



dossier spécial fenêtres

*Nouvelle fenêtre aluminium
Infini Pleïade. ©Franciflex.*

COMPÉTITIVITÉ ET VALEUR AJOUTÉE

Texte Laurence Martin

C'est un cap symbolique et il est maintenu : en 2019, le nombre de fenêtres posées dépasse toujours les 10 millions d'unités. Sans surprise pourtant, l'activité a globalement marqué le pas, impactée pêle-mêle par la réforme drastique des aides à la rénovation, les chiffres contrastés dans la construction neuve et le climat social.

Ce contexte conforte les stratégies axées, tous matériaux confondus, sur la compétitivité industrielle, l'aide à la vente, la valeur ajoutée des produits et la qualité environnementale comme nouveau fil vert. Plus que jamais les offres cultivent le design, la personnalisation par la couleur, les performances et l'intelligence au service de la sécurité, du confort et, argument émergent, de la santé, via la protection acoustique et la qualité de l'air intérieur. État (provisoire) des lieux.

VELUX®

VELUX ACTIVE

La solution intelligente pour les fenêtres de toit, stores et volets roulants VELUX

with
NETATMO

Améliorez le confort de vie de vos clients

- Contrôle à distance depuis un smartphone 
- Ouverture des fenêtres VELUX automatisée grâce à des capteurs (température, humidité, CO₂)
- Protection anti-chaueur grâce à la fermeture proactive des volets roulants ou des stores extérieurs VELUX
- Contrôle vocal grâce aux assistants vocaux



HomeKit est une marque d'Apple Inc. App Store est une marque de service d'Apple Inc.
Google Play et le logo Google Play sont des marques de Google Inc.

www.velux.fr

MARCHÉ

Étude annuelle TBC : un marché quasiment étal en 2019

Dans son étude annuelle sur le marché des fenêtres en France*, TBC Innovations veut voir le verre à moitié plein. En 2019, « le nombre de fenêtres installées est toujours au-dessus des 10 millions d'unités », insiste Sandy Lantoine, Responsable Études Marketing. Plus précisément, le cabinet conseil estime la croissance du marché l'année dernière à 1%.

Ce chiffre témoigne d'un freinage plus ou moins en douceur par rapport à 2018, où la progression affichait 3%. Et aussi, un petit point qui masque une nette disparité selon les marchés.

Neuf : ça se corse

Après trois ans de croissance soutenue, 2019 marque « la fin de l'embellie pour la pose de fenêtre en neuf », constate TBC Innovations, statistiques ministérielles à l'appui. « Depuis 2018, la conjoncture s'est dégradée pour les mises en chantier de construction neuve comme en témoigne la base statistique Sit@del2 du SDES – service des données et études statistiques. Après un recul de 7% des mises en chantier de logements en 2018, l'année 2019 confirme cette tendance baissière. »

Tendance confirmée et tempérée par le ministère de la Cohésion des territoires dans son point du 28 janvier dernier. Selon les chiffres de la construction de logements et de locaux arrêtés à fin décembre

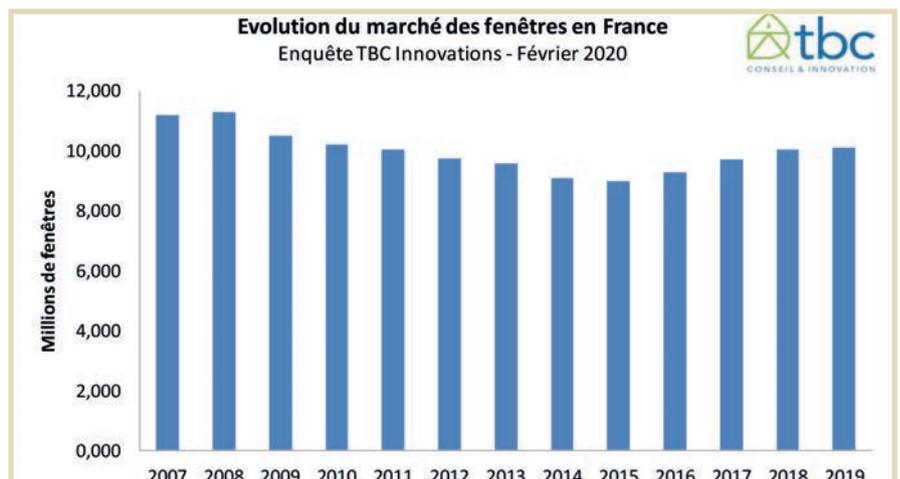
2019, les mises en chantier de logements font état d'un recul de 1% sur l'année (410 600 logements). Cependant, le retrait de 2,5% enregistré au dernier trimestre par rapport au 3e trimestre pourrait être nuancé par le rattrapage, en forme de net rebond, des autorisations de logement sur la même période (+19% dans le collectif, +3,8% pour les logements individuels).

Sur le logement individuel diffus, TBC signale un léger recul des mises en chantier de maisons individuelles (-1,7%), contrairement aux maisons groupées (+3,7%). Les chiffres des ventes publiés par Les constructeurs et aménageurs de la FFB (LCA-FFB) indiquent pour leur part, en 2019, une reprise des ventes de maisons individuelles en secteur diffus (+5%) et une chute de l'individuel en secteur groupé (5% des ventes de la promotion immobilière).

« Même si la pose des fenêtres arrive en décalage de six mois à un an après le démarrage des chantiers, le ralentissement de la construction de logements neufs impacte le marché des fenêtres



Sandy Lantoine, Responsable Études Marketing chez TBC.



sur le segment neuf résidentiel » désormais en décroissance, résume le cabinet conseil. « D'autant que la hausse continue des prix de l'immobilier impacte le pouvoir d'achat des acquéreurs », remarque Sandy Lantoine.

À noter que la conjoncture reste très favorable dans la construction de locaux non-résidentiels. Selon le SDES ministériel, entre décembre 2018 et novembre 2019, les hausses s'établissent à 7,8% pour les mises en chantier (28,6 millions de m²) et 6,7% pour les autorisations de construction (42 millions de m²) par rapport à la même période 2017-2018.

Rénovation : en dents de scie

Sur le marché de la rénovation, toujours premier débouché de la fenêtre (67% en 2018 selon TBC), les acteurs interrogés il y a un an pour notre dossier Fenêtres et par TBC, s'attendaient à une année contrastée. Gagné. Le feuilleton du CITE avait dopé l'année 2018 avec une rénovation en croissance de « plus de 2% » rappelle TBC. Les professionnels sondés début 2020 par le cabinet conseil font état d'un premier semestre 2019 atone, avant un regain d'activité au second. « Ils conviennent que l'activité en rénovation de fenêtres reste une opportunité et que les difficultés rencontrées sont conjoncturelles et liées aussi aux mouvements sociaux récurrents. En effet, le nombre de transactions immobilières dans l'ancien a atteint un niveau record en 2019 avec 1,059 millions de ventes. C'est 100 000 transactions de plus qu'en 2018, soit +10,4% (source CGEDD d'après DGFIP et bases notariales). Ces transactions immobilières sont souvent vectrices

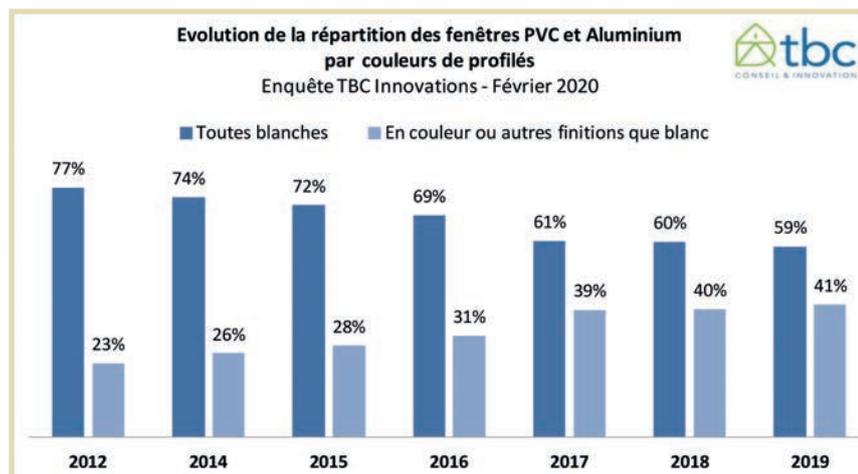
de travaux de réaménagement. Le changement de fenêtres en fait partie. »

Pour autant, les professionnels interrogés restent mitigés quant à leurs perspectives d'activité en rénovation pour l'année en cours. Par rapport à l'année dernière, ils sont un peu plus nombreux des deux côtés de la balance : trois points de plus du côté des inquiets (32%), un point de plus du côté des optimistes (24%) ; ceux qui envisagent une activité stable sont un peu moins nombreux mais restent majoritaires à 44% (trois points de moins).

41% de couleurs

Côté matériaux, c'est le statu quo. Sans surprise, l'étude confirme que le PVC demeure le premier matériau posé en volumes devant l'aluminium. Tandis que celui-ci n'en finit pas de « consolider ses positions » et conforte son leadership en valeur.

Dans l'un comme dans l'autre, la couleur poursuit sa progression. « Les professionnels interrogés en janvier 2020 par TBC Innovations ont encore observé une progression des fenêtres colorées, que ce soit en aluminium ou en PVC. 41% des fenêtres aluminium et PVC installées en 2019 ne sont pas blanches ! En termes de coloris préférés, les couleurs sombres sont toujours très présentes avec en tête le gris anthracite RAL 7016 et le noir sablé. Dans certaines régions les professionnels soulignent une progression de la demande pour des couleurs plus claires telles que le gris clair, le sable, les grèges. Si le blanc reste le choix le plus utilisé en PVC et même en aluminium, la part de marché des fenêtres toutes blanches recule au profit des fenêtres colorées. »



*Étude quantitative menée en janvier 2020 auprès de 400 acteurs sélectionnés par tirage aléatoire suivant les quotas par zone géographique, soit 250 entreprises de pose et fourniture-pose, 100 distributeurs et 50 acteurs de la conception de bâtiments neufs.

CONJONCTURE

Les acteurs font de la résistance



Hautes performances, finesse et finitions aspect bois Woodec sur les gammes en matériau composite PVC-fibre de verre Raufipro de REHAU. ©REHAU.

« Compliquée » : l'adjectif revient chez tous les industriels de la fenêtre pour qualifier l'année 2019. Globalement, les volumes étaient en retrait fin novembre, une première après plusieurs années de croissance. Mais le second semestre a été ressenti comme plus dynamique. Surtout, au cas par cas, les positionnements marché et produit restent décisifs. Et absence de visibilité ne veut pas dire morosité : les acteurs sont combattifs et les progressions encore au rendez-vous.

Il faudra attendre la prochaine grande enquête commandée cette année par les organisations professionnelles – la dernière mettait en perspective l'activité 2017 – pour dresser un bilan complet de 2019 et s'orienter vers des analyses fines. D'ici là, le baromètre de l'UFME livre des indicateurs de tendance représentatifs

de l'activité des industriels et fabricants. À fin novembre 2019, il témoignait pour la seule fenêtre, tous matériaux confondus, d'un recul inédit de 4% en volume, sur les 11 premiers mois de l'année (janvier-novembre), « mais en hausse de 3% comparé à la même période de 2017 », tempère le délégué général de l'UFME, Philippe Macquart.

Le détail par matériau est à prendre comme une orientation plutôt que comme gravé dans le PVC, l'aluminium ou le bois... Moins 5% pour la fenêtre PVC, statu quo pour la fenêtre aluminium et la fenêtre acier, plus 3% pour la fenêtre bois. « Le pourcentage n'est pas significatif sur la fenêtre mixte », indique Philippe Macquart.

Visibilité brouillée

Plus important, pour le délégué général de l'UFME : « Par-delà les fluctuations du marché,

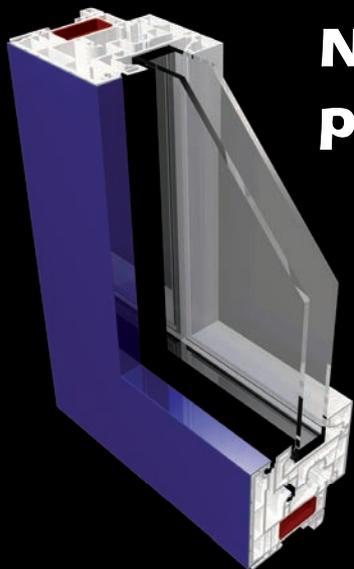


Philippe Macquart,
délégué général
de l'UFME.



REFERENCE

Nouvelles finitions authentiques : placage bois naturel ou feuille d'aluminium



Un design novateur et de hautes performances à partir d'une base technique rationalisée, **Référence** vous ouvre les portes de nouvelles finitions : coloris teintés masse, décors plaxés, laquage ou les toutes nouvelles finitions authentiques. **Multipliez les possibilités avec Référence.**

- + Ouvrant caché
- + Esthétiques extérieures 100% alu
- + Performances $U_w = 1,2$ ($U_g = 1,1$)
- + Clair de jour maximisé

Le choix
des matières et
des couleurs



nos adhérents témoignent surtout d'une incertitude liée à un manque de visibilité, parfois au mois près. » Les défaillances de certains acteurs, le regroupement d'autres, sont autant de signes de cet état de fait. Un marché morose, des mouvements sociaux protéiformes qui s'éternisent, un dispositif labyrinthique d'aides réduites... « On peut espérer que l'activité va se maintenir, mais rien n'est moins sûr », poursuit Philippe Macquart.

Après un premier semestre 2019 déprimé, l'activité s'est redressée en seconde partie

d'année. Ce regain de dynamisme se prolongera-t-il en 2020 ? « La bonne nouvelle, c'est que les taux restent bas et les transactions dans l'ancien à un bon niveau », fait remarquer le président de FenêtréA, Dominique Lamballe. Le gisement de la rénovation est là, reste à savoir s'il va remonter ou s'enliser.

Dans ce contexte, « les acteurs de la menuiserie présents à la fois sur le diffus et sur le chantier s'en sortent mieux que ceux qui sont seulement sur le diffus, en neuf comme en rénovation », résume le Directeur général de MéO, Franck Rostand. Chez l'un des poids lourds du secteur, le groupe Lorillard, « l'activité groupe progresse de 3% en 2019 à périmètre égal, et nous sommes très confiants sur 2020, du fait de la répartition de nos activités et d'être multi-matériaux », indique Pierre Lorillard, Directeur général délégué au commerce, au marketing et à la communication.



Chez Janneau, la gamme PVC Carlis.J séduit par la couleur et les options sécurité (certifiée A2PR2). ©Janneau.



La finition pin blanc chez MéO : un vrai succès. ©MéO.

