



# panorama portes d'entrée

Porte Nativ Fusion Shou Sugi Ban en aluminium et bois  
d'Acoya finition bois brûlé de Zilten. ©Zilten.

# LA PORTE D'ENTRÉE TIENT BON SUR SES FONDAMENTAUX

Texte Laurence Martin

Avant d'être suspendue aux évolutions d'une crise sanitaire sans précédent, la filière de la porte d'entrée était plutôt optimiste. Après une année 2018 « atypique », notamment du fait de l'arrêt du CITE, les installateurs ont mieux travaillé en 2019, avec plus de 515 000 unités posées selon TBC Innovations.

Tirée cette fois par la rénovation, la porte bénéficie toujours d'être un achat à la fois essentiel et coup de cœur, tandis que sa version 2.0 part à l'assaut des courbes ascensionnelles des objets connectés.

Sur ce marché toujours plus compétitif, les nouveautés 2019 et annoncées en 2020 prouvent la capacité des acteurs à se mobiliser sur les fondamentaux et à déployer leurs savoir-faire. Des ressources précieuses pour traverser la conjoncture économique inédite avant les rendez-vous des salons de l'automne...

CONJONCTURE

# Un marché toujours dynamique avant l'inconnue 2020



La porte vitrée, une tendance en hausse. Porte Eva, gamme Glass Créateurs d'AMCC, création Amandine Mangenot pour Verrissima.

©AMCC.

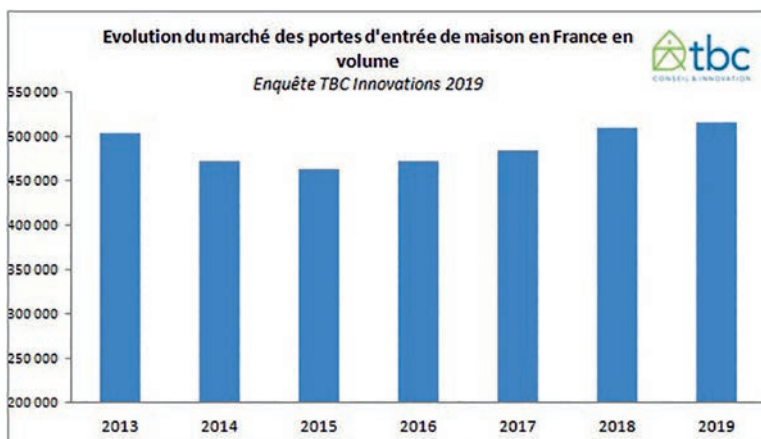
En 2019, le nombre de portes d'entrée posées a continué de progresser avec plus de 515 000 unités installées, contre un peu plus de 510 000 en 2018, selon l'étude annuelle TBC Innovations. Un marché tiré par la rénovation et, toujours, la quête de design contemporain et de personnalisation. Avec l'émergence, au moins dans les esprits et les offres, si ce n'est dans les commandes, de la porte connectée.

Un peu plus de 515 000 portes d'entrée installées en France en 2019 : c'est l'estimation finale du cabinet TBC Innovations issue du sondage téléphonique réalisé en septembre 2019 auprès de 360 entreprises de pose et de commercialisation, prenant en compte les affaires réalisées à date et les carnets de commande pour la période restante. Une année encore en légère

progression, compte tenu d'une estimation 2018 à plus de 510 000 unités, légèrement revue à la baisse par rapport aux projections de juin 2018, « principalement du fait de reports de chantiers dans le neuf opérés en fin d'année 2018 et décalés sur 2019 », commente Sandy Lantoine Bastoul, responsable des études marketing.

En 2019, la conjoncture en neuf a continué de se dégrader sur les maisons individuelles, un débouché en décroissance pour la première fois depuis trois ans. La légère augmentation des mises en chantier de maisons groupées (42 100) n'a pas compensé le recul de 2,2% de celles des maisons individuelles pures (121 900).

C'est donc la rénovation qui a tiré l'ensemble de l'activité. À un peu plus de 60% du marché, sa part est en légère hausse, tous matériaux confondus. Un relatif dynamisme porté par un marché immobilier de l'ancien en pleine forme. « Le nombre de transactions immobilières dans l'ancien n'a jamais été aussi élevé, à plus 10,4% sur douze mois fin septembre 2019 » souligne le cabinet conseil.



Les grands équilibres entre matériaux ne sont pas bousculés. La porte aluminium est restée en tête, en légère progression à presque 40% du marché, gagnant des points dans la rénovation et marquant le pas dans le neuf. La porte acier se stabilise en deuxième position. Viennent ensuite successivement la porte PVC, la porte bois et la mixte, en cinquième place mais la plus dynamique en termes de progression.

Plus que jamais, la porte d'entrée s'affirme comme un marché coup de cœur, avec un particulier toujours plus attentif au design et à la personnalisation. Les formes contemporaines épurées, lisses, planes sont largement plébiscitées : 60% des portes d'entrée posées en 2019, indique TBC.

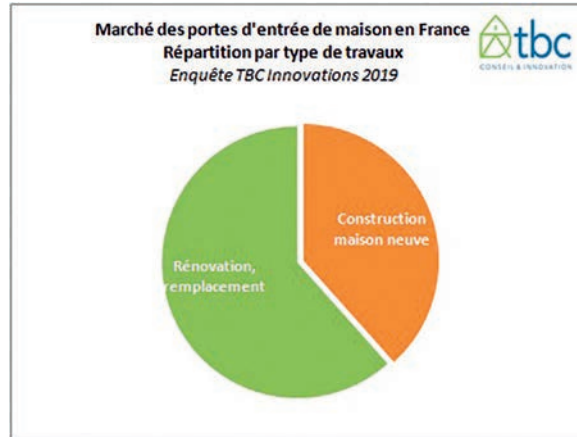
Si la personnalisation plaide pour la multiplication de l'offre en designs différenciants, elle répond aussi à une demande croissante de coordination avec le reste des fermetures : portes de garage, portails et clôtures, « tant sur la forme que sur la couleur », note le cabinet conseil.

Quant à la porte connectée, elle entre peu à peu dans les esprits. « Dans une société où les objets connectés se développent rapidement, la porte d'entrée n'échappe pas à cette tendance, constate TBC Innovations. De nombreuses offres de portes et serrures connectées voient le jour, associées à des offres de box domotiques et applications smartphones qui permettent de piloter intelligemment la maison : déverrouillage des portes, connexion avec l'alarme, contrôle d'accès... Autant de fonctions qui permettent de simplifier la vie des utilisateurs. »

### Et 2020 ?

Alors que toute l'économie est suspendue aux évolutions de la crise du Covid-19, impossible de faire un pronostic sur une activité dont le démarrage entre janvier et mi-mars, selon les industriels que nous avons contactés pour ce dossier, était bien là, quoique frileux.

