau extérieur ; monté en usine sur la menuiserie, l'ensemble de pose aisément. Il s'adapte à un grand nombre de coffres demi-linteau du marché et à différents doublages. Tablier disponible en aluminium (4 lames de 34 à 52) et PVC (3 lames de 25 à 53) dans une largeur maximale de 3,5 m.

COMMUNIQUÉ

Nouvelle couleur « brun chocolat » pour Alutech

Le groupe de sociétés ALUTECH élargit sa gamme de couleurs pour les volets roulants et offre ainsi à ses clients une nouvelle couleur « brun chocolat » (code 192/292).

Initialement prévue uniquement pour la lame AR/40 (N), le fabricant propose désormais une liste complète de composants pour les lames de 9 mm afin que tout le volet roulant soit harmonisé dans la même couleur :

- Lames profilées AR/40 et AR/40N;
- Coffres et joues latérales des dimensions 150-205;
- Coulisses GR53x22IE et GR53x22BE;
- Lames finales ESU9x35I, ESL9x50I/eco, ES9x45(R)I;
- Tulipes, obturateurs PVC et arrêts

La nouvelle couleur "brun chocolat" correspond à RAL 8017. A la fois rassurante et chaleureuse, cette nuance de couleur est tendance sur le marché des façades et des toitures. ALUTECH la propose également dans sa gamme des portes de garage. Ainsi, l'introduction sur le marché des volets roulants de cette couleur permettra de créer une combinaison harmonieuse avec l'extérieur du bâtiment et d'autres systèmes.



NOUVEAU

AUTOSUN® 2

Solution motorisée SIMU AUTONOME & SOLAIRE

pour volets roulants

▶ SOLUTION RADIO SANS TRAVAUX

▶ COMPATIBLE RÉNOVATION ET NEUF

▶ PANNEAU SOLAIRE HAUTE PERFORMANCE

Rendez-vous sur www.simu.com

PROshop

E-catalogue

Notices

Vidéos

Conseils

FAQ

et sur notre chaîne YouTube :

NOUVEAUTÉS

Plein soleil sur le volet roulant autonome



Devenu un atout clé en rénovation, le volet roulant autonome gagne toujours plus de terrain et améliore encore ses arguments en termes de rendement, de longévité de la batterie, de fiabilité de l'installation...

Recharger malin avec Profalux

La nouvelle génération de coffres Visio Solaire avec moteur groupe Stella propose une solution de recharge de batterie extrêmement pratique, notamment pour tous les cas de figure où le volet roulant est posé sous une avancée de balcon ou de toiture ! Le Visio S embarque en standard une prise permettant de la recharger en toute facilité. Montée à l'arrière du caisson, elle est accessible via une petite trappe depuis l'intérieur. Côté esthétique, le panneau se fait plus discret grâce à son contour disponible en blanc pour se confondre avec le blanc des caissons.

Système optimal chez Somfy

Le système Oximo 40 Wirefree™ RTS II repose sur un moteur enfin compatible avec tous les points d'accès RTS. Optimisé pour la sécurité et la protection du volet roulant, il est doté de systèmes de contrôle des efforts (Somfy Drive Control), de détection d'obstacle et de résistance

à l'effraction, de démarrage et accostage en douceur et de désactivation possible via la télécommande pour éviter la décharge de la batterie. Une batterie (sans coque ou coquée alu selon l'installation) dont l'autonomie optimale en obscurité totale passe de 15 à 45 jours, avec une longévité de 8 à 10 ans ! Détail clé pour la rapidité de l'installation : la mise en veille du moteur en fin de fabrication permet de n'avoir plus qu'à le réactiver une fois le système prêt à fonctionner.