AVIS D'EXPERT



**Aurélie
Brillet -
AuPrince**

CHEF DE PRODUIT
JANNEAU

« La rénovation représente un parc de plus de 200 millions de menuiseries à remplacer à long terme. Même si on va arriver au bout du remplacement du simple vitrage, beaucoup d'habitations sont équipées de doubles vitrages anciens bien moins performants que ceux d'aujourd'hui. La hausse des prix de l'énergie et le recentrage des particuliers sur leur confort intérieur devraient favoriser la rénovation à long terme. Chez Janneau, présent sur les trois matériaux PVC, aluminium et bois, notre vision de marché est centrée sur la rénovation sur-mesure, tout en accentuant notre présence sur le chantier neuf. Nous sommes convaincus qu'il reste de la place pour une offre valorisée répondant à une clientèle en attente de qualité. D'où, à côté d'une fabrication dans les règles de l'art, une stratégie d'innovation et de service de proximité à nos clients installateurs. »



Nous **SUBLIMONS**
votre **SAVOIR-FAIRE**

Des solutions innovantes qui subliment votre
savoir-faire d'artisan fabricant aluminium

INSTALLUX

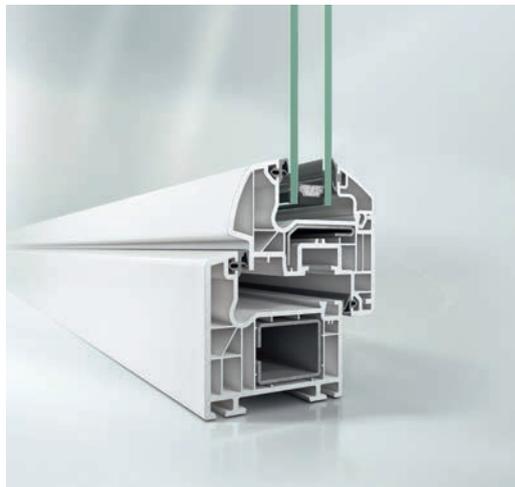


ALUMINIUM
& PARTENAIRES

Fenêtre PVC : séduction toute !

« Les fabricants qui tirent leur épingle du jeu sont ceux qui hissent le produit vers le haut », note Jean-Michel Larrazet, Directeur marketing et commercial de Profine France; « le particulier veut du qualitatif, c'est-à-dire de la couleur, de la performance et de la prestation. »

Directeur de l'activité Fenêtres et Fermetures du Groupe Rehau, Bruno Bednarczyk explique comment « sur un marché français de la fenêtre PVC en berne, l'activité REHAU est restée dynamique et maintient sa position de leader avec plus de 20% de parts de marché (entre 11 et 13% tous matériaux confondus). Ceci est notamment lié à notre forte position sur le marché du logement collectif neuf. Mais aussi à nos offres différenciantes en termes de couleur et de produits à forte valeur ajoutée,



Le nouveau design d'ouvrant Corona CT
Vision : une forme semi-affleurante dans l'air du temps.

©Schüco Polymer Technology.

AVIS D'EXPERT**Jean-Baptiste Vallet**

RESPONSABLE MARKETING FPEE

« Sur un marché toujours plus concurrenté, FPEE poursuit sa diversification tout en solidifiant les fondamentaux à travers sa politique d'innovation produit et anticipant les tournants de demain. Parmi eux, le développement durable. On a la chance d'être dans des métiers qui potentiellement réduisent les émissions de GES, il faut aller plus loin avec la reprise des fenêtres et le recyclage du PVC. C'est le sens d'un ambitieux projet de reprise des menuiseries usagées chez le particulier à travers nos réseaux, que nous espérons voir aboutir dans un avenir proche et qui s'inscrit dans une politique d'entreprise déjà largement engagée (chutes usines recyclées, profilés PVC coextrudés avec du PVC recyclé REHAU, électricité verte, etc.). Redorer l'image du PVC passe par les preuves ! »

AVIS D'EXPERT**Nicolas Laurent**, RESPONSABLE MARKETING FINSTRAL.

« La politique de différenciation produit menée par Finstral depuis trois ans porte sur une offre plus spécifique, plus haut de gamme. Elle commence à porter ses fruits, notamment sur la menuiserie PVC, qui représente 80% de notre activité. Nous avons accompagné ce travail sur la présentation en showroom, en proposant à nos distributeurs un "studio", dont le point fort réside dans 4 tables de démonstration qui expliquent la fenêtre en partant de l'extérieur, puis le milieu, puis l'intérieur de la maison et enfin autour : le service. Si le client est venu avec un projet a priori, de fenêtre PVC par exemple, cet outil permet de faire évoluer la discussion. C'est très net depuis le second semestre 2019 : nous enregistrons une augmentation du panier moyen des distributeurs équipés de ces tables de démonstration. »



Jean-Michel Larrazet, Directeur marketing et commercial de Profine France.



Bruno Bednarczyk, Directeur de l'activité Fenêtres et Fermetures du Groupe Rehau.



Virginie Heckel, Directrice marketing Sud-Ouest Europe et Afrique du Nord chez Veka.



Frédéric Stock, Directeur de la BU PVC chez Schüco.

dont le fameux matériau composite renforcé de fibres de verre RAUFIPRO®. » En 2020, REHAU renforce ces axes stratégiques. Parmi eux, la coloration, avec un important plan d'investissements sur le site de Morhange « pour mieux servir le marché en augmentant nos capacités de production, de livraison, et, d'une manière générale, notre flexibilité ».

AVIS D'EXPERT



Jean-Marie Deslandes

RESPONSABLE COMMUNICATION ET MARKETING AMCC

« L'année 2019 a été marquée, pour AMCC comme chez nos revendeurs, par une stabilisation du marché neuf, liée à celle de la délivrance des permis de construire, et un regain sur la rénovation au second semestre, après des mois où l'absence d'aides financières ne favorisait pas le marché. La montée en puissance de notre nouvelle fenêtre PVC Alya à ouvrant caché et capotage alu se confirme grâce au développement de l'activité Chantier, tant sur la partie rénovation que dans le neuf. Bien qu'elle ne soit pas notre premier prix, cette menuiserie haut de gamme a su séduire les maîtres d'ouvrage et les architectes par la combinaison de ses atouts esthétiques et techniques. »

Chez Veka, l'activité s'est maintenue notamment parce que « nous avons capitalisé sur des innovations telles que la nouvelle gamme Vision XXL ou les finitions Spectral, mais aussi sur nos actions de recyclage du PVC, qui révolutionnent l'image du PVC », commente Virginie Heckel, Directrice Marketing Sud-Ouest Europe et Afrique du Nord.

Lorsque les chiffres d'affaires sont en retrait, ils restent supérieurs au budget prévisionnel (Profine France) ou à 2017, comme chez Schüco PVC. « Malgré malheureusement des dépôts de bilan chez nos clients, il y a aussi des créations d'entreprises, note le Directeur de la BU PVC de la marque, Frédéric Stock. Avec 12 nouveaux clients en 2019 et 6 nouveaux programmés en 2020, nous continuons de récolter les fruits du travail mené depuis cinq ans sur le marché français. »



La finition Veka Spectral participe à la valorisation de la fenêtre PVC. ©Veka.

La fenêtre PVC en mode communication

« Fenêtre PVC, passez en mode design ! » : lancée en septembre dernier, la première opération séduction grand public de la fenêtre PVC made in France orchestrée par l'UFME reprend ce printemps : presse magazine déco et généraliste (22 février-30 juin), radio (23-27 mars), Facebook et Youtube, avec, pour point de ralliement, le site web choisirmafenetre.com.

À l'issue de la première phase, tout indique que la campagne frappe juste. Plus de 7 millions de contacts publicitaires générés via la campagne publi-rédactionnelle et Facebook, 53 000 visiteurs uniques sur le site web et, surtout, des contacts de qualité, souligne Virginie Muzzolini, responsable communication de l'UFME.

Très visitée, la rubrique Inspiration Déco voit plébisciter le visuel de la cuisine. Le taux de lecture des vidéos est supérieur à la moyenne. Signe des temps ? La plus vue porte sur la menuiserie PVC... et le recyclage.



Fenêtre Soleal de Technal. Architecte Gabriel de Hoym de Marien.

© Pierre-Jean Verger

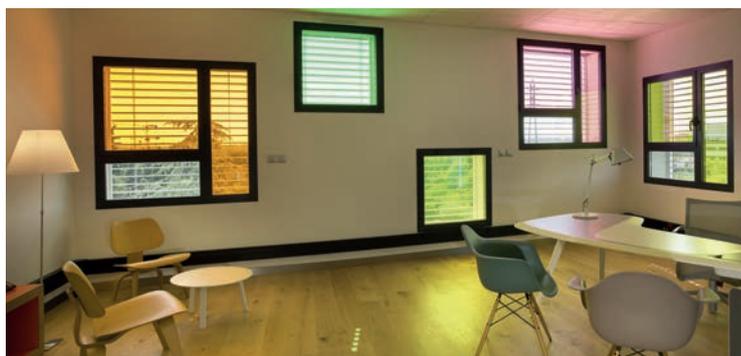


Nicole Perez,
Directrice marketing Technal -Wicona.

Fenêtre aluminium : marché étalé

L'aluminium poursuit sa croissance de part de marché, située « autour de 28 à 29% » rappelle la déléguée générale du SNFA, Sandra Bertin. L'activité des derniers mois de l'année 2019 a compensé un début d'année difficile. Mais cette conjoncture vaut beaucoup pour le non résidentiel, dont les études pronostiquent la croissance encore en 2020, et impactent moins la fenêtre. Certes, chez Wicona, « la demande accrue dans le secteur tertiaire de façades cadres se traduit par plus de menuiseries », indique Nicole Perez, Directrice marketing Technal-Wicona.

« S'agissant de la fenêtre aluminium, l'activité a été étalée en 2019 », confirme Sandra Bertin, et reste orientée rénovation en 2020. « L'une des caractéristiques du marché français par rapport aux autres marchés européens, c'est la présence de l'aluminium dans le résidentiel. Celui-ci a été perturbé en 2019 dans la promotion comme dans la rénovation, mais là est la tendance et le gisement de croissance le plus important pour une marque comme Schüco International », note Hamid Batoul, Directeur technique. « Le marché résidentiel est moins dynamique mais il demeure à des niveaux élevés », indique pour sa part Marion Villard, responsable marketing produits chez Technal.



La nouvelle gamme Cuzco est désormais complète.

©Richard Sprang/Jean Paul Meyran architecte/Profils Systèmes.



MAÎ
TRI
SEZ

vos processus
de fabrication

Diapason, votre ERP spécialisé Menuiserie

Industriels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture, pilotez l'ensemble de vos processus (de la gestion commerciale au SAV, en passant par l'ADV, les achats ou encore la logistique...), limitez le risque d'erreurs et gagnez du temps dans la gestion de votre production.



ELCIA, n°1 des solutions logicielles Menuiserie, Store et Fermeture : ProDevis, Diapason, ELCIA OnLine, MyPricer.

www.elcia.com/diapason



Le groupe Millet mène l'offensive sur tous les fronts : l'innovation aluminium-acier avec siMple la fenêtre (à g.)... la gamme M3D (à dr.)... ©Millet.

Stratégies multi-matériaux

Dans leur diversité, les fabricants multi-matériaux résistent voire progressent en jouant sur les différents tableaux. Dans cette catégorie, Millet fait presque figure de cas d'école : le déploiement de la nouvelle fenêtre siMple en aluminium et acier – probablement l'un des plus forts investissements du groupe depuis sa création – participe à la croissance à deux chiffres de l'entreprise en 2019. Mais pas seulement. « Nous surperformons sur tous nos matériaux : bois, PVC, alu, M3D, et sur

l'ensemble de nos réseaux de distribution pour ce qui est de la fenêtre : Sybaie (menuisiers poseurs indépendants), Millet (réseau fédéré, négoce matériaux), Mybaie (GLB) parce que nous sommes pour nos clients un partenaire fort multi-matériaux, de façon qualitative et avec un fort taux de service », explique Mathieu Suzineau, directeur national des ventes du groupe Millet.

Signe de la progression récente, discrète mais régulière d'une fenêtre bois portée par l'air du temps et par la flamme... olympique, les fabricants investissent. Après l'extension de son unité de production de menuiseries aluminium, opérationnelle depuis septembre (+3 600 m², soit 10 000 m² au total), Janneau s'apprête à pousser les murs de son atelier bois : 1 600 m² supplémentaires pour une capacité visée de 70 menuiseries bois/jour. « Face à une demande en forte croissance toutes régions confondues, c'est une grande fierté pour Henri Janneau de pouvoir lancer ce projet sur notre premier métier », sourit Aurélie Brillet-Auprince.



Janneau investit dans l'extension de son atelier bois. ©Janneau.



Gamme bois Camille de Millet. ©Millet.

Ceci n'est pas
une fenêtre.



C'est FIN-Project Step-line Cristal aluminium-bois. Le cadre en chêne naturel et le bord émaillé blanc crème du vitrage de l'ouvrant, en font un produit esthétique sans compromis fonctionnel. Composez aussi votre fenêtre parfaite dans un studio Finstral proche de chez vous :

FINSTRAL Fenêtres
Portes d'entrée
Vérandas

Finstral France Sàrl, 1, rue du Krebsbach, 68230 Wihr-au-Val
T 03 89 71 71 00, wihraual@finstral.com, www.finstral.com



La fenêtre Lumia est la tête de pont de Minco sur le marché de la construction passive. ©Minco.



Futura : une gamme passive complète, par Bieber. Constructeur Maison Prestige. Photographie : Preview.

Vu du SNFA

2019, année environnementale

« Parmi les dossiers majeurs du SNFA en 2019, la publication des FDES collectives est désormais actée (fenêtres, porte-fenêtre et coulissants). Cette avancée majeure témoigne de la participation de nos professionnels de l'aluminium à l'effort collectif. Notons que, dans le cadre du calcul de la FDES et de la prise en compte de la part d'aluminium recyclé, tous nos partenaires du GFA (Groupement des Fileurs Aluminium) ont été audités par tierce partie et sont en mesure de justifier de cette traçabilité.

Le SNFA ne peut que déplorer les dispositions adoptées sur l'instauration d'une filière REP sur le principe pollueur-payeur ; nous restons très mobilisés sur cette question et travaillons sur la visibilité de la filière de recyclage déjà existante. »

« CSTB Certified »

Le Label fenêtreau conforte son rôle d'accès au marché pour nos 36 adhérents labellisés. Sa promotion se déploie auprès des interlocuteurs : maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre, bureaux d'études et contrôleurs. Pour nos adhérents, fenêtreau est aussi un outil concret de gestion du processus qualité. Il exige notamment des systèmes de qualité : DTA, CEKAL, NF Profilés, désormais QB 49, Qualimarine... Les fenêtres labellisées LABEL fenêtreau bénéficient du marquage « CSTB Certified », ce qui est un point essentiel pour que les clients finaux comprennent que, quand ils achètent une fenêtre fabriquée en France, elle a été certifiée par un laboratoire. »



Sandra Bertin,
déléguée générale
du SNFA.

Fenêtre passive bois : un micro marché actif

La fenêtre bois tire une nouvelle légitimité de ses qualités environnementales, à certaines conditions d'origine, de traitement, de haute performances thermiques et de garanties de durabilité. A priori, la progression du marché concerne les plus qualitatives.