Pour François Guérin, directeur général d'un



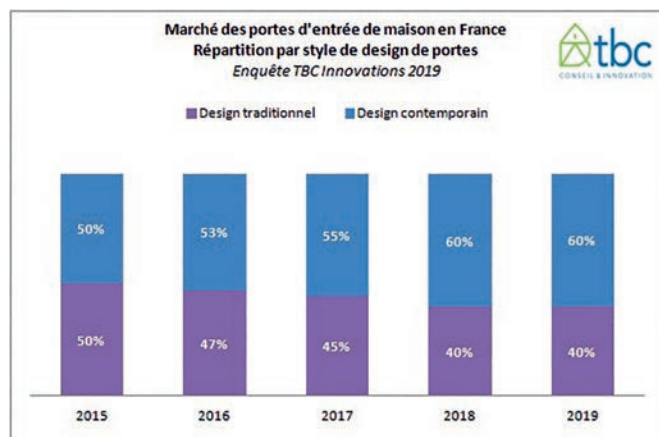
acteur leader comme CETIH, outre toutes les mesures directement liées à la sécurité sanitaire, il s'agit de se concentrer sur les fondamentaux. « 2020 démarrerait sur une bonne dynamique avec des perspectives plutôt positives pour le groupe CETIH. La robustesse du marché est un signal que l'économie globale de la France était confiante. Dans le contexte de cette crise, à côté de la profondeur de gamme, du design et des qualités techniques de la porte d'entrée, la qualité et la fluidité du service au client, la capacité de répondre dans un délai court et respecté s'avèrent des fondamentaux de plus en plus pertinents. »

**Premier Fabricant Français de Menuiseries Aluminium Cintrées et Spécifiques**

**Nouveau catalogue**

- Plus de 60 modèles disponibles en conception traditionnelle ou monobloc
- Plein cintre et Cintre surbaissé
- Toutes teintes RAL Monocouleur et Bicolore
- Vitrage sécurité
- Serrure multi-points à crochets
- Dormant semi-caché en option

SAS TELLIER-G – Anjou Actiparc des Trois Routes  
1 Rue de la Prussière – 49120 CHEMILLE-EN-ANJOU  
Tél. : 02.41.30.65.82 – Fax. : 02.41.30.35.30  
Email : commercial@tellier-g.com – Site : www.tellier-g.fr



INTERVIEW

# Jean-Gabriel Creton, Président d'Euradif

Quelques jours après la crise sanitaire qui a provisoirement stoppé une bonne partie de l'activité économique et de la filière, le président d'Euradif revenait pour L'Écho de la Baie sur les développements prévus cette année.

## Comment s'est déroulée 2019 pour Euradif ?

Nous avons terminé l'année sur un chiffre d'affaires en progression à 25 M€, contre 24 M€ en 2018. Les ventes de panneaux PVC ont chuté, notamment du fait de la morosité de la construction neuve et de la montée en puissance de l'ouvrant acier sur les marchés du primo-accédant. A contrario, suite à notre entrée de plain pied ces deux dernières années sur le marché de la porte aluminium monobloc avec la porte Passage, nous constatons que de plus en plus d'acteurs de toute taille, industriels mais pas seulement, sont convaincus de l'intérêt économique de se fournir en porte prête-à-posier auprès de nous.

Nous avons transformé des ventes de panneaux en ventes de portes complètes. En 2019, la part de la porte monobloc aluminium a représenté 25% de notre activité en volumes et, avant la crise sanitaire, nous étions partis pour la doubler en 2020.

## Quel est le rôle de votre nouvelle ligne de thermoloquage dans le déploiement de Passage ?

Avant la fermeture d'Euradif pour des raisons de sécurité et de protection sanitaires, la ligne montait en puissance depuis janvier pour intégrer au printemps le volume total de nos besoins. Cet investissement stratégique permet à Euradif d'être plus efficace. En ligne de mire : monter le taux de service de 95 à 98% ; raccourcir d'une semaine les délais de livraison, soit 5 semaines pour toutes les portes Passage 1 vantail (6 semaine pour les modèles Tradition) ; doubler le nuancier des teintes et finitions standard pour devenir l'offre de couleurs standard la plus large du marché de la porte d'entrée, avec 45 références – et avec le label Qualimarine en standard également.

Cette ligne s'inscrit aussi dans le cadre de



Jean-Gabriel Creton, Président d'Euradif.

notre stratégie de responsabilité sociétale et environnementale. Non seulement nous réduisons notre bilan carbone (60 km par jour aller-retour entre l'outil et le siège, au lieu de 1200 km) mais l'usine est conçue zéro rejets liquide ni atmosphérique, les poudres sont recyclées dans les cabines et le site est entièrement 2.0 : zéro papier, gestion par emplacement/code-barre et GPAO.

## Comment évolue votre stratégie commerciale ?

Nous doublons quasiment notre équipe de vente à 21 personnes en binôme dedans/dehors, sous la direction d'un chef des ventes en cours de recrutement. Cette volonté d'une forte présence terrain s'illustre notamment dans notre nouveau showroom exclusivement dédié à la porte

Passage, sur notre siège de Béthune.

Cet espace de 200 m<sup>2</sup> permet non seulement de découvrir 26 portes représentatives des 150 modèles qui composent l'offre mais aussi de s'inscrire dans un parcours digital utile aussi bien au particulier qu'au professionnel. Le client final, plus exactement la cliente, puisque c'est Madame qui décide bien souvent de l'achat de la porte d'entrée, le showroom sera l'aboutissement d'une visite sur un tout nouveau site web grand public doté d'un configurateur 3D très séduisant ; elle pourra sauvegarder par exemple ses configurations, et être invitée sous 48 heures maximum après le contact web dans son showroom par le client professionnel du réseau Passage le plus proche de chez elle. Le professionnel, lui, pourra se concentrer sur l'acte de vente sans avoir à ouvrir un tarif papier, trouver les options, etc. : il disposera des configurations du client, des coupes du projet dans ses tailles réelles et pourra commander directement via son espace pro web. Notre maître mot : faciliter la vie de ces clients pros ! Seules conditions pour intégrer ce réseau : disposer d'un ou plusieurs points de vente mettant en avant les produits Passage et d'équipes de pose. Nos clients sont très attentifs à la qualité de leurs fournisseurs, nous ferons de même...

Logiquement, le showroom de Béthune servira de pôle de formation en accueillant les forces de vente de nos clients pour des réunions de 20 participants maximum sur une journée. Ce seront nos meilleurs ambassadeurs sur le terrain !



*Le showroom de Béthune présente les modèles représentatifs de la gamme Passage, ici la porte Spencer Grille Rustica. ©Euradif.*

**SFS**

Lancement  
rentrée 2020

# Paumelle Dynamic 3DG

Nouvelle génération de paumelle  
pour des portes d'entrée jusqu'à 160 kg.



panorama

INTERVIEW

# Patrick Gross, Directeur général de Verrissima



De gauche à droite : Jonathan Metz et Patrick Gross, PDG et DG de Verrissima. © DR.

Artisan de la croissance de Verrissima depuis 20 ans, Patrick Gross, 54 ans, vient de prendre la direction générale du groupe familial dirigé par Jonathan Metz.

## Comment avez-vous « grandi » avec Verrissima ?

J'ai rejoint ce qui s'appelait encore Miroiterie Metz en 2000, après une quinzaine d'années comme directeur marketing chez Fermoba, à l'époque premier fabricant français de portes et fenêtres PVC. Très rapidement, l'entreprise a été rebaptisée Verrissima et nous avons créé le service marketing et commercial, dont j'ai pris la charge.

La croissance s'est poursuivie notamment avec l'acquisition et création de 4 agences commerciales BtoC dans le Grand Est, placées sous l'entité Verrissima Habitat. En 2016, l'entreprise a étoffé son « savoir-verre » par la reprise au groupe AGC de l'activité de verre plat dits de sécurité, devenue Verrissima Trempe, et a mené un plan de relance conséquent : en trois ans, nous avons doublé les effectifs, investi 3 M€ dans un four neuf et les machines connexes, et doublé les ventes. Fin 2019, le groupe familial emploie 140 personnes sur trois sites (hors les agences commerciales) et a réalisé un chiffre d'affaires de 15 M€, constitué principalement de l'activité panneaux de porte, suivie de près par l'activité trempe.