© SOMFY

Choisir l'implantation avec Somfy Solar APP

La nouvelle application de Somfy permet à l'installateur d'effectuer sur place un diagnostic fiable et complet sur l'éligibilité du chantier à la pose de solutions solaires et les oriente sur la plus judicieuse à installer, par exemple en exposition directe ou avec panneau déporté. Développée avec l'École des Mines, elle permet notamment de repérer les obstacles qui pourraient projeter une ombre et prend en compte, outre l'orientation de la fenêtre, la géolocalisation, et les données météo locales des trente dernières années. Par delà la réassurance, c'est une véritable aide à la vente pour les installateurs qui vient en complément d'un écosystème complet.

**I3D Solar By Bubendorff : 1^{er} bilan positif**

Fin 2017, le concepteur-fabricant lançait le concept original ID3 Solar By Bubendorff, associant sa nouvelle gamme de volets solaires à un concept de distribution basé sur l'affichage d'un prix unique TTC posé conseillé. « La méthode entendait faire évoluer les habitudes de distribution, c'était le deal passé avec nos Points Conseil », selon Djafar Nassr, Directeur marketing. Un an et demi plus tard, les chiffres et les avis valident l'initiative. « C'est une réussite totale. Même les distributeurs les moins motivés ont changé d'avis face à l'augmentation de leur chiffre d'affaires, du panier moyen et de la marge par installation. Notamment, l'option de volet roulant orientable plaît beaucoup – c'est un produit fiable, simple à installer, dont les dimensions sont élargies (jusqu'à 3 m) pour un supplément TTC conseillé de 375 €. L'offre ID3 représente aujourd'hui 30 à 40% de l'activité ciblée. Ce n'est qu'une première étape. »



Harol a particulièrement travaillé la proposition tarifaire de son volet Solar intégrant la dernière génération de capteur et de batterie Somfy.



Sofermi avait lancé l'année dernière son nouveau support incliné à 60% pour une efficacité « solaire » optimale. En 2019, le fabricant peaufine leur esthétique en équipant son volet autonome d'un panneau encastré pour une intégration plus discrète.



Équipée du dernier système Somfy Oximo 40 Wirefree RTS basse consommation (lire p. 122), la solution autonome de Soprofen « ne grève pas la compacité du coffre, de 135 mm pour une hauteur de 1,60 m et 165 mm pour une hauteur jusqu'à 2,40 m », souligne Laurent Darous, Directeur commercial et marketing.

NOUVEAUTÉS

Motorisation et volet connecté



La solution intelligente iDiamant with Netatmo permet de piloter les volets radio Bubendorff via l'App Legrand Home + Control. © DR

Pour convaincre le marché, les solutions développent l'ouverture de leur écosystème, leur simplicité d'usage et leur facilité d'installation. C'est le sens des récentes propositions des spécialistes de l'automatisation.

Bubendorff s'associe avec **Legrand** et **Netatmo** pour déployer depuis ce printemps iDiamant with Netatmo, une solution intelligente et ultra-simple à installer de commande à distance des volets radio Bubendorff. La commande se fait via l'application gratuite et sécurisée Legrand Home + Control (App Store et Google Play), mais aussi par commande vocale (compatible Apple Homekit) ou d'une simple pression sur l'interrupteur sans fil « commande générale » de Legrand. L'application est calibrée pour pouvoir piloter jusqu'à 30 volets.

Les produits Bubendorff compatibles sont la plupart des volets fabriqués après 2012 dans les gammes volets roulants, volets roulants à lames orientables et volets battants de la gamme Solar By Bubendorff. Les scénarios peuvent intégrer jusqu'aux lumières et appareils électriques de la maison si elle est équipée des prises et interrupteurs connectés de Legrand (Céliane™/doxie™/Mosaic™ with Netatmo). Lancé en France dans un premier temps, à un prix à partir

de 159 € TTC, le module de connexion iDiamant with Netatmo est distribué via les réseaux des installateurs et revendeurs professionnels Bubendorff et Legrand.

Lancée à l'automne dernier, LiveIn2 est le système Box + appli associé à la nouvelle gamme radio avec retour d'information développée par **Simu** (Simu BHz). Centrée sur le cœur de métier du volet roulant, elle intègre les univers proches complémentaires de la maison. Depuis ce printemps, elle s'enrichit de trois nouvelles fonctionnalités.