En attendant de voir se concrétiser les promesses de la construction bois en tertiaire ou logement collectif – qui recourent d'ailleurs souvent aux autres matériaux pour les menuiseries –, les spécialistes se positionnent sur le marché passif, label si possible à la clé. Avec succès.

Ainsi, Bieber assure 20% de son activité grâce à la production de la gamme complète Futura (fenêtres, porte-fenêtre, baies et portes). Certifiée PassivHaus Institut phA en frappe, elle assure une progression de 5 à 10% d'année en année en fonction des produits, indique Flamme Andrade, directrice de la communication groupe HPG (Bieber, Prefal, Alupréférence).

Avec sa nouvelle Lumia certifiée PassivHaus et dûment pourvue d'une FDES, Minco est aussi très actif sur le marché et s'en félicite. « On estime à 1% la part de marché de la fenêtre passive. Si Minco capte 10% de ces 1%, on sera très content ! », sourit Freddy Thomin, responsable marketing communication. « Pour l'instant, nous en sommes à 800 logements et une dizaine de bâtiments publics. » L'industriel a formé spécifiquement ses équipes de vente et vient de sortir un catalogue très attractif dédié à l'habitat passif. L'entreprise résume sa démarche par le terme de « Transition constructive ». Une expression parfaitement adaptée aux enjeux de la fenêtre quelle qu'elle soit !

80
POINTS
DE VENTE



LE RÉSEAU

qui vous fait grandir!



HERVÉ M.
ADHÉRENT
Bernay (27)



ATOUT 1

Développez vos ventes grâce à une communication puissante

« Aujourd'hui la communication est devenue multicanale : Caséo l'a bien compris en me proposant de construire mon **plan média** autant sur des supports traditionnels (tracts, affichages, radios, ...) que sur des supports digitaux (Sites internet, réseaux sociaux campagnes AdWords, configurateurs, ...) qui génèrent de la fréquentation ainsi qu'un nombre important de leads via nos mini-sites internet. »

Bertrand J., adhérent de Vendée et Loire Atlantique (3 magasins)



ATOUT 3

Diversifiez vos activités

« Adhérent Caséo depuis 3 ans, j'ai pu développer mes ventes dans des métiers complémentaires de mon métier historique de fenêtrier : dressing, portes intérieures, cuisines, vérandas, ... Leur accompagnement sur le métier du neuf m'a également permis de **prendre des parts de marché** auprès des constructeurs. Une diversification qui a bien appuyé mon développement »

Pierre A., adhérent de Moulins et Montluçon (03)



ATOUT 2

Augmentez votre rentabilité

« La puissance d'achat du réseau permet à chaque adhérent de bénéficier des **meilleures conditions du marché**, négociées avec des industriels reconnus. Mon adhésion chez Caséo m'a permis de fortement augmenter ma rentabilité et de pérenniser ma société, tout en augmentant la qualité des produits proposés à mes clients. L'indépendance de la centrale qui n'est pas industrielle en fait **la plus performante du marché.** »



ATOUT 4

Préservez votre indépendance

« Chez Caséo **chaque adhérent est indépendant**. L'enseigne est force de proposition et apporte de nombreux outils à utiliser selon mes besoins dans ma gestion quotidienne (Hotline informatique intégrée, veille juridique, partenariats avec des constructeurs nationaux, ...). J'ai été séduit par le profil des adhérents de l'enseigne qui sont **des dirigeants managers et gestionnaires** soucieux de développer leur affaire rentablement et qui favorisent l'échange en permanence ».

Julien M., adhérent de Charente (3 magasins)



Guillaume VANDEVELLE
07 62 67 46 60
g.vandeville@caseo-centrale.com



UNE ÉQUIPE SOLIDE, ÇA CHANGE TOUT !

INTERVIEW

Pierre Lorillard

« Nous sommes très confiants après une bonne année 2019 »



Pierre Lorillard, directeur général Groupe Lorillard, délégué au commerce, au marketing et à la communication.

« En 2019, le groupe tire son épingle du jeu sur les activités Lorillard chantier, Lorenove Copro et Lorebat Chantier, du fait du dynamisme des bailleurs sociaux, des constructions neuves engagées en 2019 et des aides d'organismes paratétatiques pour la rénovation énergétique », détaille le directeur général du groupe, délégué au commerce, au marketing et à la communication. « Lorenove maintient ses positions sur ses agences parisiennes grâce à une stratégie commerciale et de communication incisive. Lorebat diffus régresse, les artisans ayant pris de plein fouet l'arrêt du CITE. »

L'atout multi-matériaux

« En 2020, nous allons accompagner le déploiement de Peyrichou (PVC et aluminium, récemment acquise, NDLR) sur sa région, le Sud-Ouest : elle nous en ouvre les portes et nous complétons son offre produit avec la menuiserie bois fabriquée dans notre usine de Decazeville.

Le marché du PVC, en surproduction, devrait se tendre encore, mais nous sommes affûtés pour pouvoir répondre. Notre fenêtre hybride composite Lomnia se développe bien chez le particulier et nous faisons aussi en sorte de la prescrire le plus possible.

Sur le marché du bois, en forte croissance avec notamment la perspective des Jeux Olympiques 2024, nous gardons le leadership en profondeur et en largeur de gamme. Nous pouvons répondre sur de la grande série comme sur de l'exceptionnel, à l'instar des fenêtres monumentales de la gare d'Austerlitz. Enfin, nous poursuivons le développement de la menuiserie aluminium avec une nouvelle ligne de production tout juste rentrée en décembre.

Nous sommes très confiants, avec une perspective de 185 M€ de chiffre d'affaires consolidé cette année. »

Fenêtre vertueuse

« L'un de nos objectifs 2019 était de renforcer la R&D. Mission accomplie. Nous avons ainsi les moyens de travailler concrètement sur la fenêtre de demain, sur le volet acoustique notamment (lire plus loin), mais aussi sur la question environnementale. Une ingénieure dans ce domaine nous aide à mettre en place cette politique environnementale. Par exemple, toutes nos fenêtres auront une fiche FDES en 2020. Nous avons aujourd'hui quatre sites de fabrication : l'idée est, demain, de pouvoir fabriquer au plus près des lieux de pose. Les actions que nous menions déjà, sans forcément le faire savoir, et qui concernent des process mis en place dans l'entreprise à tous les niveaux, vont être renforcées et bénéficier d'une véritable communication. »



Le groupe maintient des positions "affûtées" sur la fenêtre PVC.

©Lorillard-iStock-619636734.

67CL36 coulissant d'angle

Repoussez les limites de l'habitat



PRODUITS

Des nouveautés sous leur meilleur profil



Deceuninck capitalise sur ses séries Zendow/Zendow#néo et annonce Elegant (photo de droite), nouvelle gamme contemporaine et compétitive.
©Deceuninck.

En neuf comme en rénovation, la fenêtre continue d'adapter ses fondamentaux aux exigences des marchés : toujours plus épurée, personnalisable, résistante, performante, compétitive en termes de fabrication, facile à installer. Signe des temps et des évolutions réglementaires, son bilan carbone devient un argument clé.

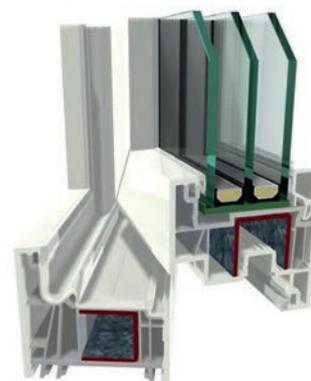
Gammistes PVC

DECEUNINCK. Si les séries Zendow (PVC) et Zendow#néo (PVC-fibre de verre) trouvent toujours leur marché, la nouvelle gamme Elegant s'affirme encore plus contemporaine dans son design et offre de nouveaux atouts au plan industriel. Ainsi, elle bénéficie du système iCore mis au point par l'extrudeur gammiste pour favoriser la compétitivité de ses clients en réduisant le nombre de références de profilés et en augmentant celui des combinaisons possibles. « Elegant se décline dans la même largeur de gamme que Zendow et Zendow#Néo tout en permettant de travailler des designs plus droits et fins, des ouvrants variés sur seulement deux dormants standard, des matériaux fibrés ou non en fonction des dimensions et des performances voulues aux plans thermiques et acoustiques », explique Boris Goreczny, directeur technique. « Elle peut être bien sûr fabriquée sur les mêmes machines que les précédentes séries. »

Dévoilée en janvier sur le salon Polyclose, à

Gand, et en mars sur Fensterbau Frontale, à Nuremberg, la nouvelle plateforme Elegant de Deceuninck prépare son arrivée dans l'hexagone avec une exposition maximale à l'occasion d'Equipbaie.

GEALAN. Design et compétitivité industrielle sont aussi les arguments clés du nouveau système lancé par Gealan sur Fensterbau en vue d'une commercialisation sur les marchés européens,



Nouvelle série Gealan-LINEAR. ©Gealan.

dont la France, en 2020. Des premières informations transmises par la marque avant le salon, on retiendra que Gealan-LINEAR s'inscrit à la suite des systèmes déjà existants, Gealan S 8000 et Gealan 9000, avec lesquels il est entièrement compatible, en proposant une solution en 74 mm pour fenêtres, porte-fenêtre et portes d'entrée. Ses principales caractéristiques : des masses vues réduites, une épaisseur de vitrage jusqu'à 50 mm avec Gealan-STV® (vitrage à sec statique), des performances thermiques accrues grâce à l'option haute isolation Gealan-IKD®.



Indusline 68 : la nouvelle frappe Reynaers...

Gammistes aluminium

REYNAERS. Au service de la compétitivité de ses clients fabricants industriels, Reynaers lance deux systèmes complémentaires, Indusline 68 en frappe, Induspatio 68 en coulissants, conçus selon un même principe, pour le neuf et la rénovation. Ce parti-pris rend beaucoup plus aisée la conception des menuiseries, grâce à leur paramétrage sur le logiciel Reynapro et à la bibliothèque d'éléments préconfigurés et personnalisables. Pré-montage des joints, coupe droite, habillages communs et choix de pièce interchangeables optimisent les achats,

le stockage et la fabrication. Des détails clés en facilitent l'installation (retour de tapée de 35 mm, seuil PMR sans encastrement, tapée tubulaire...).

Enfin, les profilés sont fins et les masses vues identiques pour des combinaisons harmonieuses entre les différentes ouvertures. Indusline 68 se caractérise par un battement central de 79 mm, deux niveaux d'isolation (U_w de 1,3 avec bouclier thermique). Épaisseur de vitrage jusqu'à 32 mm. Le système peut utiliser l'ouvrant caché TS 68-HV. Poignée centrée en option.

...Un système compétitif décliné aussi en coulissant Induspatio 68. ©Reynaers Aluminium.





Poignée invisible pour la Wicline 75 Max. ©Wicona.

WICONA. Lauréate des Awards de l'innovation Batimat 2019, la fenêtre à ouvrant caché Wicline 75 Max cumule les bons points en termes de performances techniques, de design, et d'écologie, puisqu'elle est certifiée Cradle2Cradle niveau Argent. Sur ce point, outre ses barrettes isolantes en polyamide recyclé, elle se compose du nouvel aluminium Hydro CIRCAL 75R, le must du groupe en matière d'économie circulaire, avec un taux de 75% d'aluminium recyclé lui conférant une empreinte carbone trois fois inférieure à la norme maximale exigée par les FDES.

Ses performances et ses possibilités la destinent aux marchés de l'administratif, du tertiaire, de la santé, et du résidentiel de prestige : une esthétique fine et une discrétion que ponctue la nouvelle poignée invisible Wicona, y compris en oscillo-battant ; un U_w de 0,81 (U_g de 0,5) ; un R_w de 48 dB ; des valeurs d'étanchéité $A^*4/E^*E760/V^*C5$; et enfin, un capteur autonome d'ouverture/fermeture, électromagnétique, sans fil et sans piles, le Dynamic Locking Sensor (DLS), compatible avec les système de GTB via le protocole EnOcean (et facilement adaptable sur les menuiseries existantes).



Performance et épure de la nouvelle Wicline 75 Max...



...disponible en aluminium recyclé Hydro CIRCAL 75R. ©Wicona.



Mandurah : des poignées personnalisables à l'envie. ©Profils Systèmes.

PROFILS SYSTÈMES apporte quelques aménagements et compléments à sa gamme dernière-née, Cuzco, contemporaine et à hautes performances thermiques évolutives, désormais entièrement déployée dans trois segments : ouvrant visible, minimaliste (ouvrant caché) et coulissants. Au programme de ses récents développements : des profils permettant de monter dans de grandes dimensions avec la gamme minimaliste, d'autres adaptés à des cas de pose tels que l'ITE ou l'ossature bois, disponibles aussi bien sur l'ouvrant visible que l'ouvrant caché et le coulissant. « Aujourd'hui, la gamme permet de couvrir les besoins de tous les cas courants, voire marginaux, hors bien-sûr le spécifique », résume Aymeric Reinert, directeur général adjoint.

Pour ses débouchés exports notamment Outremer, le gammiste a actualisé sa gamme froide, Dzao (frappe et coulissant). Celle-ci évolue en



La fenêtre Cuzco dans sa version minimaliste 713M. ©Profils Systèmes.



La gamme froide Dzao évoluée. ©Profils Systèmes.

s'adaptant aux attentes du marché : des lignes plus contemporaines, avec des profils cubiques ; la discrétion des masses vues et des accessoires, avec des quincailleries invisibles, des poignées sans embases ou encore un battement intégré, pour affiner les sections entre deux vantaux.

À vivre

Architecte : Mathieu Châtenet (Paris) /
Linda Coeuret et William Hayet (Montpellier)
Fabricant installateur : Alu-Tech (34)

Photos : Richard Sprang Asteroid pour Profils Systèmes - 02 / 2020

Wallis & Outdoor 

Pergolas bioclimatiques
...l'Art de Vivre

Essais au vent type rafale 238km/h Rapport CSTB N° EN-CAPE15-200C-vo - Pergola 4x4 m - 2 poteaux adossés à un bâtiment



www.profil-systemes.com

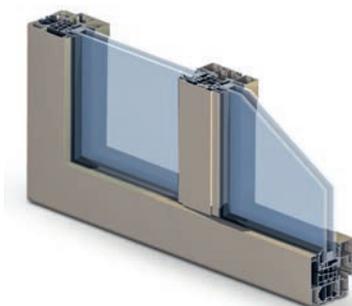


Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES
L'alu, la vie!



La gamme aluminium Cuzco se décline en ouvrant visible, ouvrant caché et coulissant. ©Profils Systèmes.



Frappe 67FR d'Aluk : un système complet. ©AluK.

Cuzco et Dzao témoigneront dans les prochains mois de l'entrée de Profils Systèmes dans la smart home avec des versions connectées mises sur le marché, à commencer probablement par une frappe Cuzco oscillo-battante combinant ventilation et sécurité, issue de celle présentée sur Batimat en novembre dernier.