Face aux perspectives de croissance et aux ambitions du groupe familial\*, Jonathan Metz m'a demandé de prendre la direction générale, de

conserver le marketing produit et de continuer de suivre avec lui nos trois plus grands comptes. Nous avons recruté à la direction commerciale Guillaume Taran, 34 ans, ancien responsable des ventes des portails Tschoeppé après avoir débuté dans le secteur automobile. Il pilote une équipe de 10 commerciaux sur le terrain, dont la moitié pour le panneau de porte et la trempe.

## Dans l'immédiat, comment a réagi le groupe à la crise sanitaire actuelle ?

Notre objectif premier est de protéger nos salariés, nos clients et nos fournisseurs. Nous avons donc fermé les sites et agences commerciales pour 15 jours selon instructions gouvernementales en recourant au chômage partiel, au télétravail et à quelques arrêts maladie pour les personnes gardant leurs enfants. Depuis nous avons réouvert en activité partielle quelques ateliers.

Il faut se préparer à l'après, notamment avec nos clients fenêtriers et cuisinistes qui devront repartir visiter les particuliers : quand, dans quelles conditions de sécurité... ? Avant une réelle reprise des carnets de commande, on peut craindre un véritable trou d'air.

### À moyen terme, quelles sont les ambitions de Verrissima et votre feuille de route ?

S'agissant de Verrissima Industries, l'objectif est d'intensifier l'implantation du panneau verrier dans toutes les régions françaises. Clairement, on a dépassé le niveau du marché de niche ! De nombreux clients constatent le fort développement de la porte en verre. Dans le Grand Est, c'est un panneau installé sur deux, voire jusqu'à 80% chez certains clients. Suite à Equipbaie 2018, nous avons développé de nouvelles gammes propres avec des industriels comme AMCC ou encore Proferm, poursuivant en cela une politique axée sur la relation de partenariat dans laquelle nous sommes force de proposition technique et design. Le succès des gammes artistiques montre bien que la différenciation et la personnalisation sont devenues le standard, avec une contraction flagrante de la demande sur le milieu de gamme au profit de l'entrée de gamme et des gammes supérieures développant des options. Nous croyons aussi beaucoup au développement de la marquise en verre, complément de la porte d'entrée, et du garde-corps. Nous poursuivons notre rôle de « tendanceur » du marché avec, en préparation d'Equipbaie 2020, des nouveautés aux plans tant design que technique.

En parallèle, nous sommes très ambitieux sur Verrissima Trempe, dans la perspective d'une prochaine réglementation européenne rendant obligatoire l'emploi de ces verres situés en dessous de 1 mètre.

Sur Verrissima Habitat, nous visons la croissance via notamment la reprise de miroiteries locales bien implantées dont les dirigeants partent en retraite.

*\*Aux côtés de Jonathan Metz : Jean-Louis Metz, à qui l'actuel PDG a succédé et qui est toujours directeur général de la holding Verrissima Group ; Élisabeth Metz, responsable pôle facturation ; Samuel Metz, directeur d'agence.*



*La marquise, un complément à la porte d'entrée qui fait son retour. ©Verrissima.*


  
 by 



## Le système de fermeture électronique à technologie RFID

- Durabilité : la technologie RFID garantit jusqu'à 70 000 cycles avec une pile
- Sécurité : certifié EN 1303, le système de fermeture allie confort et sécurité
- Rentabilité : cylindres mécaniques et électroniques sont gérés par un seul logiciel
- Modularité : les cylindres à bouton sont disponibles dans nombreuses variantes

[www.g-u.com/fr](http://www.g-u.com/fr)







Le sens de l'ouverture

INTERVIEW

# Nicolas Herbivo, Directeur Novatech Europe

À 45 ans, Nicolas Herbivo vient de prendre la direction du leader du panneau de porte monobloc acier installé à Roanne. Un challenge décuplé par la crise du Covid-19.

## Nous sommes tout début avril. Comment fonctionne Novatech aujourd'hui ?

Nous avons fermé le site de Roanne dès le mardi 17 mars midi, comme l'immense majorité de la profession. Notre souhait premier est de préserver la santé de nos salariés et de freiner la pandémie. Nous avons aussi anticipé la baisse des carnets de commande de nos clients sur la partie BtoC et donc la rénovation.

Pour autant, aujourd'hui, nous travaillons à une reprise partielle et progressive d'activité à partir du mardi 14 avril, dans un contexte sécuritaire sur le plan sanitaire et dans un objectif d'activité pérenne. Nous allons apporter à nouveau du service à nos clients à compter de cette date.

## En quoi cette crise impacte-t-elle votre feuille de route ?

Rien ne change quant à la commercialisation en 2020 de nos nouveaux produits, une offre totalement inédite et innovante. Nous sommes prêts et comptons vraiment les déployer sur le marché français dès les prochaines semaines.

Nous avons aussi la chance d'appartenir à des spécialistes de la menuiserie, solides financièrement, très bien organisés et avec une vision industrielle sur le long terme.

Dans notre plan de marche, nous avions prévu l'implantation en 2021 de très forts investissements. Forcément, nous sommes en réflexion pour lisser leurs implantations sur 2021 et 2022.

Car, personnellement et discutant avec nos clients, même si les 18 prochains mois s'annoncent compliqués, je reste positif et vois plutôt le verre à moitié plein. Sur le marché du neuf, nous restons relativement confiants pour 2020 : ce qui est lancé va nous permettre de fonctionner dans les prochains mois. Il est probable que le ralentissement actuel des



procédures de permis de construire depuis le début de la crise impactera le marché du neuf en 2021. L'effet inverse devrait se produire sur le marché de la rénovation. Les particuliers qui avaient l'intention de changer leur porte le feront. Quand le neuf freinera, les achats décalés de la rénovation devraient ainsi prendre le relais.

## Quelques mots sur votre parcours ?

De formation ingénieur Arts et Métiers, j'ai un peu plus de 20 ans d'expérience dans la gestion de production et d'entreprises, y compris à l'étranger, dont les neuf dernières années à la direction de la plus importante unité de production Rhône-Alpes de vitrages isolants.

Au sein de Novatech Europe, nous attachons beaucoup d'importance aux valeurs d'échange, d'innovation et de confiance qui constituent notre socle commun fédérateur en interne et avec nos partenaires. La direction de ce projet est un beau challenge qui peut réussir avec des équipes talentueuses, un outil à la pointe et des produits innovants.