© Bubendorff, Legrand, Netatmo.



Le capteur soleil BHz extérieur contribue au confort thermique dans la maison grâce à la gestion de l'ouverture/fermeture des volets selon l'ensoleillement. L'émetteur BHz scénario LiveIn2 permet de jouer deux scénarios parmi ceux créés dans l'application LiveIn2 ; il fonctionne aussi en cas de coupure internet. Enfin, la prise télécommandée avec retour d'information autorise le pilotage des éclairages et appareils électriques jusqu'à 1800 W.

La nouvelle solution domotique Centero Home d'elero couvre toutes les fonctions, de la commande des volets roulants à celle des protections solaires. D'utilisation intuitive, le système communique par radio (433 MHz et 868 MHz), infrarouge ou IP. Revendiquant une grande simplicité de configuration, il est pilotable via smartphone ou tablette (iOS et Android), depuis la maison ou en déplacement.

Ce système ouvert est compatible non seulement avec les moteurs radio, récepteurs et capteurs elero mais aussi les produits domotiques d'autres fournisseurs pour des fonctions de sécurité (détection de mouvement et de fumées, d'ouverture des fenêtres), de gestion de l'énergie (thermostats, capteurs de température) et de l'éclairage (systèmes Philips Hue et Osram Lightify).

Une simple mise à niveau vers l'application Centero Home Plus permet d'activer des fonctions et des applications supplémentaires (interphones Doorbird, haut-parleurs Sonos, stations météo Netatmo...) ainsi que la commande vocale Alexa d'Amazon.



Centero Home peut être associé à d'autres produits de Smart Home par radio, infrarouge ou IP. © elero GmbH.



Open

UNE
NOUVELLE
FAÇON
DE CHOISIR
SA PORTE

- PVC -
- MIXTE -
- ALU -

LE DESIGN AVANT TOUT !

Aucun compromis au design !

Avec Open, composez la porte qui vous ressemble. Faites d'abord le choix de l'esthétique parmi 37 modèles de base et gardez la liberté de choisir votre matériau, les couleurs et les options. Open se customise selon votre envie et votre budget.

Un concept novateur

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

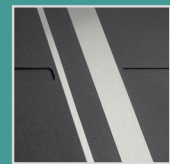
CHANGER SA PORTE N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI SIMPLE

Open est évolutive

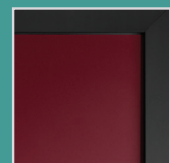
Nouvelle déco, nouveau budget... Vous souhaitez changer votre porte ? Grâce à son dormant universel, Open facilite le changement de votre porte ! Il suffit de commander un nouvel ouvrant à réengorder et votre entrée est métamorphosée : nouveau design, autre matériau, autres couleurs et nouveaux équipements. Interchangeabilité garantie 10 ans.



CONCEPTION INNOVANT
DORMANT UNIVERSEL - OUVRANT BIMATÉRIE



DESIGN EXCLUSIF
INSERTS AFFLEURANTS



PORTE PERSONNALISABLE
4 COULEURS POSSIBLES PAR PORTE



SÉCURITÉ RENFORCÉE
BARILLET AFFLEURANT

FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOLETS

Plus d'informations sur maporteopen.fr

RENCONTRE AVEC...

Jennyfer Goutagny, Chef de produit Volets roulants Somfy France

Le leader de l'automatisation des ouvertures et fermetures de la maison et du bâtiment livre son analyse du marché du volet roulant et met en perspective ses réponses produits, systèmes et services.

Un marché mature mais de bonnes marges de progression.

« Le taux de motorisation témoigne d'un marché mature et augmente tous les ans. En 2018, il progresse très légèrement à 69% des ventes. Il reste toujours plus important en rénovation à 77% des ventes contre un peu plus de 57% dans le neuf. Jusqu'en 2018, la motorisation a été drivée par le neuf mais on estime qu'il va se tasser, voire régresser, et que celui de la rénovation va prendre le relais de cette dynamique d'ici deux ans.