ALUK. Face au développement rapide de l'isolation thermique par l'extérieur, c'est au tour d'AluK de proposer une frappe ouvrant caché adaptée à la pose en ITE au sein de sa gamme de fenêtre et porte-fenêtre **67FR**.

Ce système complet, disponible en ouvrant visible et en ouvrant caché, revendique une certaine finesse (battement central de 74 mm), une performance thermique U_w de 1,3 en double-vitrage et un vaste choix d'applications, en plus d'être personnalisable.

Depuis 2019, la gamme de poignées Novae contribue à l'harmoniser encore davantage avec l'esthétique de la maison : version ronde (Rondo) ou carrée (Quadra), avec ou sans embase.



Les poignées Novae (ici Quadra) accessorisent harmonieusement la fenêtre. ©AluK.

Le gammiste sort également une nouvelle version de sa gamme froide **45FR**. Dédiée « aux marchés tropicaux comme aux projets destinés à des usages grand public (accès et fermetures de commerces, halls, vitrines) », elle affiche des performances accrues en termes d'étanchéité (A*4/E*E900/V*C4). Pour l'installateur, elle propose de quoi en optimiser la mise en œuvre : un nouveau profil de fixation et réhausseur de dormant, la possibilité de fixation au nu intérieur ou au nu extérieur avec le même profil, ou encore, un capot de fixation pour cacher les têtes de vis.

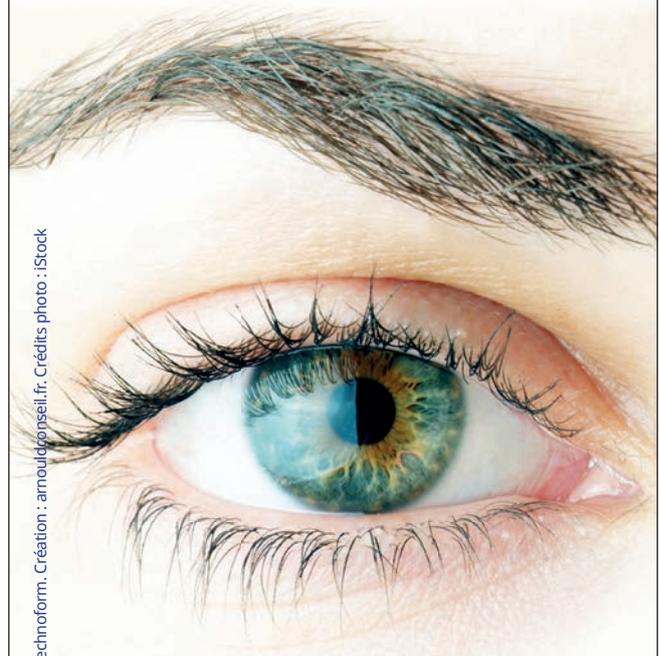


AluK actualise sa gamme froide 45FR. ©AluK.



La fenêtre 67FR ouvrant caché adaptée à la pose en ITE. ©AluK.

TECHNOFORM



OBJECTIF RE 2020 :
Nos espaceurs **WARM EDGE**
pour vitrages isolants
vous aident à
VOIR PLUS LOIN

1^{er} ESPACEUR
ICV
VÉRIFIÉ
INIÈS

Leader sur son marché, l'espaceur **TGI-Spacer M** est le premier à disposer d'un **Inventaire de Cycle de Vie (ICV*)** publié sur la **base de données INIES**.

Gagnez en précision et en facilité pour vos déclarations environnementales, **FDES, Appels d'offre, RE 2020**.

LA PERFORMANCE EN TOUTE TRANSPARENCE

technoform.com
04 37 91 10 00

* analyse « cradle-to-gate » (du berceau à la sortie d'usine) qui correspond aux étapes A1 à A3 selon la norme NF EN 15804+A1 et au programme de vérification INIES. © Technoform. Création : arnaudpoussell.fr. Crédits photo : iStock

CORTIZO. Le système **COR 70** du gammiste espagnol a reçu récemment le DTA pour ses deux solutions à rupture de pont thermique, à ouvrant visible (COR 70 Industriel, dormant 70 mm, masse vue 88 mm) et à ouvrant caché (COR 70 HO, dormant 80 mm, masse vue 66 mm). Les deux propositions affichent des capacités dimensionnelles maximales par vantail de L 1600 x 2600 mm et 1200 x 3500 mm (HO) pour 160 kg max., et autorisent une

prise de vitrage jusqu'à 55 et 40 (HO). Ce qui donne, côté performances, un U_w jusqu'à 0,9 et 1 (HO), une isolation acoustique jusqu'à 44 et 46 dB (HO), ainsi qu'une étanchéité A*4/V*C5/E* E1200-E1650 (HO). Toutes deux sont disponibles avec des paumelles invisibles et des accessoires Evo Security. Outre la poignée minimaliste Cortizo sans embase, l'ouvrant caché pousse la discrétion jusqu'à proposer une poignée elle aussi « invisible ».



Le système COR 70 à ouvrant caché et sa poignée invisible. © Cortizo.

Zoom rénovation avec Sapa

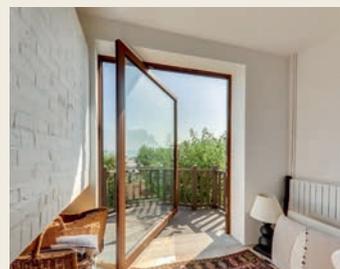
Performance ultramarine

Fenêtres Performance 70.
Architecte : Hors Champs.
Entreprise : SMPF. © Sapa.

Les propriétaires de cette typique maison de briques, à Quiberville (Seine-Maritime), souhaitent installer une cheminée pour mieux profiter de leur salon. L'agence d'architecture Hors Champs leur a proposé d'aller au bout de la démarche en ouvrant pleinement la maison à la lumière et aux vues splendides : sur la mer et la Côte d'Albâtre au nord, sur la campagne environnante côté sud. À la clé : le remplacement de toutes les menuiseries bois et PVC par des fenêtres aluminium **Performance 70**, de Sapa.

Confiée à l'entreprise SMPF (Noisy-le-Grand), membre du réseau de fabricants Solution Pro Sapa, cette conversion des 13 ouvertures en fenêtres minimalistes réussit le tour de force de magnifier le lien dedans-dehors tout en préservant le charme des équilibres initiaux. L'architecte souhaitait « créer des vides qui focalisent les vues et la lumière ». Les impostes ont été supprimées au profit de solutions toute hauteur et à ouvrant caché. Ainsi, les fenêtres traditionnelles 2 battants ont cédé la place à des châssis 1 battant à la française de diverses dimensions (jusqu'à L 1210 x H 1710 mm) pour les chambres et la salle de bain aux étages. Au rez-de-chaussée, un châssis fixe XXL ouvre grand sur la terrasse (L. 3120 x H. 2520 mm). Dans une démarche de cocreativité, Sapa et SMPF ont développé des applications spécifiques, à l'image de la porte Performance 70 GTI+ : grandes dimensions (L. 2015 x H. 2550 mm) et système de pivot décalé. Les performances thermiques affichent un U_w entre 1,28 et 1,70 (1,10 en triple vitrage).

Les paumelles invisibles accentuent l'épure des lignes tandis que la teinte Rouille, en finition laquée structurée à effet grainé, rappelle les briques en façade et les tomettes au sol. Enfin, cela va de soi : les menuiseries Sapa sont labellisées Qualimarine, gage de leur adaptation à cet environnement de bord de mer...



Signée Kawneer

Kaptiv, la nouvelle « fenêtre modulable »

Kaptiv est la nouvelle « solution de fenêtres modulables » selon Kawneer. Entendez un concept optimisé de façon à s'adapter à toutes les configurations, à partir d'un nombre réduit de composants et ce, pour tous les types de bâtiment (tertiaire, ERP, résidentiel), en neuf comme en rénovation.

« Il est très important pour Kawneer de pouvoir proposer une offre de fenêtre rationnelle et cohérente qui réponde aux enjeux de performance économique, technique et esthétique des clients quels qu'ils soient : les entreprises industrielles à capacité de production élevée comme les entreprises généralistes, moins robotisées », explique Corinne Ortunez, responsable communication et marketing. « Pour les partenaires du réseau Initial, Kaptiv est l'occasion de grandir avec l'ensemble des solutions aluminium de la gamme. »



Corinne Ortunez (à dr.) et Yann Legrandois, responsable communication/marketing et responsable produit Kawneer.

Polyvalence et performances

Sur la base de deux dormants de 72 mm et deux ouvrants de 28-32 mm (rupture de pont thermique PVC) et 28-48 mm (avec barrettes polyamide), Kaptiv permet de fabriquer cinq fenêtres différentes : ouvrant caché, visible et semi-visible, ouvrant caché fenêtre fermée et visible fenêtre ouverte, et ouvrant visible (28-48 mm) avec deux hauteurs de dormants. « Nous travaillons à une version avec prise de vitrage à partir de 24 mm afin de pouvoir accueillir le traditionnel vitrage 4/16/4 que nos clients travaillent habituellement », indique Yann Legrandois, responsable produit.

Aux profilés s'ajoutent des accessoires polyvalents et une attention particulière a été portée aux finitions. Réalisée sur mesure jusqu'à H 2 500 x L 1 200 mm par vantail, elle s'intègre aussi dans des ensembles composés avec imposte, allège et fixes latéraux, et se décline en version bloc baie ou avec dormants périphériques. Elle est compatible avec toutes les menuiseries et solutions du gammiste.

Cet éventail de configurations se conforme aux attentes actuelles du marché en termes de performances : Uw entre 1,4 et 1,2, Rw jusqu'à 41 dB, étanchéité jusqu'à A*4/E*7A V*A3 (A*4/E*5A/V*A3 avec seuil), sans oublier la sécurité (compatibilité avec les ferrages classés RC2).

Enfin, c'est la moindre des choses pour une fenêtre « modulable » : Kaptiv propose une esthétique à la carte, s'intégrant à tous types d'architecture grâce à ses profils droits, ses options de coupes, accessoires et quincailleries, invisibles ou laqués à la teinte du profilé. Elle se fait discrète avec un battement central de 67 mm. Une nouvelle offre de poignée viendra compléter l'offre pour accompagner son lancement. Disponible sur stock en blanc (9016S) et gris anthracite (7016P).

Lancement musclé

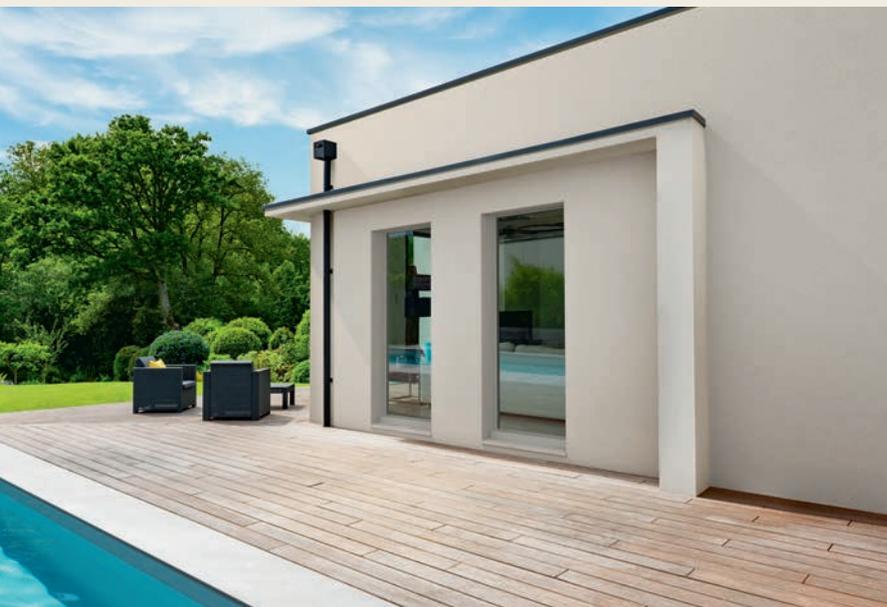
La gamme va s'étoffer dans les mois qui viennent. « Nous allons très vite proposer une évolution de l'offre en coulissant, avant la fin de l'année, de façon à être très homogène en termes de performances thermiques et dimensionnelles », annonce Yann Legrandois.

Kawneer a orchestré un pré-lancement et un lancement musclés. « Notre force de vente est armée pour conquérir à la fois les clients existants – 450 clients gammistes et 550 en châssis prêt à la pose – et trouver de nouveaux prospects dans la perspective de prises de part de marché », poursuit le responsable produit. Un plan de communication adhoc, en presse et en digital ainsi que des opérations de marketing opérationnel soutiendront le déploiement de la gamme tout au long de l'année.



Le système Kaptiv permet de réaliser 5 types de fenêtres, notamment à ouvrant caché.

©Kawneer.



Fullsun : la première fenêtre PVC à ouvrant et dormant cachés. ©Bouvet.

Multi-spécialistes et multi-matériaux

BOUVET. Plein soleil. Autrement dit : **Fullsun**, c'est le nom par lequel arrive sur le marché en juin prochain la première fenêtre PVC à ouvrant et dormant cachés, présentée en avant-première sur Equipbaie 2018. L'ouvrant et le dormant sont intégrés à la maçonnerie, permettant une ouverture maximale à la lumière du jour. Seul l'appui est visible, d'où un choix de finitions et de coloris plaxés pour, au choix, soit le distinguer soit le fondre dans la façade : blanc, pierre, gris RAL 7016 et noir, dans un premier temps.

Du fait de la disparition de l'ouvrant et du dormant dans les parois, les performances thermiques de la fenêtre sont quasi égales à l'Ug du vitrage (4/20/4, feuillure de 28, 32 et 36 mm). L'étanchéité à l'air atteint le plus haut classement (A*4) pour des niveaux A3 au vent et 7A à l'eau, dans des dimensions allant classiquement jusqu'à 2150 mm en hauteur par 1000 mm en largeur. Cerise sur le gâteau : son excellent bilan carbone, lié à un profilé composé de 75% de PVC recyclé. Dédiée à la maison neuve individuelle et au marché des CMistes, Fullsun peut néanmoins s'intégrer en rénovation en dépose totale (ouvrant et dormant de 80 mm).

MAUGIN. Alors que le groupe familial vient de renforcer sa capacité de production en menuiseries aluminium, il mène conjointement l'offensive sur son métier historique, le PVC, avec le lancement d'une fenêtre nouvelle génération « by Maugin » en composite PVC-fibre de verre.

Élaborée depuis douze mois en partenariat avec Deceuninck sur la base du système Zendow#néo, elle en décline les atouts en termes de design, de luminosité, de résistance, de performances, de finitions et de recyclabilité.

Sur un dormant de 70 mm à 5 chambres (dormant monobloc pour le neuf jusqu'à 200 mm), l'ouvrant (82 mm, 6 chambres) est semi-affleurant, la parclose galbée et le battement intérieur arrondi. Équipée en standard d'un double-vitrage de 28 mm (4 FE/20 alu/4 argon), la fenêtre revendique un Uw jusqu'à 1 en triple vitrage, pour des performances d'étanchéité A*3/E*7B/V*A2.