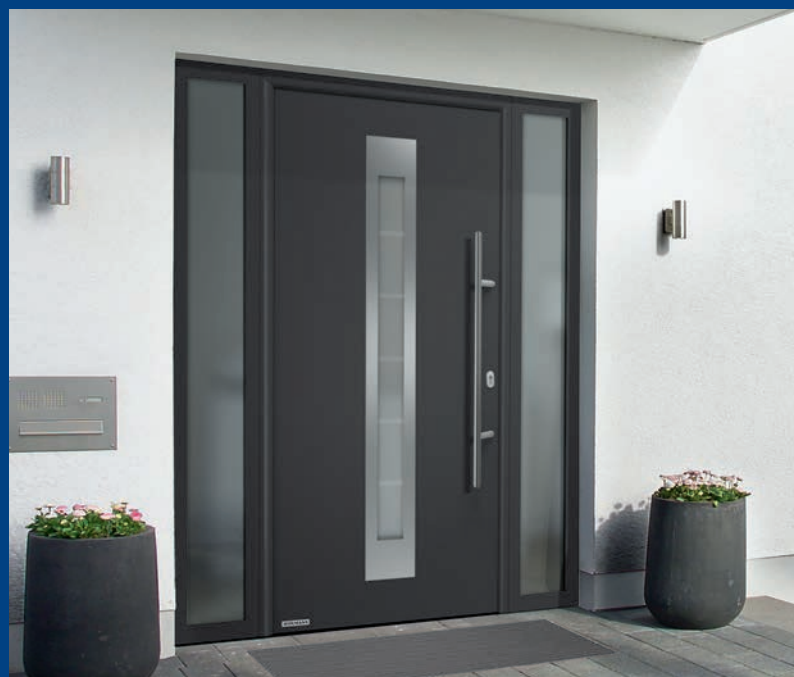
## Les championnes toutes catégories



- Le nec plus ultra : la porte d'entrée en aluminium ThermoCarbon



- La gamme exclusive : la porte d'entrée en aluminium ThermoSafe



- Le haut de gamme : la porte d'entrée en acier / aluminium Thermo65

**Novatech Europe : l'acier « haute couture »**

Après quelques mois de rodage, Novatech Europe déploie son offre complète d'ouvrants monoblocs acier nouvelle génération fabriqués à Roanne. Disponible en 4 épaisseurs de panneaux Prosteel (cadre et montants bois lamellé collé : 45, 60, 72, et 77 mm bientôt pour l'export) et Inosteel éligible RC2 (cadre et montants composites, 72 mm), la richesse de la proposition vaut aussi pour son innovation en termes de design et de personnalisation.

En particulier, ses process techniques lui permettent de se positionner comme la référence « haute couture » en matière de porte acier. Les collections Empreinte, Essentiel et Classique déclinent ainsi, pour la première, trois motifs d'emboutis sur mesure et, selon chacune, un choix de cinq designs de vitrages parfaitement affleurants avec et sans cadre, des inserts minéraux et carbone, des cadres et décors Alunox, ainsi que deux poignées encastrées exclusives (900 et 1200 mm). Des portes de service complètent l'offre.

« Avec 20 coloris, dont 4 finitions plaxées, livrables en 4 semaines – et 2 semaines sur le blanc –, nous sommes aussi les plus réactifs du marché » souligne le responsable commercial, Joël Gouasdon.



*Nouveau modèle Uno à décor Alunox et inserts minéraux.*

©Novatech Europe.



*Novatech mise sur sa technique d'emboutis.*

*Modèle Pearl.*

©Novatech Europe.

**Volma : la séduction façon bois**

Avec Loft Natural, Volma fait entrer l'insert aspect bois dans son offre de portes contemporaines, en associations avec le vitrage et l'inox dans des formes variées. Dédicée au cœur de gamme sur les panneaux PVC et les ouvrants monoblocs aluminium, cette mini-collection décline cet aspect au toucher et au rendu très proches du bois dans 3 coloris : Chêne Graphite, Chêne Naturel et Chêne blanchi.

Parmi les 11 modèles proposés, 8 réinventent des designs phares de l'industriel avec inserts inox ou laqués. Les 3 nouveaux designs jouent la carte de la sobriété : fins inserts horizontaux aspect bois aux bords légèrement arrondis, incrustés d'une ligne inox que prolonge un rainurage (Sully) ; bandeau vertical aspect bois toute hauteur encadrant un vitrage dépoli (Rafaël) ; bandeau aspect bois accueillant une haute poignée encastrée (William). Côté accessoires, les modèles sont disponibles en standard avec, au choix, 7 bâtons de tirage, un bâton de maréchal, une poignée rosace et une encastrée.



*Porte Sully et ses inserts aspects bois : un nouveau modèle emblématique de la nouvelle collection Loft Natural signée Volma. ©Volma.*



## STRATÉGIE VOLMA PERSISTE ET SIGNE



Sorti plus déterminé que jamais de son épisode de redressement judiciaire, Volma persiste et signe dans sa stratégie client. « Si demain nos marchés se tournent vers le produit fini nous nous poserons la question, mais ce n'est pas la tendance », défend son président, Franck Serrure. « Il y a encore beaucoup à faire avec les partenaires Volma, à qui nous continuons donc de proposer du panneau et du monobloc dans une profondeur d'offre qui fait notre force. »

« À chaque fois que nous sortons un nouveau modèle, nous sommes en capacité de le décliner dans l'ensemble de nos gammes : panneau aluminium laqué, panneau PVC, monobloc PVC, monobloc plaxé, monobloc aluminium... Ça a été le cas encore récemment avec Loft Natural, ce le sera aussi pour deux autres offres et la nouvelle gamme vitrée en cours de préparation. »

Avec une structure sortie renforcée de son épreuve, notamment « une force commerciale complète et le retour à la rentabilité », l'équipementier renouait avec une progression à deux chiffres avant la crise du Covid-19. « J'ai choisi de fermer temporairement Volma pour la sécurité de mes collaborateurs. Nous débutons ce mois d'avril avec des équipes mobilisées en télétravail sur la finalisation de l'intégration de notre nouvel ERP. Pour le moment je prévois une reprise partielle de notre activité à compter de la semaine 15. Si la reprise se confirme au mois de mai, nous finirons cette année 2020 comme nous l'avons commencé avec une charge et une reprise de part de marché très importante. Mais pour le moment, toutes nos pensées vont aux personnes gravement atteintes et aux personnels soignants hospitaliers et urbains qui se battent chaque jour contre ce virus pour les sauver. »



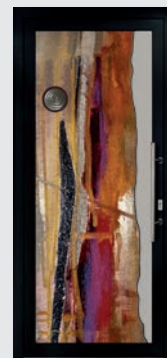
Présente ses nouveaux designs  
de panneaux de portes en verre :  
“COLLECTIONS D'ARTISTES & DESIGN”

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



COLLECTION  
ÉCOLE D'ART :

**HEAR**  
Haute école  
d'arts de la région



COLLECTION  
ARTISTE :

**AM**  
AMANDINE MANGENOT



COLLECTION  
DESIGN :

**Verrissima**

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

**verrissima.fr**

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

Depuis  
1923



INTERVIEW

# Nathalie Champion

## Chef de produit K.LINE



La porte aluminium caracole toujours en tête des matériaux. Quelles sont les tendances qui marchent ? Réponses avec K.LINE, numéro Un sur le marché.

**Personnalisation.** « Les critères clés restent le design, la sécurité – le contrat de base sur une porte d'entrée ! –, et le prix. Côté design, ce marché coup de cœur est de plus en plus sensible à la personnalisation, comme le confirment chez nous l'augmentation du panier moyen et le très bon démarrage de la collection de portes coplanaires Surface, qui permet au particulier de personnaliser à souhait sa porte : par exemple, plus de 20 possibilités à partir du seul modèle Prisme ! En un an, elle a pris de très belles parts de marché après avoir suscité un engouement quasi-instantané. »

**Vitrage, lumière.** « Sinon, ce sont toujours nos 5 collections d'ouvrants monoblocs qui tirent l'activité. Nos collections Créative et Prestige à moulures rapportées, cimaises, plinthes et vitrages décoratifs fonctionnent aussi bien. Depuis la mi-2019, on sent une vraie tendance de fond en train de s'installer, avec une nette progression des demandes de devis sur les portes vitrées, qui font entrer la lumière dans la maison. Nos portes Surface sont souvent complétées d'une imposte ou d'un fixe latéral qui, outre de répondre à des attentes de grandes dimensions, ont cette fonction de luminosité accrue. »

**Côté couleurs.** « Outre le fait que notre nuancier de 19 teintes extérieures répond vraiment à la demande en représentant 97% de nos ventes, notons que le 7016 texturé a bien redynamisé le 7016 satiné. »

**Poignées.** « On enregistre un certain regain sur les barres de tirage. Elles représentent un peu plus de 10% des demandes, soit deux fois plus que sur le marché français... mais beaucoup moins que dans l'Est de l'Europe, comme en Allemagne, où elles équipent quasiment 100% des portes ! Dans la collection Surface, elle accentue les lignes géométriques, mais c'est l'un des modèles qui plaît beaucoup est Prisme, avec sa poignée encastrée, pour l'effet de surprise, ses

3 hauteurs possibles et l'intégration en option d'un éclairage LED, de deux couleurs au choix. »  
**Mon beau miroir.** « La nouvelle option miroir intérieure remporte un grand succès, à tel point que, sur le configurateur, le particulier le choisit avant de choisir le design extérieur de la porte. Si nous présentons une porte avec miroir intérieur dans un showroom, c'est à coup sûr celle qui se vend. »

*Lire plus loin l'analyse et l'offre K.LINE sur la porte connectée.*



*Insert aspect bois (porte Ténére) ou LED intégré dans la poignée encastrée...*



*...deux parmi les designs forts de la collection Surface signée K.LINE.*

©K.LINE.