Les marges de progression sont encore bonnes. En 2018, les ventes de moteurs ont augmenté globalement de 2,9% à 3,7 millions d'unités. Sur ce volume, on distingue les moteurs de premier équipement (neuf ou rénovation), en progression de 2,9% également (3,2 millions d'unités) et le marché du remplacement (environ 540 000 unités). Le SAV est clairement un marché qui devrait progresser très fortement : nos projections estiment cette croissance à +5% par an dans les années à venir.

D'ailleurs, nos kits spécifiques Remplacement, qui répondent à 80% des besoins et qui sont pour l'instant les seuls sur le marché, connaissent une très belle croissance depuis leur lancement il y a un an et demi. Récemment, nos nouveaux packs Izymo (trois micro-modules IO et télécommande) vont permettre d'aller connecter le parc existant... Et nous venons de lancer Serv-



© DR

e-go, une plateforme de maintenance à distance qui permet à l'installateur d'accéder, en un clic à son parc connecté et d'identifier une panne sans se déplacer (lire p. 128). »

Quant à la motorisation solaire, elle conforte son expansion avec 460 000 ventes attendues en 2019 et une croissance de 25/30% par an sur les 5 ans à venir, dans le volet roulant puis plus largement les screens et tous les applicatifs de la protection de la fenêtre. Somfy répond aux principaux freins du marché en mettant l'accent sur la longévité du panneau (plus de 15 ans), son rendement, le fait qu'il exploite la lumière et non pas l'ensoleillement (il est ainsi optimal partout

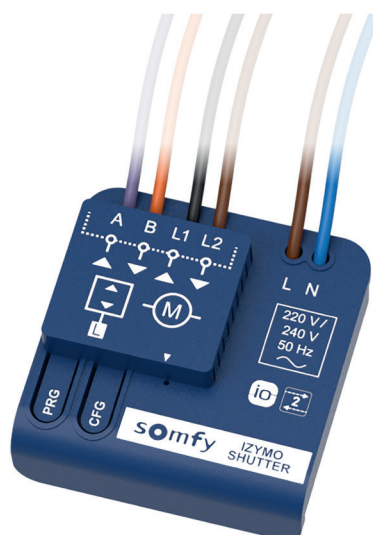
en France) en plus de pouvoir être déporté ; son esthétique permet de ne pas dégrader la façade. Autres points forts : la robustesse et l'universalité de la solution, adaptée à tous types de volets ; et enfin, l'autonomie de la batterie (lire p. 122).

Ajouter l'intelligence à la performance

« Le S&SO RS100 a de nombreux bénéfices, dont le silence, l'un des plus remarquables. Il est devenu un standard du marché. En deux ans seulement, ses scores de ventes ont déjà très largement dépassé ceux de son prédécesseur.

Le nouveau moteur S&SO RS100 Air io permet d'aérer son foyer en toute sécurité grâce à sa fonction anti-effraction : en un clic, le tablier se positionne à 8 cm du bas du volet et se bloque.

Avec le connecté, on ajoute l'intelligence à la performance. Le volet roulant fait partie d'un écosystème auquel Somfy permet de s'intégrer à travers une solution globale ouverte aux marques et protocoles présents dans l'habitat ; c'est le sens du système ouvert et évolutif So Open. En installant des volets roulants associés à une box Somfy, on pourra ensuite ajouter des objets connectés qui permettront d'aller plus loin en matière de sécurité (créer des scénarios de simulations de présence qui rassurent énormément les consommateurs par exemple), de confort (ouverture et fermetures à distance, scénarios de départ de la maison), et de performance énergétique (préservation de la chaleur en été, augmenter l'apport calorifique en hiver). »



La nouvelle gamme de micromodules Izyo ouvre l'accès à la maison connectée et simplifie la connexion de l'existant. © Somfy.



"Le volet roulant fait partie d'un écosystème auquel Somfy permet de s'intégrer à travers une solution globale ouverte aux marques et protocoles présents dans l'habitat" Jennyfer Goutagny. © Somfy.