La nouvelle gamme joue la carte esthétique avec une poignée Quadro en standard sur les fenêtres crémone et porte-fenêtre serrure, des accessoires et quincailleries à la couleur de la fenêtre (poignées et paumelles), et enfin, une palette de six coloris plaxés aux tendances du marché : Chêne irlandais, Chêne doré, Bois de rose, Céruse blanc, Noir graphite et Gris 7016 lisse.



Maugin lance sa fenêtre nouvelle génération en composite PVC-fibre de verre.



Battement centré pour la nouvelle fenêtre
"made by Maugin".

AVIS D'EXPERT

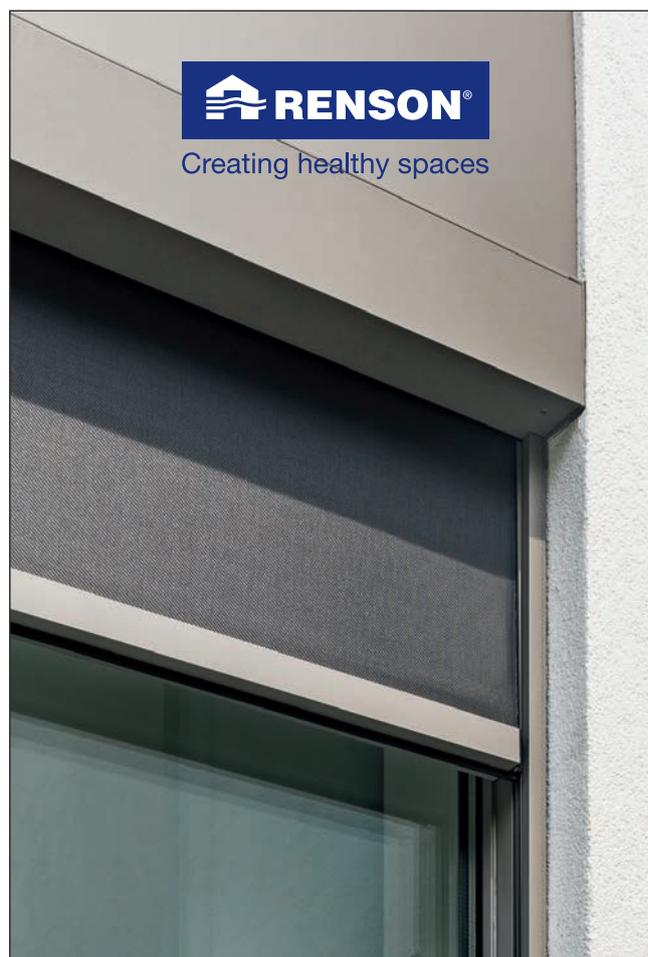


Emmanuel Barrault

DIRECTEUR GÉNÉRAL GROUPE MAUGIN

« En tant qu'acteur historique de la fenêtre PVC made in France, s'affirmer comme expert sur ce marché, c'est rechercher l'amélioration constante, s'adapter aux nouvelles attentes et aux nouvelles technologies qui feront la fenêtre de demain, répondre aux nouvelles contraintes réglementaires en matière de rénovation responsable, apporter au consommateur des solutions qui rejoignent ses exigences environnementales. C'est innover, tout simplement, pour progresser, consolider son activité, embrasser un meilleur futur et contribuer à l'évolution des pratiques de toute une industrie.

Concrètement, le déploiement de cette nouvelle gamme nous permet de mieux segmenter les produits de notre gamme PVC pour les adapter aux besoins de chaque typologie de clients. Plus technologique, cette nouvelle génération de profils est surtout une belle opportunité pour augmenter la qualité de nos produits PVC. C'est une réelle montée en gamme qui se joue pour nous. »



Fixscreen® Minimal

Le store de protection solaire discret pour installation ultérieure

- ✓ Taille de caisson minimale pour une pose discrète devant la fenêtre
- ✓ Design haut de gamme, sans vis et avec un guide pour fermeture éclair en aluminium laqué
- ✓ Coulisse ultra-fine de 20 mm
- ✓ Installation simple



**FENSTERBAU
FRONTALE**

HALL 4 - STAND 202

www.renson.eu



La nouvelle gamme PVC Prismatic d'Oknoplast joue les cartes du design et des hautes performances thermique et acoustique. ©Oknoplast.

OKNOPLAST. Sa cible : « dans un premier temps, le marché du neuf exigeant au point de vue thermique ». Disponible depuis novembre dernier, la fenêtre **Prismatic** brevetée d'Oknoplast joue la carte d'un design contemporain associé à une excellente isolation thermique et un affaiblissement acoustique supérieur à la norme : profilé de classe A à cinq chambres, ouvrant 76 mm/dormant 80 mm ; U_w de 0,78 (avec vitrage à U_g de 0,5, intercalaire Warmatec) ; R_w de 34 dB avec un vitrage 4/18/3/16/3. Cette nouvelle fenêtre est proposée pour le moment en dormants droits. Côté sécurité, elle est équipée de deux crochets retardateurs d'effraction.

Une poignée Classik carrée en souligne l'épure. Prismatic est disponible dans cinq finitions et coloris en standard : Woodec Turner Oak Malt, plaxage alu véritable Alu over titan, Real wood Chêne doré, Real wood Noyer, et Anthracite.

INTERNORM monte au créneau pour la promotion de son produit phare, la fenêtre PVC triple vitrage aux performances de niveau largement passif, dont il est l'un des leaders en Europe et le numéro Un dans l'hexagone. Dans ce que Thierry Geissler, directeur d'Internorm France, désigne comme une « croisade pour la performance et le développement durable », l'industriel met en marche dès ce mois de mars sa « révolution », concentrée sur deux arguments principaux : la luminosité et la sécurité.

« Internorm passe l'ensemble de sa production

sur le tout nouveau verre ECLAZ de Saint-Gobain, indique Thierry Geissler. Ce pas important permet d'associer trois valeurs fondamentales du verre isolant : résistance thermique, apport lumineux et apport solaire. Un réel progrès technique et une vision sur l'avenir pour la préservation de la planète et l'utilisation d'énergie encore trop souvent fossile. L'habitat de demain devra apporter un degré de performance et de confort grâce à des technologies nouvelles dont le vitrage ECLAZ fait partie. »

En parallèle, la nouvelle fenêtre design **KF 520** en 90 mm vient compléter la gamme d'ouvrant caché PVC et PVC capoté alu (système 3 joints, vitrage collé) avec des garanties de sécurité accrues. « Depuis quelques années Internorm s'est attelé à résoudre le problème de la sécurité en plus de la performance thermique et phonique », souligne Thierry Geissler. Outre une valeur U_w jusqu'à



Nouvelle fenêtre KF520. ©Internorm.



Sécurité, luminosité et standards passifs, des critères clés pour les fenêtres Internorm. ©Internorm.



0,70, un affaiblissement acoustique jusqu'à 46 dB, et un facteur solaire Sw de 0,45, cette gamme KF 520 présente « une résistance RC3 difficilement atteignable avec un ferrage classique » grâce au système de verrouillage I-TEC Secure à clapet.

Fabricant français de portes de garage sectionnelles motorisées sur mesure

STAND I10

1^{er}-2-3 AVRIL 2020

Retrouvez aussi notre société

sdaonline
www.sdaonline.fr
Réalisez vos devis, passez vos commandes, suivez vos livraisons

Téléchargez notre application mobile **SDApp***
(Notices de poses, notices simplifiées, brochures commerciales)
*Réservé aux clients professionnels

www.sda-bft.com
03.20.90.40.80

panorama



FIN-Window : 10 ouvrants possibles dont le Slim-line Twin (à g.) et l'aspect tout verre Nova-Line Twin 77+8 (à dr.). ©Finstral.

FINSTRAL. La marque a harmonisé son offre PVC-PVC/PVC-alu extérieur (cœur en profil PVC isolant multichambre, vitrage collé), renommée **FIN-Window**, et en a profité pour actualiser son entrée de gamme, la plus vendue. La fenêtre FIN72 évolue ainsi vers la FIN-Window 77 et 77+8. Grâce à une épaisseur de dormant légèrement augmentée, non seulement elle accroît ses performances thermiques et acoustiques mais elle profite désormais de l'étendue des versions disponibles dans les deux autres épaisseurs (90 mm et dormant bloc 124 mm) : pas moins de dix ouvrants différents, dont l'ultra fin Slim-line et l'ouvrant caché Nova-line, l'ouvrant aspect tout verre, le store intégré dans l'ouvrant couplé, les paumelles cachées, etc. À noter que les fenêtres aluminium FIN-Project (profil d'encadrement modulaire avec noyau PVC multichambre) dans leur version aluminium-aluminium et aluminium-bois sont désormais certifiées par la Fédération française de la construction passive.



FRANCIAFLEX repositionne son entrée de gamme pour séduire le particulier dans le diffus. Baptisée **Perfeo Plus**, cette fenêtre à dormant et ouvrant de 70 mm à cinq chambres est accessible désormais avec les options jusqu'à présent disponibles uniquement sur la gamme Excéo. Des plus essentiellement pour agrémenter son look : vitrages décoratifs, petits bois, poignée centrée (en standard sur Excéo). Mais aussi sur des caractéristiques plus techniques : vitrages (phonique, feuilleté, sécurité), poignée Sékustik. La palette reste à deux coloris : blanc et gris clair RAL 7035 teinté masse.

En parallèle, l'industriel poursuit le déploiement de sa nouvelle fenêtre minimaliste en aluminium **Infini Pleïade**. Associant l'esthétique d'un ouvrant visible et les avantages d'un ouvrant caché pour le clair de jour, elle présente un battement central réduit de 73 mm et une section dormant+ouvrant de 66 mm, pour un apport maximal de chaleur solaire et de lumière (Sw de 0,49, Tlw de 62 en standard). Côté isolation, l'Uw de 1,6 en standard passe à 1,4 avec un pack thermique et l'affaiblissement acoustique atteint 37 dB avec un vitrage 44,2 Silence/16/8. Adaptée à tous types de pose, y compris en rénovation (aile intégrée, couvre joint rapporté pour un recouvrement de 26, 51 ou 66 mm), Infini Pleïade permet en outre une variété (presque) infinie de formes fixes triangulaires ou en trapèze et des châssis composés. Disponible dans un design galbé ou droit, elle se décline dans de nombreuses teintes (monocolor et bicolor) et finitions (standards, satinés contemporains, granités, anodisés, aspect bois, etc.).



Franciافlex complète son offre aluminium avec la fenêtre minimaliste Infini Pleïade (à g. et à dr.) et valorise son entrée de gamme en PVC Perfeo Plus (au centre).

©Franciافlex.



Millet lance siMple Access pour la rénovation. ©Millet.

MILLET. Le groupe Millet lance **siMple Access**, la petite sœur orientée rénovation de « siMple la fenêtre », la frappe « invisible, fine et solide » en aluminium et acier intérieur, dont un award de l'innovation à Batimat 2019 a mis le point d'orgue au déploiement orchestré sur le marché du neuf, tous réseaux confondus.

Un rappel des principales caractéristiques de « **siMple la fenêtre** » : sa finesse et son épure, avec 45 mm de masse visible intérieure, un battement central de 60 mm, un dormant et des ferrures invisibles tout comme le drainage ouvrant ; un ouvrant en acier soudé, qui accroît à la fois la pureté de la ligne (pas de coupe d'onglet) et la rigidité de la fenêtre, donc ses capacités dimensionnelles : jusqu'à 2,65 mètres en hauteur sans imposte ; un coefficient thermique de 1,2 ; la multicoloration dans 27 teintes disponibles, soit plus de 500 combinaisons possibles ; la poignée à la couleur de la menuiserie pour se fondre visuellement dans la



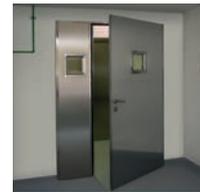
siMple access en aluminium et intérieur acier. ©Millet.

BOSCHAT LAVEIX

DIVISION CHANTIERS



**PORTES MÉTALLIQUES
COUPE-FEU / MULTI-USAGES
(PLEINES OU VITRÉES)**



SUR STOCK OU FABRICATIONS SUR-MESURE

Un stock important nous permet d'assurer une livraison rapide sur toute la France. Également, afin de vous permettre de répondre à toutes les configurations de vos chantiers, **nous fabriquons** vos portes métalliques pleines ou vitrées sur-mesure à vos dimensions et à la couleur souhaitée (laquage tous RAL, finition structurée...).



Coupe-feu 30, 60 ou 120 minutes ou portes multi-usages, 1 vantail ou 2 vantaux, pose en applique ou en tunnel, **nous répondons à tous les critères de vos CCTP.**

▶ PORTES MÉTALLIQUES COUPE-FEU OU MULTI-USAGES

- Pleines ou vitrées
- Battantes / coulissantes
- Acoustiques / thermiques / blindées

Tél : 02 31 72 70 37 / portesmetalliques@boschat-laveix.com
www.boschat-laveix.com

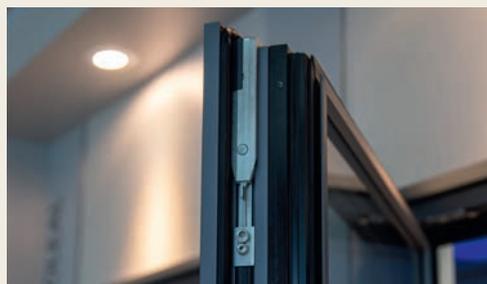
fenêtre et accentuer encore l'effet de simple cadre. Pour sa part, « siMple access » propose une aile de recouvrement ; le dormant aluminium est visible, de même que les charnières, et elle monte un peu moins haut que sa grande sœur (2,35 mètres). Disponible en mono et bi-coloration (27 teintes), elle est équipée d'une poignée blanche ou métallisée F9.

Même adaptée pour la rénovation, siMple Access garde une ligne épurée. ©Millet.



En Bref Accessoires

Technal cache les quincailleries de Soleal. Disponible sur toutes les applications, la quincaillerie cachée « s'inscrit dans la logique du design minimal de la frappe Soleal », souligne Marion Villard, responsable Marketing Produits. Objectif : « Proposer une solution de remplacement des quincailleries standard avec un positionnement prix proche de celui existant sur les quincailleries visibles pour permettre une bascule simple et démocratiser cette solution premium. »



Schüco Aluminium équipe ses frappes d'une gâche connectée autonome. Disponible dès ce premier trimestre, elle remplace les gâches de verrouillage standard et s'installe y compris sur fenêtre existante grâce à son système sans fil et sans pile alimenté par la manœuvre de la poignée. Sous protocole ouvert EnOcean, elle est compatible avec les principales box domotiques du marché et permet un contrôle simple et rapide de la fermeture depuis un smartphone.