VOLMA, le partenaire des Gammistes et des Fabricants de Menuiseries



# LOFT natural

Nouvelle collection aux inserts aspect bois veiné

|                                    | VOLMA | Concurrence |
|------------------------------------|-------|-------------|
| INOX INCRUSTÉ EN STANDARD          | ✓     | ✗           |
| RAINURES CONSERVÉES EN PLAXÉ       | ✓     | ✗           |
| DECLINAISON DU PANNEAU AU MONOBLOC | ✓     | ✗           |

Le seul fabricant à décliner l'ensemble de ses modèles en

Panneau PVC    Panneau Plaxé    Panneau ALU    Monobloc PVC    Monobloc Plaxé    Monobloc ALU



Sully 1

Hugo 2



**VOLMA**  
www.volma.com

**Bel'M poursuit une dynamique innovante**

Chez le leader de la porte d'entrée résidentielle multi-matériaux (230 modèles), la nouveauté 2020 est connectée (lire plus loin), alors que le design et la performance thermique restent, aux côtés de la sécurité, des points forts de la marque.

Bel'M a débuté l'année sur la lancée d'une dynamique 2019, soutenue à la fois par ses références phares et par le lancement de 25 nouveautés sur ses différents segments de marché. Un peu moins de la moitié (10) concernaient la gamme monobloc aluminium, avec une nouvelle collection en 60 mm, des portes en 70 mm équipées de grands vitrages et, en 80 mm, des modèles contemporains aux performances et à la sécurité augmentées (Ud de 0,89, acoustique améliorée, serrure 5 points 2 crochets SR2C2R).

Sur le segment de la porte monobloc acier, le fabricant-concepteur avait misé sur des designs différenciants et des rendus qualitatifs inédits pour séduire le marché des constructeurs de maisons individuelles et celui de la rénovation. Pour autant, un modèle comme Dream 68+ reste un best pour l'ensemble de ses qualités techniques (Ud=0,72) et de sécurité, associées à son design sobre, marqué par des embouts linéaires asymétriques, ses nombreuses possibilités de composition et la possibilité de l'assortir avec la porte de garage correspondante chez Novoferm Habitat.

Quant à l'offre en portes mixtes, elle s'est enrichie l'année dernière de 9 modèles aussi bien contemporains que classiques, jouant sur les séductions de l'aluminium à l'extérieur (performances thermique et acoustique, 22 couleurs en standard), le confort du bois à l'intérieur, qui fait de la porte « le premier

meuble de la maison », et les multiples combinaisons sur-mesure. Un savoir-faire originel de Bel'M en menuiserie bois et que la marque valorise pour défendre son offre de portes bois, par exemple en intégrant les anciennes grilles dans de nouvelles portes elles-mêmes plus performantes et plus contemporaines.



*Riva, l'un des 5 récents modèles de portes monobloc alu 80 de Bel'M.*

©Bel'm.

**Zilten : le renouveau au plus près du marché**

Le catalogue « Entrée en sensations » entend affirmer « le côté dynamique et vif de la personnalité » de la marque du groupe CETIH. Un renouveau souligné par de nouveaux codes couleurs, l'intégration de 30 nouvelles portes parmi la collection de quelque 180 modèles, la mise en valeur de l'offre domotique et la création de l'offre de portes en bois à la demande, baptisée Unik.

Trois modèles phares traduisent les tendances fortes du marché. Dans la gamme Alu Confort, la porte contemporaine K2 se distingue par ses décors rainurés et sa barre de tirage à la fixation invisible côté intérieur. Une ligne particulièrement adaptée pour intégrer la serrure motorisée avec option Pack mains-libres ou lecture d'empreinte.

Dans la gamme PVC, la porte Kellys 5 joue la carte de la singularité par le style, avec son vitrage feuilleté sablé et ses rainures sur les deux faces. À noter : son seuil en aluminium à rupture de pont thermique, conforme à la loi pour personnes à mobilité réduite.

Côté bois, la gamme Nativ Fusion Shou Sugi Ban s'enrichit du modèle Nativ 22. Fabriquée en bois Accoya, matériau d'une durabilité extrême, sa finition bois brûlé exclusive inspirée d'une technique ancestrale japonaise donne un rendu noir mat mettant en valeur ses reliefs. Avec cette nouvelle porte, Zilten simplifie encore l'entretien de la porte en le réduisant à l'application d'une huile teintée à faible fréquence, pour redonner brillance et éclat à la finition, garantie 10 ans.



*Epure contemporaine de la porte K2, gamme Alu Confort de Zilten. ©Zilten.*

**FPEE : Monalu et les Créatives**

Chez FPEE, 2019 a été marquée par les excellentes progressions de la gamme de portes monoblocs aluminium 80 mm Monalu lancée fin 2017. « C'est le fruit d'un travail à 360° intégrant les problématiques de pose et commerciale, avec toujours en tête des ventes la gamme cadre noir et les modèles néoclassiques agrémentés de moulures à l'esprit contemporain », rappelle Jean-Baptiste Vallet, responsable marketing. L'industriel enregistre sa deuxième plus forte progression sur le segment des portes Créatives. Un succès lié « à notre savoir-faire de fenêtrier pour composer des portes 100% sur mesure pour le particulier en jouant sur des répartitions de meneaux et de traverses pour obtenir des modèles tantôt très contemporains ou très traditionnels ».




Luma, un des modèles phares de la gamme Monalu.

©FPEE.


**CAIB déploie son offre acier**

Dans le groupe Liébot, le spécialiste des portes aluminium pour le négoce (marque Sphinx), les GSB et les hyperspécialistes menuiserie (marque Domino) poursuit le déploiement de sa nouvelle offre de portes acier. Après les portes de services en mars 2018 (6 modèles 50 mm sur dormant aluminium 40 mm), l'industriel avait lancé sur Equipbaie 2018 les portes d'entrée, soit 18 modèles acier 70 mm dédiés au marché du neuf. En 2020, il décline son offre pour la rénovation.


En tant que challenger sur ce marché de la porte acier, CAIB a conçu une proposition




*L'alliance de la Qualité et du Design*




Décor MAMBO




Décor SCULPTURE




Vitrage 2/3 haut avec traverses verticales




Décor ONDE




Sections aluminium vitrées




Décor RÉSEAU



Décor OZONE



Décor TWIN



Vitrage 2/3 haut

www.fame.fr |

contemporaine à haute qualité perçue, proposée dans 16 coloris standard en mono et en bicoloration (comme l'aluminium) et dotée notamment « d'un vitrage affleurant, d'une ossature composite et de solides qualités mécaniques », indique Arnaud Filmotte, responsable marketing Produit. Le design est identitaire, volontairement distinct de l'aluminium, auxquels sont réservés des décors

premium tels que les inserts par exemple. Ainsi, au premier rang des ventes : la porte Mexico, avec ses emboutis circulaires, pour les modèles pleins, et la porte Newport pour les modèles vitrés.