NOUVEAUTÉS

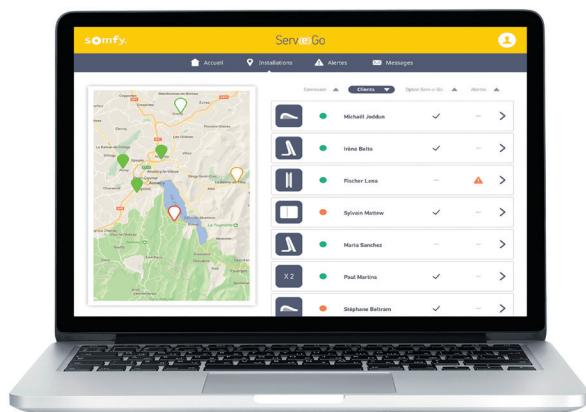
Les applis au service du SAV

Face au vieillissement du parc des volets roulants motorisés, le remplacement devient un marché conséquent en volumes – 540 000 pièces en 2018 –, avec des perspectives de croissance annuelle estimées à 5% par Somfy. Le SAV nouvelle génération passe par le web et les applis.

Serv-e-go. Alors que ses kits spécifiques Remplacement connaissent une très belle croissance, Somfy lance sa plateforme de maintenance à distance. En un clic, l'installateur accède à son parc connecté et peut identifier une panne. Il peut ainsi vérifier l'état et l'historique du produit, avant de modifier à distance les réglages, sur accord du client. Un véritable gain de temps d'intervention pour les professionnels et un service de diagnostic et de maintenance pour les consommateurs.

vérifier l'état du moteur », détaille Pauline Viaud, Chef de produit.

Qwidi s'inscrit dans la stratégie digitale déployée en 2019 par France Fermetures : intégration des gammes volets roulants au configurateur 3CPRO ; lancement du service **Ossitô** de commande urgente en ligne de volets sur-mesure pour réception sous 8 jours ouvrés (modèles Novalis, Optimo et Tradi, coloris blanc ou gris anthracite, jusqu'à L. 2800 x H. 2800 mm) ; documentations en réalité augmentée avec accès à des contenus multimédias : vidéos, photos, modélisations 3D, explications didactiques et animées, etc.



Qwidi. C'est le nom du nouveau service d'accompagnement de l'installateur proposé par **France Fermetures** à partir du troisième trimestre 2019. « Un petit boîtier bluetooth fait le relais entre l'appli sur smartphone ou tablette et le volet roulant équipé d'un protocole X3D. Il s'agit d'accompagner le professionnel aussi bien lors de l'installation – pour régler les fins de course, inverser le sens de rotation, etc., – qu'en cas de service après-vente, par exemple pour

Sos-programmation. Déployé par **Eveno Fermetures** « pour libérer les négoce, nos partenaires privilégiés », le service associe un site de demande d'intervention en ligne associé et une appli d'auto-dépannage. Le dispositif permet à l'artisan de résoudre quasiment en temps réel les problèmes les plus courants et répétitifs.

La marque vient aussi de lancer le site **www.garantie-5ans.com**, dédié au particulier client de CMiste. Objectif : guider l'utilisateur dans l'évolution des fonctionnalités des moteurs et télécommandes pour lui permettre de résoudre son problème ou, sinon, de planifier plus rapidement une intervention. À noter

que désormais, tous les produits Eveno Fermetures embarquent les motorisations du groupe Stella, compatibles avec les environnements de Somfy et Delta Dore dans la maison connectée.

Chez Eveno Fermetures, sos.programmation aide à résoudre en ligne les questions de SAV les plus courantes (à g.) et garantie-5ans.com répond aux questions du particulier sur son installation motorisée (à dr.).

Sofermi-Assist. Comme son nom l'indique, cette appli de dépannage permet à l'installateur d'accéder 24h/24h aux notices des moteurs et télécommandes. Elle est à télécharger sur le site de l'entreprise, rafraîchi pour l'occasion.