MéO connecte ses poignées. Dans le cadre de son déploiement dans la maison connectée, le spécialiste de la fenêtre bois-aluminium lance deux poignées MéO Connect avec Somfy et Hoppe. Missions : sécurité, via la détection de position, et économies d'énergie, grâce à la compatibilité avec la box Tahoma, avec possibilité de scénarios intégrant le pilotage des volets roulants. La poignée Toulon avec émetteur Secusignal® est basée sur la technologie Sekustic® et autoproduit, par son mouvement, l'électricité nécessaire à l'émission du signal (ton inox). La poignée intuitive connectée est dédiée à la baie coulissante (inox, blanc, noir).



Chez AMCC, Alya toujours plus design. La dernière génération de fenêtre PVC-capotage alu d'AMCC se dote d'une poignée centrée. Le battement central s'en trouve réduit, passant de 82 à 68 mm. Une finesse et un gain en clair de jour non négligeables. À noter, deux nouveaux coloris intérieurs : un plaxé noir et un bois fraké (photo).



En Bref. Installation

FenêtréA lance son système Rénofix. Commercialisée depuis février, la solution de dépose totale mise au point avec la société Fuchs se revendique « économique, efficace, fiable et performante en gain de temps et facilité de pose ». Notamment, le vissage des pattes permet d'assurer une conformité au DTU 36.5. Il s'adapte à 99% des configurations de dépose totale sur le marché français en étant compatible avec les dormants monoblocs, les dormants de base avec clippage en façade et les dormants rénovation avec tapées rapportées.



Louineau étoffe son offre de dépose totale. Le pionnier des pattes de rénovation en dépose totale (PRDT) enrichit son offre avec une solution globale conforme au DTU 36.5. Elle inclut une patte renforcée (BTRDT), une cornière filante (CFILRDT) et un guide de perçage. Valable pour tout type de supports constructifs et les menuiseries de tout matériau, elle s'adapte à tous les chantiers (de 60 à 200 mm d'épaisseur d'isolation).



Compobaie Solutions lance Smart B'. Le leader français du bloc baie en béton associe deux savoir-faire, l'industrie du béton et la menuiserie extérieure. Son nouveau système de bloc baie pour les façades en voile béton intègre les menuiseries et fermetures en amont du chantier, pour une facilité accrue de mise en œuvre et un gain de temps d'environ une semaine par niveau de 20 ouvertures.



insulbar®

Ensinger 

insulbar® LI – La nouvelle star du milieu de terrain !

Voici la nouvelle barre isolante qui allie intelligemment économie d'énergie et rentabilité : insulbar® LI – elle permet de réduire les valeurs U_f sans changer de géométrie ou de concevoir de nouveaux systèmes plus optimisés. Passez-y dès maintenant et profitez-en immédiatement !



Ensinger GmbH
insulbar@ensingerplastics.com
insulbar.com

Swao toujours plus connecté Capteur I-Secure invisible

Depuis ce début d'année, Swao étoffe son offre maison connectée en proposant sur demande, ses menuiseries frappes et coulissantes, aluminium et PVC, équipées du capteur invisible ISECURE (CPA)*. « C'est une nouveauté à la fois accessible, simple et vraiment différenciante car cette solution n'existait jusqu'à présent sur le marché que sur les menuiseries aluminium », expliquent Ludvine Briand, chef de projets marketing, et Gilles Pronost, chef de produits.

Issue de deux années de codéveloppement avec Ferco et Delta Dore, et après deux brevets déposés, la solution intègre le capteur I-Secure sous protocole X3D avec retours d'information sur l'application Tydom. Il permet la détection de la position de la menuiserie (ouverte, verrouillée, en aération) et peut s'appairer à l'alarme Tyxal (sans nécessité de box). Le positionnement du capteur dans l'ouvrant « facilite la vie du poseur car permet d'éliminer les problématiques de contact entre l'ouvrant et le dormant. Le capteur I-SECURE peut se poser sur nos menuiseries quels que soient les types de dormants : neuf ou rénovation. Attention : pas d'interventions possibles sur des menuiseries déjà posées sans le capteur ».

Outre la sécurité (via l'alarme), cette offre s'inscrit dans une stratégie domotique axée sur deux autres critères clés pour l'utilisateur : le confort, en lien avec les volets roulants via l'application Tydom, et les économies d'énergie, en pouvant être relié directement au thermostat connecté. Le capteur I-Secure sera intégré sur la porte acier SWAO d'ici le printemps.

**Capteur de position autonome*



Gilles Pronost, chef de produits, et Ludvine Briand, chef de projets marketing.



Toutes les gammes aluminium et PVC SWAO passent en mode sécurité connectée. ©D3studios.



I-SECURE®

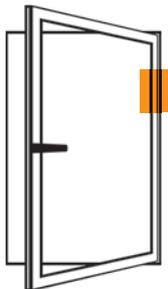


PROPOSEZ LA
TECHNOLOGIE
CONNECTÉE
POUR PLUS DE
CONFORT
& **DE SÉCURITÉ.**

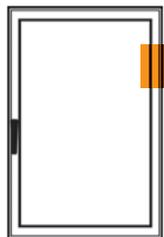
I-SECURE® est un capteur de position autonome développé par **SWAO**. **Invisible**, il est disponible sur les menuiseries **Alu & PVC**, sans altérer l'esthétique des fenêtres.

Il permet de savoir à tout moment, si les fenêtres sont : **ouvertes, verrouillées ou en aération**, via l'application TYDOM (Delta Dore).

Ainsi, vos clients bénéficient de plus de **confort et de sécurité.**



Ouverte



Verrouillée



En aération
(oscillo-battant)

Comment ça fonctionne ?



SWAO®
PORTES & FENÊTRES

FENÊTRES PORTES D'ENTRÉE VOLETS DOMOTIQUE PORTES DE GARAGE

Contactez-nous pour plus d'informations : swao.fr

ZOOM PRODUIT

4 nouveaux coulissants à frappe

Elles associent les séductions du coulissant et les performances de la frappe. Focus sur quatre nouvelles solutions PVC et aluminium.

Systèmes PVC

GEALAN. Commercialisé depuis quelques mois, **Gealan-SMOOVIO** vise un confort maximal à la manœuvre combiné à une étanchéité optimisée grâce à sa conception, qui associe la ferrure spécifique Roto Patio Inowa, un système de joints périphériques et une géométrie de profils innovante. « Lors de l'ouverture, le vantail se décale de 8 mm vers l'intérieur et coulisse en ligne droite. Le fonctionnement est ainsi simplifié car tout le poids du vantail ne doit pas être soulevé, comme c'est le cas pour une porte levante coulissante », indique l'extrudeur gammiste. « De la même manière, le vantail n'est plus guidé dans une coulisse, comme c'est le cas pour les portes oscillo-coulissantes à translation. Le fonctionnement est ainsi considérablement simplifié. »

En termes de performances, Gealan-SMOOVIO affiche des valeurs U_f jusqu'à 1,4 et U_w entre 0,85 et 1,26 selon l'Ug du vitrage. Dimensions par vantail : de 710 à 1500 mm en largeur et de

590 à 2500 mm en hauteur ; poids maximal : 200 kg. « Gealan-SMOOVIO est particulièrement intéressant pour le secteur de l'hôtellerie », souligne Patrick Martinez, responsable de Gealan France.

PROFINE – KÖMMERLING. Dédié au marché de la maison individuelle, le nouveau système de coulissant à frappe de l'extrudeur gammiste s'inscrit dans sa gamme **Premislide 76**. « La contrainte de ce type de produit est le vantail fixe, mais on sent un besoin réémerger, notamment dans certaines régions comme en bord de mer », remarque Jean-Michel Larrazet, directeur marketing et commercial Profine. « Premislide est un exemple qui illustre que le groupe sait être véritablement force de proposition. »

Sur la base de profilés PVC à 5 chambres, le coulissant à frappe présente une profondeur d'installation totale de 158 mm, et de 76 mm pour celle de l'ouvrant coulissant. Il est doté d'un système d'étanchéité périphérique et accueille des vitrages jusqu'à 50 mm d'épaisseur pour du

panorama



Ferrure Roto Patio Inowa et étanchéité optimisée pour Gealan-SMOOVIO. ©Gealan.

En position fermée, les joints périphériques assurent tout autour du système une étanchéité exceptionnelle face aux influences extérieures.

triple vitrage ou du vitrage fonctionnel ultra moderne. Côté performance thermique, il revendique une valeur U_f maximale de 1,4 en standard et une valeur U_w maximale de 0,70, soit « la meilleure valeur d'économie d'énergie de sa classe de produits », souligne Profine. Disponible dans le courant du premier semestre 2020.



Le nouveau coulissant à frappe de la gamme PremiSlide 76 revendique un U_w jusqu'à 0,70. ©Profine.



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...).



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



www.syam.fr

SYAM
fait partie du Groupe
FRÉNEHARD & MICHAUX



Tigal de Technal : un concentré de performances. ©Technal - Design Shadepoly Limited.

Systèmes Aluminium

TECHNAL. Lancé en septembre dernier, représenté sous toutes ses coutures (et en aluminium recyclé Hydro Circal 75R) à Batimat, le coulisant à frappe à ouvrant caché **Tigal** se veut un concentré de performances.

Son dispositif de fermeture périmétrale renforcé lui permet d'assurer une étanchéité plus importante qu'un coulisant classique : A*4/E*1200/V*C3. Ses qualités thermiques et acoustiques sont également élevées : Uw jusqu'à 0,85 (Ug de 0,5, triple vitrage, 1 vantail + 1 fixe, L 2300 x H 2180 mm) et RA,tr jusqu'à 40 dB (en double vitrage 50 mm). Son ouverture originale permet de bloquer le vantail en position micro-ventilation : il se décale de 6 mm vers l'intérieur afin de garantir une aération naturelle en toute sécurité (il sera disponible en version CR2 à la mi-2020). Ce faisant, Tigal constitue une réponse aux problématiques pour l'instant émergentes dans le grand public relatives à la qualité de l'air intérieur et à l'isolation acoustique, deux points sur lesquelles la R&D de Technal est en pointe.

Pour répondre à toutes les configurations en neuf comme en rénovation, le coulisant à frappe se décline en trois applications : ouvrant gauche et fixe droit, ouvrant droit et fixe gauche, ouvrant de part et d'autre d'un fixe. Ses dimensions maximales (L. 4 x H. 2,70 m - 1 vantail + 1 fixe), conjuguées aux lignes épurées (montant central de 75 mm, ouvrant caché), optimisent le clair de vitrage. Son effort de manœuvre Classe 1 garantit une manipulation aisée. Un seuil encastré de 15 mm assure la planéité entre intérieur et extérieur.

WICONA. En mode projet, elle s'appelait tout simplement le Pull & Slide. En gamme, voici la nouvelle frappe à translation **Wicslide 150 PS** de Wicona, sur le marché depuis le 1er janvier. Issue des coulissants à frappe conçus pour les tours Wardian et Newfoundland, à Londres, cette version industrialisable s'adresse aux marchés des immeubles de grande hauteur ou soumis à fortes intempéries, particulièrement pour le résidentiel et l'hôtellerie haut de gamme. Le challenge : combiner design, résistance, isolation, étanchéité et facilité de manœuvre.

Conçue notamment pour les ouvertures XXL, elle affiche des masses vues d'aluminium réduites (vantail 99 mm, montant central 78 mm, fixe de 42 mm), cache ses quincailleries et son système de drainage, et se décline dans deux configurations : 1 vantail mobile/1 fixe ou 2 vantaux mobiles/1 fixe central, version dans laquelle elle peut atteindre jusqu'à 6,5 mètres. Les dimensions maximales par vantail atteignent L 2000 x H 2700 mm.

Côtés performances, elles sont de haut niveau : un Uw entre 0,88 et 1,3 selon l'Ug du vitrage (0,5 ou 1), 40 dB RA,tr, des niveaux d'étanchéité A*4/E*E1200/V*C3 et un classement RC2 pour ce qui est du retard à l'effraction. Facile à manœuvrer (classe 1), elle peut être équipée d'un seuil encastré.

Soulignons son système d'ouverture innovant et breveté, avec deux positions : une ouverture intermédiaire de 6 mm, dite de micro-ventilation, pour favoriser la ventilation naturelle du bâtiment et son rafraîchissement sans risque (poignée à 90°) ; et une ouverture à translation latérale déportée, combinant deux mouvements

distincts basculant d'abord pour se dégager du dormant (pull), puis coulissant latéralement (slide).

Faut-il le préciser ? La nouvelle Wicslide 150 PS est disponible en aluminium recyclé Hydro Circal 75R.



La nouvelle frappe à translation Wicslide 150 PS combine hautes performances d'isolation et d'étanchéité avec des masses vues réduites. ©Wicona.



HORIZON

Le couissant PVC
nouvelle génération



(dépt 38)

Mono ou bicoloration
24 couleurs aux choix !



**Performance
vérifiable**





ÉMISSIONS DANS L'AIR INTÉRIEUR
A+



CEKAL
CERTIFICATION DES VITRAGES



Fabrication française
pose en neuf
& en rénovation



Poignée sécurisée



Vitrage 4/20/4 FEA
performances acoustiques
et thermiques assurées



Lumière et finesse
Battement central
de 52 mm



**100 % PVC
100 % recyclable**



Seuil pour PMR*
optionnel, sans
encastrement



Produit exposé du 1er au 3 avril 2020 sur notre stand F14.
Obtenez votre badge GRATUIT avec le code « NOR199401 » !

Leul vous va si bien



05 49 66 05 87

* PMR = personne à mobilité réduite

www.leul.fr
FABRIQUÉ EN FRANCE

panorama

COULEUR

Quoi de neuf sur la palette ?

En sept ans, la part de la couleur a doublé pour atteindre 41% des fenêtres posées*. Quel que soit le matériau, a fortiori sur le PVC, qui n'a pas ménagé ses efforts, l'offre gagne encore en raffinement pour répondre au désir de déco et de design. Même avec 90% du marché focalisés sur moins de 3 teintes, gris en tête, la palette doit être large pour rester attractive, dosée pour être compétitive, et le service réactif.

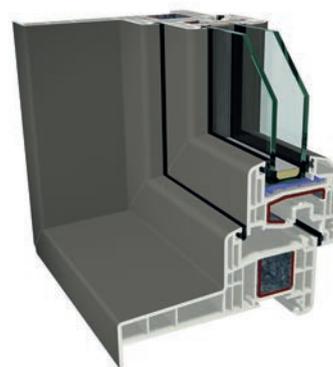
Pour fêter les 40 ans de son produit phare l'Acrylcolor, un profilé PVC fusionné avec une fine couche de plexiglass coloré, au fini semi-mat, résistant et réparable en cas de rayure, Gealan démocratise la surface en la passant intégralement en standard. Soit, selon les gammes, 9 coloris livrés à la semaine et à la barre, dont un nouveau gris taupe 7039. À découvrir notamment sur les dormants larges en gamme S8000 (100 à 160 mm) prochainement commercialisés sur le marché français. Par ailleurs, le gammiste-extrudeur enrichit sa palette standard d'un 4e plaxage.