Forte de son succès, la gamme s'ouvre en 2020 à tous les dormants rénovations disponibles sur la gamme aluminium ainsi qu'à la possibilité d'intégrer des parties latérales et des impostes.



Chez CAIB, Mexico est un best de la nouvelle gamme Acier. ©CAIB.

## SERRURE

### CETIH ET FERCO-GU INNOVENT AVEC LA SERRURE AUTOMATIQUE ADR

Une serrure automatique plus fiable et mieux adaptée aux usages : c'est la nouvelle solution automatique ADR 2 pènes 2 crochets (SA2P2C) co-développée par CETIH et Ferco-Gu. Disponible depuis cet été à l'export, elle le sera progressivement sur le marché français, proposée sur les trois marques commerciales du groupe (Bel'M, Zilten, SWAO), en standard sur les modèles haut de gamme et en option pour les autres.

« Le niveau de fiabilité et durabilité que nous visons ne correspondait plus aux solutions disponibles sur le marché », explique Jérôme Sablé, directeur technique Porte CETIH. « Autre constat : nous sommes amenés à utiliser plusieurs typologies de serrures en fonction du type d'usage (manœuvre à la clé, à la béquille, automatique...), ce qui complexifie l'offre et l'industrialisation de ces produits. » Pour ce faire, les partenaires ont repensé le bloc porte dans son intégralité et redéfini de nouvelles exigences en analysant notamment le retour d'expérience de la vie du produit et des conditions d'utilisation tant chez l'artisan que chez le client final.

Après 2 ans et 500 000 € d'investissements, la nouvelle serrure automatique « facilite l'usage du particulier qui peut verrouiller sa porte avec barre de tirage sans utilisation de clé. La perception d'utilisation a été fortement améliorée, que ce soit sur les efforts de manœuvre ou le niveau de bruit. » Conçue en anticipant le projet de norme européenne EN 15685, elle est « la seule serrure automatique du marché à garantir à 100 % la sortie des organes de verrouillage, compatible de base avec les niveaux d'anti-effraction européens CR2 jusque CR3, poursuit Jérôme Sablé. Elle fonctionne dans toutes les conditions de température avec un grand niveau de fiabilité car elle est beaucoup moins sollicitée mécaniquement que les serrures dites traditionnelles. »

À terme, les marques de portes Bel'M, Zilten et SWAO intégreront cette serrure avec notamment de nouvelles fonctionnalités telles que les entrebâilleurs ou la fonction jour/nuit.



Serrure automatique 2 pènes 2 crochets ADR (SA2P2C). À g. : les points centraux. À d. : points hauts et bas.

©CETIH-FERCO-GU



**AMCC : refonte complète**

Le catalogue paru en août 2019 reflète l'aboutissement de la refonte complète de son offre de portes d'entrée par la filiale BtoB du groupe Atrya. Amorcée il y a un peu plus de deux ans, elle décline quelque 400 modèles dans trois lignes : Prestige (pas moins de 9 gammes de portes monobloc aluminium ép. 85 mm sur dormant RPT de 70 mm), Éléance (PVC et aluminium) et Classique (PVC). « Ces trois lignes permettant de s'adapter à toutes les bourses tout en gardant une déclinaison de choix et de couleur », souligne Jean-Marie Deslandes, directeur marketing et communication AMCC. Les nouveautés dévoilées sur Batimat 2019 témoignent des réponses apportées aux attentes des marchés. En termes de luminosité et de personnalisation d'abord. Les 12 nouvelles portes Prestige intègrent toutes une partie centrale vitrée d'inspiration contemporaine puisée pour moitié dans les designs des étudiants de l'HEAR (Haute école des arts du Rhin) pour Verrissima (gamme Jeunes Créateurs 2020) et pour l'autre dans des dessins aux tendances actuelles (gamme Collection 2020). Le quadruple vitrage central est décliné en finition dépolie sablée avec motif transparent ou finition dépolie acide avec motif imprimé et peut se combiner avec quatre nouveaux décors en aluminium anodisé et inox brossé. Le vitrage est aussi en vedette des nouveautés de la ligne Éléance à travers ses gammes Glass, Glass Créateurs (les créations d'Amandine Mangenot pour Verrissima en impression numérique) et Glass Art (avec inserts de pièces inox ou cristal). Pour convaincre le particulier que le vitrage peut être synonyme de sécurité, AMCC a peaufiné son offre. Toutes les portes Prestige sont équipées en standard d'un cylindre de sécurité et d'une serrure 6 points avec gâche filante, 2 pènes de déclenchement automatique, 2 crochets, 1 pêne dormant et 1 pêne demi-tour ; pour une sécurité renforcée, il est possible en option de les équiper d'une serrure 8 points et d'un cylindre de sécurité certifié A2P. Enfin, place à la domotique et au contrôle d'accès : toutes les portes monobloc aluminium sont proposées en version connectée, associées ou non à des box domotiques et applications smartphone, pour piloter intelligemment à distance leur verrouillage/déverrouillage en toute simplicité.



Ligne Éléance, gamme Glass, modèle Clarence. ©AMCC.



Ligne Éléance, gamme Glass Art, modèle Judith. ©AMCC.

## AVIS D'EXPERT



## Jean-Marie Deslandes

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION AMCC

« Nous avons travaillé sur trois axes. Celui de l'esthétique est primordial : le particulier veut une porte différente de celle de son voisin. À ce titre, les lignes Éléance et Prestige démontrent notre savoir-faire en matière de personnalisation maximale, avec par exemple l'intégration des vitrages Verrissima dessinés par les créateurs de la HEAR (Haute école d'art du Rhin) et ceux signés de l'artiste Amandine Mangenot.

Deuxième axe : la sécurité. Toutes nos portes sont équipées en standard d'une serrure 6 points dont 2 crochets (2 points supplémentaires en option), et quand il y a vitrage, il est retardateur d'effraction. Le dormant intègre une gâche filante toute hauteur et le cylindre un protecteur de

cylindre. Les tests pour une certification A2P sont en cours.

Enfin, la connectivité. Sur le marché du neuf, nous proposons le système GU Controller io de Somfy à retour d'information qui permet de commander et contrôler la porte d'entrée en lien avec la box Tahoma. Sur celui de la rénovation, nos portes pourront être équipées du nouveau Somfy Door Keeper permettant le retour d'information, l'alerte de tentative d'intrusion et le pilotage à distance. L'argument le plus opérant en faveur de la porte connectée pour le particulier, c'est le confort d'usage, le service. »

## Atlantem Industries : toujours plus vitré

Le fabricant continue de déployer son offre de portes multi-matériaux tant en nombre de modèles qu'en qualité, et met l'accélérateur sur les designs vitrés. « Depuis trois ans, on constate une forte demande sur nos grands vitrages décoratifs de la gamme Vision », note Éric Brun, directeur commercial. « En 2020, nous ajoutons six modèles à cette gamme déjà bien étoffée » disponible dans le réseau Solabaie.

Adaptée aux portes PVC, aluminium et bois, l'offre Grands Vitrages Vision propose six nouveaux motifs décoratifs sur vitrage dépoli SP510 (44.6). Abott, Bridge, Clayton, Gill, Lamb, Patton : les nouveaux designs se distinguent par une nouvelle technique d'impression mettant en valeur un haut degré de finesse et de détail du motif. Ces nouveaux modèles intègrent la gamme des « Coordonnés », développée

pour répondre à la demande d'harmonisation de la porte d'entrée avec celle du garage et le portail que fabrique aussi l'industriel. Les vitrages feuilletés bénéficient d'une impression numérique céramique sur vitrage dépoli trempé. « Une proposition esthétique intéressante et appréciée », souligne Éric Brun.

Du côté des gammes aluminium et mixtes, six nouveaux modèles déclinent des formes et des matériaux tendance : triangles vitrés ou pleins, hublots en vitrage dépoli, rainurages, inserts inox en applique, carrés, faisceaux de lignes...

Le nouveau catalogue 2020-2021 est aussi l'occasion de souligner des ajouts de détails issus de demandes émanant du terrain, par exemple l'entrée de boîte à lettres sur les portes Williams, Smith, Jackson, Atkins, ou encore la gâche journalière ajoutée sur les modèles à barre de tirage...



Les modèles vitrés jouent la carte du Coordonné sur la porte d'entrée, la porte de garage et le portail (modèle Abott). ©Atlantem.

### Franciaflex met l'accent sur les monoblocs alu

Le fabricant de menuiseries développe son offre de portes d'entrée en mettant l'accent sur les portes monobloc aluminium, en partenariat avec Euradif. Après un premier round concluant sur les portes en un vantail et un vantail avec fixe latéral, c'est l'ensemble de la gamme en ouvrants de 79 ou 81 mm, de ses combinaisons et de ses options que Franciaflex a décidé d'intégrer à son catalogue.

Cet élargissement de l'offre « permet de proposer une palette très large de designs et de coloris sur ce marché croissant de la porte monobloc aluminium, aux côtés de nos collections de portes PVC en panneaux à parecloser », souligne Marie-Jeanne Houdusse, chef de produit.

Parmi les modèles phares mis en avant par la marque : Graphite (collection Equilibre), avec sa poignée de tirage intégrée extérieure, mais aussi Derceto (collection Sillage Révolution), avec ses inserts métalliques affleurants 2 faces, ou encore Nobel (collection Tradition), avec ses moulures et sa grille à volutes sur triple vitrage feuilleté.



Franciaflex déploie les monoblocs alu en partenariat avec Euradif. Parmi les modèles phares : Graphite...



...Derceto...



...et Nobel.



#### 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

**GIMM / Les Menuiseries Françaises : épure aluminium**

Après Tempo V, voici Tempo I. GIMM Menuiseries (négoce) et Les Menuiseries Françaises (CMIstes et MPistes) élargissent leur offre de portes d'entrée en aluminium, avec cette nouvelle gamme de 5 modèles d'ouvrants (65 mm) sur dormant de 58 mm, au design épuré. Soit une porte pleine, Sancy, aux sobres rainures horizontales, et quatre portes vitrées avec vitrage affleurant sans cadre. Nanda, Fuji, Oural et Vosges permettent ainsi à la lumière naturelle d'entrer dans l'habitat tout en offrant un confort thermique Ud de 1,4 et plaident la sécurité grâce à un triple vitrage Satinovo avec retardateur d'éfraction. Tous peuvent être équipés d'une crémone à crochet et d'un système anti-dégondage.

La gamme est disponible en monocoloration ou bicoloration (jusqu'à 6 coloris en option), en un vantail ou équipées d'un châssis fixe ou d'une imposte vitrée, en standard comme en sur-mesure, en neuf et en rénovation.



Chez GIMM, sobriété du nouveau modèle Sancy. ©GIMM.

**Malerba fait évoluer son offre habitat**

Positionnée à 90% sur le marché du logement collectif, l'offre de portes Habitat de Malerba comprend les portes palières, les portes d'accès Hall et les portes de distribution. Elle évolue vers davantage de produits finis d'usine, de blocs portes pose fin de chantier, et plus d'esthétique.

Au programme : une paumelle innovante parfaitement lisse, conçue spécialement pour les blocs-portes bois, de nouveaux décors avec inserts décoratifs aluminium pour personnaliser les blocs-portes paliers bois (gamme Fiber Styl') et métalliques (gamme Styl' Art). Et sur les portes métalliques, un renouvellement complet

de la gamme Ton Bois. Avec ses caractéristiques techniques autorisant une utilisation en extérieur, cette gamme Ton Bois permet à l'industriel d'aborder le marché de la maison individuelle.

En parallèle, le fabricant continue de diversifier son offre de serrures et cylindres connectés pour une ouverture sans clé. En complément de son offre déjà existante avec le cylindre connecté ENT'R d'Assa Abloy, il s'apprête à proposer la serrure connectée Somfy sur ses blocs-portes bois paliers EI30 pour le neuf et la rénovation.



Ton bois : une gamme Malerba renouvelée pour séduire la maison individuelle. ©Malerba.

**MéO voit large**

Placées sous la promesse de l'émotion à l'instar des fenêtres MéO, les portes d'entrées du spécialiste du bois-aluminium prennent en 2020 une nouvelle dimension. Pas moins de 15 modèles de tierces assorties viennent étoffer trois de ses neuf gammes : l'offre vitrée Eclat, la collection contemporaine Essentielle et, enfin Légende, parmi les traditionnelles.

Les vitrages sont prédominants, tous retardateurs d'éfraction. En fonction des lignes de chacune, ils sont disponibles dans quatre qualités, en delta maté extra clair, dépoli, clair ou imprimé 200. Dans la gamme Légende, ils peuvent intégrer des petits bois avec couleurs au choix : laiton ou plomb. L'option miroir intérieur, un succès lors de sa présentation sur EquipBaie 2018, se décline en tierce dans 2 gammes supplémentaires : Evasion et Variation.

Cette possibilité supplémentaire de personnalisation vient compléter une offre déjà largement pourvue en finitions intérieures (pin, chêne et une dizaine de finitions naturelles ou colorées) et en coloris sur l'aluminium extérieur (28 dont 27 en standard). Des qualités esthétiques qui s'ajoutent à la finesse des profilés, à l'élégance

“Une meilleure  
qualité d’air  
pour une  
meilleure  
qualité de vie.”



*Vos projets nous inspirent*

Depuis plus de 60 ans, Les Menuiseries Françaises conçoivent et fabriquent en France des menuiseries intérieures et extérieures. Inspirée directement par vos projets, la nouvelle ligne MyVentil est née de notre volonté de vous offrir une maison où qualité de l'air rime avec qualité de vie : une fenêtre avec un système de ventilation mécanique contrôlée intégré qui permettra à votre intérieur de mieux respirer.



[www.menuiseries-francaises.fr](http://www.menuiseries-francaises.fr)

des lignes ( soulignée notamment par la barre de tirage inox en option), et qui viennent compléter les performances techniques de ces panneaux de 67 mm : isolation thermique de 1,3, étanchéité A\*3/E\*7B/V\*A2, et sécurité optimisée (6 points, manœuvre à relevage en standard).



*L'option Miroir : un succès chez MéO. ©Méo.*

### Minco repense la porte hybride

Performances, durabilité et personnalisation sont les maîtres mots de l'offre Minco de portes d'entrées bois-aluminium dites « hybrides », repensée et déployée depuis tout juste un an sur quelque 150 modèles monoblocs et à cadre.

Trois univers s'adressent aux principales tendances du marché. Les Esthétiques jouent la carte des effets de matière sur des lignes classiques, épurées ou organiques, et celle du détail : option miroir, alu brossé, insert décoratif, vitrage sablé... Parmi elles, les portes des gammes Lariva et Iso sont le fruit de plusieurs années de développement et d'une étroite collaboration avec le designer architecte Romain Montfort. Le design intemporel de la gamme des Authentiques s'adaptent aux styles architecturaux voire historique des maisons, avec un large éventail de moulures, vitrages antiques bullés ou givrés, sérigraphies, oculus, etc. Quant aux Iconiques, elles déclinent des motifs variés, de la rainure au galet en passant par le végétal.