Près de 30% sur le PVC et jusqu'à 50% sur le matériau RAUFIPRO*, c'est la part de la couleur chez REHAU, indique Maxime Boileau, responsable marketing Division Window Solutions. Au programme : « plus de 200 coloris dont une cinquantaine en offre plaxée (400 combinaisons possibles) disponible en stock, parmi lesquels 7 bests livrables en picking à la barre, sous une semaine. Les investissements en cours permettront de réduire davantage les délais, en particulier sur les petites séries qui positionnent le PVC comme un matériau de couleur : blanc césusé, champagne, alu brossé... »

Depuis 2019, l'offre se présente sous 3 gammes : KALEIDO Laquage, KALEIDO Plaxage et KALEIDO WOODDEC. « Nous sommes les premiers à avoir joué la carte de l'aspect et du toucher bois véritable, en rupture avec l'image classique du



L'offre KALEIDO WOODDEC chez REHAU : l'aspect et le toucher du bois.



Acrylcolor RAL 7039 sur le dormant large S8000. ©Gealan.

PVC. Cette valorisation du matériau est au centre de nos projets : de nouvelles finitions entièrement personnalisables pour le consommateur final. »

Profialis rebat les cartes de son offre couleur avec de nouvelles teintes, dont un noir mat, et des textures variées pour un même RAL (exemple : gris 7016 granulé brillant, granulé mat, veiné, structuré). Entre les différentes techniques de coloration (masse, laquage, plaxage), un profil courant est ainsi disponible dans plus de 2 000 variantes de finitions. Disponible sur toutes les gammes de fenêtres à frappe, coulissants et coffres de volets roulants. En premium : le placage bois véritable (chêne, pin) et aluminium mat brossé sur la gamme Référence (ouvrant caché) et le coffre CV+.



Le noir mat s'invite dans la palette Profialis.



RESPIREZ, DANS VOTRE INTÉRIEUR

LES
REMARQUABLES

Depuis plus de 60 ans, GIMM Menuiseries conçoit et fabrique en France des menuiseries intérieures et extérieures.

Avec « les Remarquables » GIMM réinvente les **fenêtres** en proposant MyVentil, une fenêtre avec système de ventilation mécanique contrôlée intégré permettant l'amélioration de la qualité de l'air intérieur.

 **GIMM**[®]
MENUISERIES

www.gimm.fr





Technal propose deux nouveaux coloris créés par les architectes Alain Moatti (à dr.) et Kengo Kuma (à g.).



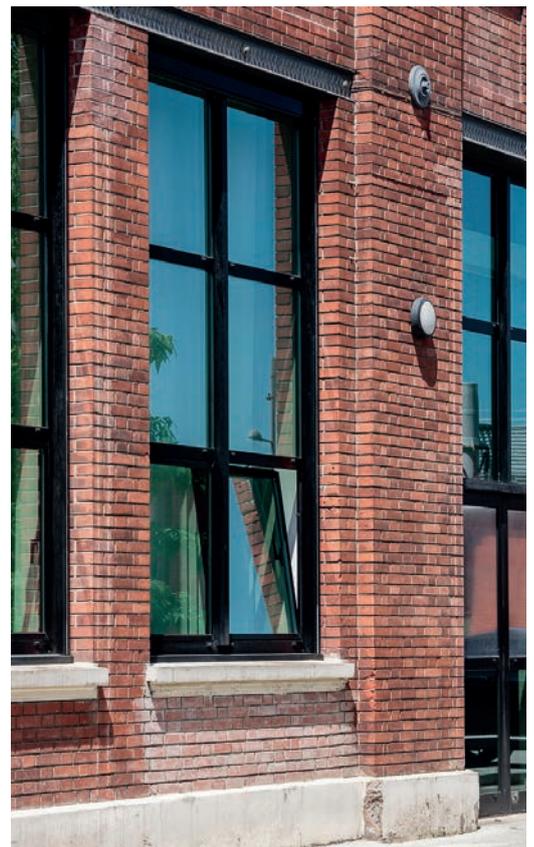
Signés Kengo Kuma et Alain Moatti pour Technal, deux nouveaux coloris exclusifs développés avec les architectes sont disponibles. Le Bronze Lumière by Alain Moatti capte la lumière par sa brillance, et fait écho au réaménagement du 1er étage de la Tour Eiffel récemment opéré par l'agence Moatti-Rivière. Décliné en grainé mat, le Brun d'In-Ei by Kengo Kuma « joue sur le clair-obscur pour magnifier les teintes chaudes du bois », selon l'expression de l'architecte japonais, adepte de ce matériau souvent présent dans ses projets pour protéger les façades.

Grâce à son partenariat exclusif avec Les Couleurs® Le Corbusier, Heroal propose sur l'ensemble de ses systèmes aluminium les 63 teintes de la Polychromie Architecturale élaborée par l'architecte en 1931 et 1959. Basées sur des couleurs naturelles, réparties en 9 groupes, elles sont toutes combinables entre elles. Elles viennent compléter l'offre RAL en revêtement par poudre hwr heroal et les effets de surface de la technologie heroal SD (films imprimés).



Le taupe, un des nouveaux coloris phares sur intérieur pin, chez MéO. ©MéO.

Signe des temps, Sapa étoffe sa gamme premium proposée au prix du blanc en doublant les nuances de gris, portées à 23 sur un total de 46 teintes et finitions. Le 7016 tient toujours la vedette à un quart des ventes mais « les autres gris ont le vent en poupe et nous en créons sur de gros chantiers », explique Maxime Morel, responsable marketing. Disponible sous une semaine, et sous 3 jours pour le 7016 et le blanc.



Sapa double le nombre de gris disponibles en premium.

©Sapa, atelier Cevirgen.



KÖMMERLING®

FENÊTRE PVC PREMIUM

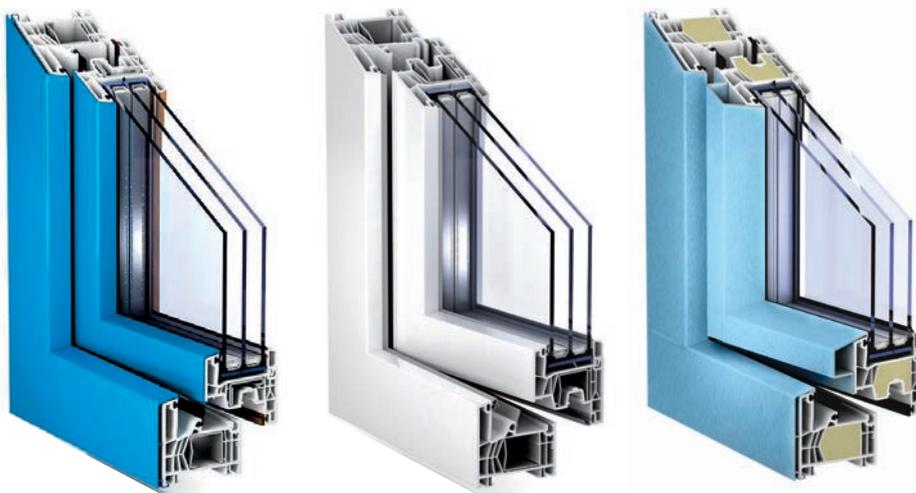


KÖMMERLING 76 ADVANCED

L'ÉLÉGANCE GAGNE EN PERFORMANCE

SYSTÈME À JOINT CENTRAL

- > 1ÈRE GAMME CERTIFIÉE CONSTRUCTION PASSIVE
- > GAMME DE PROFILÉS CONÇUE ET FABRIQUÉE EN FRANCE
- > CONCEPTION INNOVANTE ET PERFORMANTE



Système à 6 chambres et 3 joints

Classement AEV : A*4,E*9A, V*A3

Performance acoustique : jusqu'à 42 dB

Coefficient de transmission de la chaleur : $U_w =$ jusqu'à 0.75 W/m²K

Personnalisations et déclinaisons esthétiques de la gamme (28 coloris filmées, design des ouvrants, etc.)

Fabrication et recyclage sans contraintes particulières

Éligible au crédit d'impôt, au BBC, au THPE et à la maison passive

Système sous Document Technique d'Application (DTA), délivré par le CSTB

Une gamme conçue pour améliorer la productivité chez les assembleurs agréés

QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR

Des (r)évolutions dans l'air

QAI. Derrière ces trois lettres émergent en France la conscience d'un enjeu de santé publique, des réflexions réglementaires et, pour les menuiseries, un marché de la qualité de l'air intérieur que la fenêtre intelligente commence à investir.

Le bâtiment sain est en train de passer du discours des experts à l'opinion publique. Et celui sur la qualité de l'air intérieur avec. Les études statistiques fleurissent ainsi qu'une expression : la « génération indoor », qui passe 90% de son temps dans des lieux clos alors que, selon le Cerema*, un bâtiment sur deux ne respecte pas les réglementations en vigueur sur la ventilation – deux sur trois pour les maisons individuelles. Les pouvoirs publics l'ont déclarée enjeu majeur de santé publique depuis le début des années 2000. La RE 2020 pourrait faire rupture par rapport aux précédentes réglementations thermiques aussi en l'intégrant, même si rien n'est fixé pour l'instant.

En attendant, les fabricants de menuiseries sont au diapason dans le neuf et la rénovation, avec des solutions qui, au-delà de l'intégration d'une simple grille, vont de l'aération passive dans le dormant à l'aération motorisée via un caisson au-dessus de la fenêtre en passant par l'adaptation du joint entre l'ouvrant et le dormant en partie haute, voire l'ouvrant d'aération, par exemple à côté d'un coulissant ou dans une véranda. En jeu ? Proposer des systèmes efficaces qui tiennent compte d'exigences croissantes aux plans thermique, acoustique et esthétique de la baie.

Avec la notion de QAI, la ventilation convoque désormais les fonctions de dépollution et de gestion fine de l'aération en liens étroits avec le confort thermique, le confort d'été et la sécurité. La motorisation des menuiseries, les systèmes de GTB dans le tertiaire et l'avènement de la



Le système de VMC intégrée Myventil.

©Gimm.



maison connectée incitent à des innovations de rupture dont les récents salons ont donné des aperçus remarquables. Du concept au produit puis au ventes sonnantes et trébuchantes, le chemin peut prendre quelques années.

Des plus classiques aux plus innovantes, un aperçu des solutions commercialisées en 2019 et en 2020 donne une idée de la variété d'un marché en pleine (r)évolution.

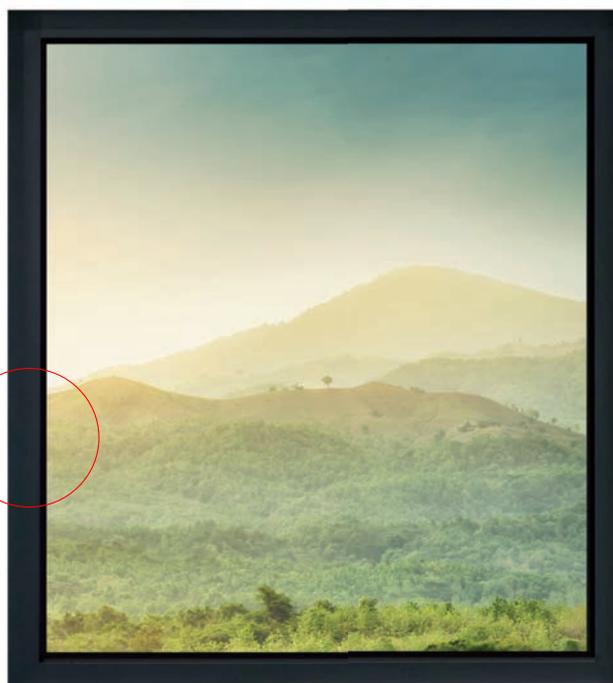
VMC intégrée. Avec Myventil, Gimm vise le large marché de la rénovation des logements sans VMC. Développée avec Autogyre, cette solution brevetée intègre une VMC dans la menuiserie PVC Maxitherm du fabricant. Placée en partie haute, d'installation revendiquée facile et économique, elle est hygroréglable (s'accélère selon le taux d'humidité de l'air), fonctionne en autonomie 24h/24h, sans entretien ni consommable, affiche seulement 23 dB à 2 mètres et une faible consommation énergétique (2 W).

Précurseur. Fort de son leadership sur la fenêtre de toit, VELUX a ouvert le marché de l'habitat à la QAI connectée fin 2017, avec sa solution intelligente axée sur la simplicité et l'accessibilité économique (le kit à 250 € TTC hors menuiseries), soit « un coût additionnel minimal pour un bénéfice qui ne l'est pas », selon le mot de Jean-Pierre Jacquet, directeur marketing. VELUX Active with Netatmo permet aux fenêtres motorisées VELUX Integra d'interagir

COR 70

OUVRANT CACHÉ

ce n'est pas un cadre, c'est un vantail



$U_w \geq 1,0$ W/m²K **$RW \leq 46$ dB**

Design minimaliste avec une masse vue de seulement 66 mm

Possibilité de **paumelles** et **drainage cachés**

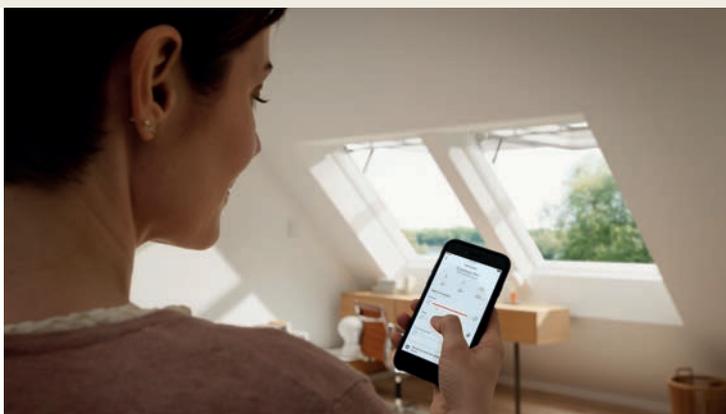
Certification **DTA** du laboratoire CSTB



LA PREMIÈRE
POIGNÉE CACHÉE
DU MARCHÉ

Poignée Arch Invisible,

Intégrée dans l'ouvrant et imperceptible de face à la fenêtre.



Les nouvelles fenêtres de toit à projection motorisées VELUX Integra bénéficient de la solution intelligente VELUX Active With Netatmo. ©VELUX.

avec les stores extérieurs et les volets roulants de la marque en fonction des taux mesurés par des capteurs d'humidité, de CO₂ et de température. Deux ans après son lancement, « les volumes de vente ont triplé et, très important, les professionnels se sont approprié la solution ». En 2020, la marque élargit la solution aux fenêtres de toit à projection à l'occasion de leur passage à la motorisation.

Mass market. K.LINE se positionne comme la marque qui démocratise la menuiserie connectée au plus près des usages. C'est encore le cas avec sa fenêtre pilotée et connectée orientée Qualité de l'air intérieur, dite FPI ou encore « fenêtre santé ». Proposée dès juillet prochain à 500 € TTC hors pose, cette fenêtre oscillo-battante 1 ou 2 vantaux « s'inscrit pleinement dans l'esthétique et l'esprit du prêt-à-poser K.LINE », souligne Nathalie Champion, chef de produit. La fenêtre FPI permet une ouverture standard

à 150 mm et une aération discrète à seulement 10 mm, presque invisible de l'extérieur. Connectée à l'application K.LINE Smart Home, elle renseigne par retour d'information sur son état d'ouverture ou de verrouillage et est programmable selon des scénarios prédéfinis et des capteurs de CO₂, d'humidité, de COV, etc.

Sécurité. « La demande du marché sur la fenêtre connectée en est encore aux prémices mais on sent qu'elle devient importante dès qu'on parle confort et sécurité de l'utilisateur, notamment ventiler en toute sécurité », constate Aymeric Reinert, directeur général adjoint de Profils Systèmes. C'est le sens de la fenêtre Cuzco présentée par le gammiste aluminium sur Batimat en novembre dernier : une version oscillo-battante 1 vantail motorisée et connectée, reliée à des capteurs de qualité de l'air intérieur, à des détecteurs anti-intrusion et à la box Tahoma de Somfy, pilotable par smartphone.

ventilation



La fenêtre « FPI » de K.LINE se positionne comme « fenêtre santé ». ©K.LINE.



L'oscillant-battant Cuzco en version connectée pour ventiler en toute sécurité. ©Profils Systèmes.

REJOINDRE

la Boutique du Menuisier,

c'est construire sa liberté
tout en étant guidé.



CONCEPTION

FABRICATION

POSE

SERVICES

- **20 ans d'expertise** dans l'amélioration de l'habitat
- Un réseau de **155 Boutiques indépendantes**
- Une totale **autonomie de gestion** (Licence de marque)
- Des gammes de produits conçues et fabriquées **en Aveyron**
- **850 000 €** de chiffre d'affaires moyen par Boutique
- Un accompagnement technique et commercial **de proximité**
- Un **plan média** national puissant

Appelez Christine au **05 65 45 04 20**

laboutiquedumenuisier.fr • contact@castes-industrie.fr

Purifier. « On constate de vrais engagements de la part des maîtres d'ouvrage sur la qualité de l'air intérieur. Les bureaux d'études nous demandent aussi de plus en plus de chiffrer et valider nos solutions en la matière », note Nicole Perez, directrice marketing Technal-Wicona. Commercialisé début 2020, positionné sur les marchés du tertiaire et des établissements recevant des personnes fragilisées (hôpitaux, EHPAD, crèches...), le nouveau flap antipollution de Wicona filtre plus de 95% des particules polluantes inférieures ou égales à 2,5 µm (allergènes, COV, moisissures, etc). Une membrane en nanofibres motorisée se déploie à l'ouverture ou quand le niveau de qualité d'air intérieur détecté par les capteurs est insuffisant. Le plus esthétique : il monte jusqu'à 3 mètres de hauteur.

Chez Schüco, le système Ventolife propose une ventilation intégrée dans le dormant de la fenêtre PVC ou aluminium, ou dans le mur rideau ; il filtre l'air pollué entrant et l'air intérieur. Il est muni d'un régulateur électronique fonctionnant avec des capteurs de particules dans l'air, de température et d'humidité ambiantes.

VMC double-flux. Commercialisée en Allemagne et en Suisse pour la rénovation et le neuf depuis plusieurs années, la fenêtre Geneo Inovent en Rauflipro® de REHAU intègre dans le profilé dormant un système de VMC double-flux permettant de renouveler l'air intérieur tout en préchauffant l'air entrant. Sa version connectée, Geneo Smart Inovent, intègre des capteurs



Le nouveau flap antipollution de Wicona intègre une membrane purificatrice de l'air intérieur. ©Wicona.

d'humidité et de température. Sous protocole universel (EnOcean), reliée au cloud REHAU, elle se pilote par smartphone, éventuellement en fonction de scénarios programmables et est bien-sûr débrayable. Trophée de l'innovation Equipbaie 2018, elle doit arriver sur le marché français courant 2020, une fois les tests réalisés avec des partenaires français.

Décentralisée. Schüco lance VentoTherm Twist, un système de ventilation décentralisée avec échangeur installé sur le dormant, qui minimise les pertes de chaleur de manière distribuée dans le logement. « Ce n'est pas la pratique de ventilation en France mais nous pensons que nous pouvons créer une partie de ce marché grâce à ces produits beaucoup plus efficaces », souligne Hamid Batoul, directeur technique.



Le système de ventilation décentralisée VentoTherm Twist. ©Schüco International KG.



Ventolife filtre l'air entrant.

©Schüco International KG.



La fenêtre Geneo Smart Inovent avec VMC double-flux intégrée et connectée.

©REHAU.

ACRA, le premier fabricant de machines pour les volets roulants, lance une nouvelle offre

MAKE IT EASY

by Acra

Comment fabriquer vos
volets roulants Alu
pour **moins**

1 €^{*}
d'

Grâce à une machine

* Sous réserve des conditions « MAKE IT EASY »

by

WORLD'S LEADING
acra
creator
of machines

CONTACTEZ-NOUS & DEMANDEZ **EASY**

+ 33 (0)3 83 25 96 54 | easy@acra.fr

« Il y a un marché pour la ventilation décentralisée, à nous de faire avancer la prescription », renchérit Patrick Martinez, directeur de **Gealan** France. Lancé en 2020 dans l'hexagone, la gamme Gealan-Caire®, pour Controlled-Air-Regulation, couvre des applications variées dont Gealan-Caire® smart, un système connecté de ventilation active-bidirectionnelle avec récupération de chaleur et filtrage de l'air logé dans un caisson latéral ou supérieur intégré à la menuiserie.



Gealan-Caire® smart, la ventilation décentralisée connectée de Gealan. ©Gealan.

Visionnaire. Vedette du stand Technal sur Batimat, Climal with Netatmo est le premier pas vers l'industrialisation de cette innovation de rupture qui, par la menuiserie aluminium, agit significativement sur le confort thermique d'une pièce (chauffage/rafraîchissement) et donc, nouveauté 2019, permet d'en purifier l'air. En lien avec des capteurs dédiés, le mode purificateur actionne automatiquement un système d'aspiration et de filtrage de l'air vicié. À moyen terme, l'ambition est de pouvoir proposer un système dont les fonctions seront programmables, scénarisables et combinables avec les autres usages de la maison connectée.

**Centre d'études et d'expertises sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement, établissement public dépendant des ministères de la transition écologique et solidaire/de la cohésion des territoires.*



Fenêtre Climal with Netatmo : la promesse d'une fenêtre connectée qui souffle le chaud et le froid et purifie l'air en interaction avec la maison.

©Technal.

AUJOURD'HUI, VOUS POUVEZ AVOIR DES
MENUISERIES AVEC L'UNE DES PLUS
FAIBLES EMPREINTES CARBONE,
environ 2.0 kg de CO₂ par kg d'aluminium*

CHOISISSEZ HYDRO CIRCAL



Hydro

CIRCAL®

Recycled
Aluminium

Nous sommes convaincus que le futur du développement urbain est inconcevable sans une réutilisation durable des matériaux.

Pour nos solutions, nous utilisons Hydro CIRCAL®, aluminium constitué d'au moins 75% d'aluminium recyclé provenant de déchets post-consommation.

* Hydro CIRCAL® garantit une empreinte carbone à environ 2,0 kg de CO₂ (1,5 -2,3 Kg CO₂) par kg d'aluminium. C'est 84 % de moins que la moyenne mondiale pour l'extraction primaire.

Fenêtres - Portes - Façades
www.technal.fr

By  Hydro



IMAGINE WHAT'S NEXT **TECHNAL**

ISOLATION PHONIQUE

La frappe dégain ses stratégies anti-bruit

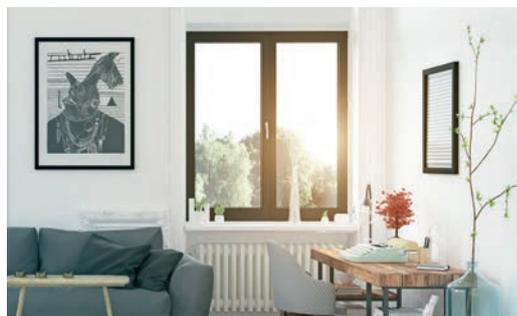
Techniquement complexe, encore peu réglementée, la performance acoustique de la fenêtre constitue pourtant un argument clé de confort. Face au sujet grandissant des nuisances sonores, les fabricants travaillent la question au corps.



Sylvain Grandviennot, responsable Veille et Homologation chez Veka.

Un français sur deux se plaint du bruit chez lui, essentiellement du bruit extérieur, et un sur six est prêt à déménager de ce fait. Nocives pour la santé au delà de 53 dB, néfastes pour le sommeil au delà de 45 dB*, les nuisances sonores n'impactent pas seulement les zones les plus flagrantes – les 200 000 bâtiments points noirs soumis à plus de 70 dB à proximité immédiate d'aéroports, de TGV et autres transports. Minimale dans le logement, inexistante dans le tertiaire, la réglementation pourrait évoluer, et le marché de la fenêtre acoustique enfin se développer.

Actuellement, « l'essentiel de l'offre sur le marché du résidentiel répond aux 30 dB requis par la réglementation », observe Sylvain Grandviennot, responsable Veille et Homologation chez Veka, « avec des produits de base corrects sur des vitrages 4/20/4 dans les formats français (deux vantaux), des règles de fabrication respectées, notamment sur les deux points faibles de la menuiserie que sont la ventilation et l'étanchéité à l'air, et sur la pose, qui doit être parfaite ». Par ailleurs, « l'obligation de mesure du bruit dans les ensembles neufs de plus de 10 logements (2017) ainsi que la réglementation en acoustique rénovation pour les travaux embarqués participent à la prise de conscience des acteurs avec des exigences de performances acoustiques de plus en plus précises et élevées ».



Projet de fenêtre PVC Alya équipée de vitrage Finéo by AGC. ©AMCC.

La composition et le poids des vitrages sont des leviers clés d'amélioration. Mais le coût des concepts développés avec des solutions plus légères reste un frein majeur, si ce n'est en mode projet, en tous cas dans le logement. Une alternative consiste à travailler sur l'étanchéité et la capacité à accueillir des vitrages plus lourds et performants. Ou, comme vu sur Batimat sur le stand AMCC, à concevoir un double vitrage isolant ultrafin. Finéo by AGC est un vitrage isolant sous vide de seulement 8 mm qui, à épaisseur de vitrage égale dans une fenêtre PVC Alya d'AMCC (feuillure de 28 mm), permet de doubler l'affaiblissement acoustique sans détériorer les performances thermiques en lui combinant une couche acoustique (ou sécurité, ou anti-feu...). « On peut envisager des volumes sur l'activité chantier, car les CCTP comportent des demandes précises et très fortes d'affaiblissement acoustique », commente Jean-Marie Deslandes, responsable marketing et communication AMCC, mais « le particulier vient très rarement chercher de l'acoustique ».

Acoustique passive vs active

Autre axe d'amélioration : l'acoustique passive. **Technal** commercialise en 2020 deux solutions inédites. Award de l'innovation Batimat 2019, la fe-



Fenêtre coulissante anti-bruit Soleal 2 en 1. ©Technal.



Le logiciel TechAcoustic de Technal permet des simulations détaillées hors tests. ©Technal.



Schüco développe une stratégie anti-bruit complète sur les fenêtres et parois vitrées ou opaques. ©Schüco International KG.



Hamid Batoul,
directeur
technique Schüco
International.

nêtre coulissante Soleal 2 en 1 révolutionne le principe de la double fenêtre, par essence plus isolante au plan acoustique, en réduisant considérablement son encombrement. Au lieu de deux menuiseries, elle rassemble sur une seule menuiserie de 160 mm de profondeur un système de 2 x 2 vantaux parallèles permettant d'atteindre une performance de 46 dB fenêtre fermée et de 25 dB en mode ventilation (10 cm d'ouverture de chaque côté), le tout sécurisé (anti-effraction) et acceptant une protection anti-nuisibles, elle aussi inédite. Quant à l'ouvrant de ventilation antibruit passif, il met en œuvre un système breveté basé sur un « couloir » absorbant en isolant acoustique intégré à des profils aluminium de seulement 64 mm d'épaisseur. Au bout du tunnel : une atténuation à 40 dB en mode fermé et de 17 dB en position ouverte. Cette solution est déclinée d'une recherche sur une fenêtre antibruit active pour l'instant dédiée au mode projet.

Axe de recherche des industriels depuis au moins deux décennies, l'acoustique active est la réduction du bruit par la production de contrebruit. L'électronique embarquée est facteur supplémentaire de complexité, de coût et d'encombrement. Engagé dans une R&D qui porte aussi bien sur les parois absorbantes de bruit urbain que sur les systèmes intégrés aux profilés, Schüco mettait l'accent sur Batimat à la fois sur l'esthétique de sa solution prototype Active Noise Cancelling (ANC), intégrée en galandage dans le coulissant aluminium Schüco ASE 80.HI Design Line, et sur sa performance : un affaiblissement acoustique jusqu'à 25 dB (fenêtre ouverte sur environ 10 cm).

Modélisation : une étape décisive

Par delà l'intelligence et l'efficacité des propositions, si elle veut vraiment conquérir les marchés, la fenêtre acoustique doit pouvoir être intégrée de

façon fiable par les bureaux d'études dès la conception des bâtiments afin d'éviter les coûts et les surprises d'essais après coup, in situ. Les industriels en pointe sur ces sujets mettent en avant leurs propres systèmes de calculs. Une démarche pour faire progresser l'intelligence collective sur la question est d'autant plus précieuse.

C'est le sens de l'action entreprise par l'UFME à l'initiative de son délégué général, Philippe Macquart, par ailleurs professeur associé au Centre national des arts et métiers (CNAM). En collaboration avec le CNAM et le Comité professionnel de développement des industries françaises de l'ameublement et du bois (CODIFAB), le syndicat professionnel soutient la thèse de Chaïma Soussi sur le « Développement d'un outil numérique pour l'évaluation des performances vibro-acoustique des fenêtres ». Menée d'abord sur la menuiserie bois « car la plus complexe », souligne Philippe Macquart, cette première mondiale fera de la fenêtre « la première application du bâtiment à disposer de son modèle acoustique ». Rendez vous avant la fin de l'année pour la publication des premiers résultats scientifiques, premiers pas de cette avancée indéniable pour la filière.



Le groupe Lorillard obtient un nouveau PV acoustique dans le cadre d'un appel d'offre pour la construction des immeubles Plein Ciel, en bordure d'une route nationale très fréquentée à Meudon, près de Paris, et portant sur 230 menuiseries PVC et volets roulants. Le certificat du CEPTB atteste le niveau d'affaiblissement acoustique de la fenêtre à 41 dB RA, tr. ©Lorillard.