De quoi satisfaire l'exigence de personnalisation : « Avec 30 couleurs intérieures, 26 couleurs extérieures – sur aluminium classe 2 à partir du mois de mai – et 14 modèles de vitrage, notre offre permet près de 800 combinaisons en standard ! », souligne Freddy Thomin, responsable marketing et communication.

Le fabricant se positionne sur de hautes performances thermique (Ud à partir de 0,9 jusqu'à 1,3) et acoustique (35 dB). L'écologie est un cheval de bataille de l'entreprise, qui insiste sur les matériaux biosourcés et recyclable à

97%, tout comme son corolaire, la construction passive, pour laquelle Minco prépare une offre dédiée de porte d'entrée.

Côté sécurité, l'ensemble de l'offre est pourvue de trois nouvelles crémones, de base à relevage (Ferco), automatique et motorisée en option (Winkhaus). Depuis février, l'intégration de digicodes et lecteurs d'empreinte est disponible sur l'ensemble des gammes, tant monoblocs que portes à cadre. « Une demande encore très marginale mais réelle », note Freddy Thomin.



*Jeux de lignes et effets de matières sur la porte hybride Lariva, de Minco. ©Minco.*

### Tryba sur tous les fronts

L'enseigne alsacienne lance deux nouvelles gammes de portes d'entrées en aluminium et en PVC qui mettent l'accent sur la modernité du design et sur la sécurité.

La porte PVC HM60 Ligne Premium (profilé dormant 58 mm, ouvrant isolant de 60 mm en acier) décline 4 modèles en porte pleine, avec possibilité d'applique inox et vitrages décoratifs sur le modèle vitré Mexico, le tout dans 9 teintes au choix ; elle est équipée en standard d'une fermeture 3 points et gâche filante en acier, ainsi que d'un vitrage feuilleté retardateur d'effraction 44/2 (P2A).

La porte aluminium HM85 Ligne Summum (profilé dormant 70 mm, panneau de 80 mm 2 faces alu et âme isolante haute densité) propose 6 lignes contemporaines avec 24 modèles de panneaux de remplissage pleins ou vitrés, disponibles en standard dans 17 teintes granités monocolores et 16 teintes granités bicolores. Côté sécurité, elle présente de série une serrure sécurité automatisée (6 points, cylindre débrayable 6 clés) et un vitrage feuilleté retardateur d'effraction. Sur ses gammes phares HA80 aluminium et H84 PVC, la marque lance 6 nouveaux modèles largement vitrés aux grilles de styles variés.

# SOLOBLOC<sup>80.2</sup>

## nouvelle génération



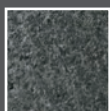
**INDÉFORMABLE** : Brevet Ωméga sur l'effet bilame qui garantit la stabilité de la porte.

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

**CONFORT THERMIQUE** : Coef. Up de 0,36 W/m<sup>2</sup>.k et 80 mm d'épaisseur pour un confort optimal. Cyclone, le système exclusif qui limite le passage d'air au niveau du cylindre.

**NATURETOUCH**  
GRUPE ISOSTA

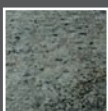
La pierre naturelle s'incruste dans l'aluminium pour une collection authentique.



Galaxy black



Cobre



Argento auro



Rustique



Indéformable



Géométrie variable



Confort thermique



Étanchéité  
AEV



**ISOSTA**  
GRUPE

Enfin, Tryba a inauguré l'automne dernier sa première collection capsule en exclusivité pour le web, un « bon plan » en quantité limitée : 600 portes réparties en 12 modèles HA80 Contemporain, Moderne ou Traditionnel, soit 50 portes disponibles par modèle, en aluminium et au prix de 2 990€ TTC pose incluse, à commander en seulement 2 clics... Une offre amenée à être renouvelée tous les six mois.

### Hörmann : ThermoPlan Hybrid

Lancée il y a un un peu moins d'un an sur le marché, la dernière née des portes d'entrée Hörmann joue sur les trois tableaux du design, de l'isolation et de la sécurité. La jonction affleurante entre panneau et cadre confère à la ThermoPlan Hybrid son look contemporain décliné dans une douzaine de modèles combinés à la possibilité d'ajout de fixes latéraux, impostes et vitrages personnalisés. Une épure renforcée en option par des paumelles cachées.

Ce modèle haut de gamme affiche de hautes performances thermiques (Ud de 0,8) grâce à la combinaison d'un vantail en aluminium/acier inoxydable injecté de mousse PU (ép. 82 mm), d'un cadre aluminium (82 mm) à RPT et d'un



H85 Porte Flore. ©Tryba.

solide dispositif d'étanchéité (joint périphérique complet, triple vitrage à isolation thermique). Outre sa stabilité dimensionnelle, elle revendique une grande rigidité.

Question sécurité, elle est équipée de série d'une serrure 5 points qui complètent un cylindre profilé protégé contre la perforation et l'arrachage.



*Design coplanaire et hautes performances pour la ThermoPlan Hybrid.*

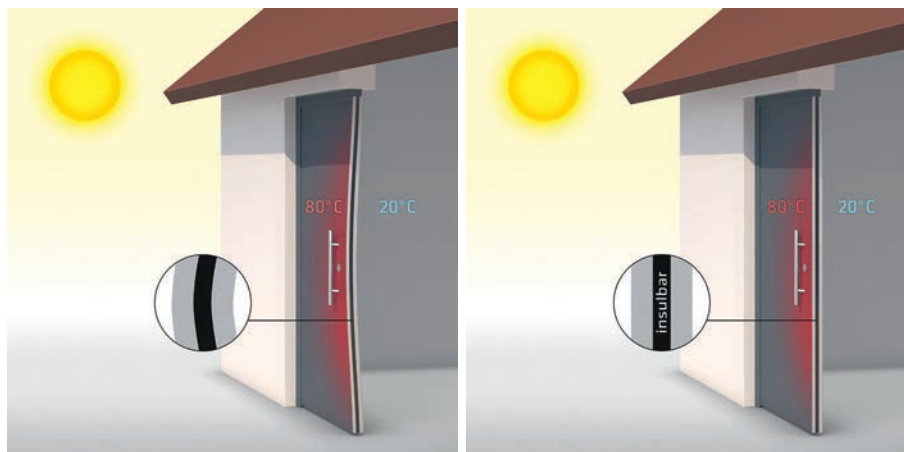
©Hörmann.

### BARRETTES INSULBAR MINIMISE L'EFFET BILAME

Le fabricant de barrettes Ensinger remédie à l'effet bilame, risque bien connu sur les portes d'entrée métalliques, avec Insulbar Shear-Free, détentrice d'un brevet spécialement pour la rupture de pont thermique de ce type de portes.

Comparée à des barrettes du marché résistantes au cisaillement lors de tests en laboratoire, elle a permis à la porte aluminium (2,18 m x 1,23 m) qu'elle équipait de témoigner d'une courbure longitudinale nettement inférieure à 2 mm, la courbure transversale étant inférieure à 1 mm. Dans les trois climats testés, cette même porte a obtenu la meilleure classe B3/C3.

Le principe d'Insulbar Shear-Free ? « Elle est constituée de deux parties qui se déplacent l'une par rapport à l'autre en cas de dilatations thermiques différentes entre les coquilles intérieure et extérieure de la porte », explique Matthias Rink, directeur des ventes Insulbar chez Ensinger. « Cela crée une zone d'isolation mobile avec toutefois une grande résistance à la traction transversale, qui minimise l'effet bi-température. »



©Enginger



TENDANCE

# La porte 2.0 : de plus en plus réelle

Encore virtuel en nombre d'unités, le marché de la porte d'entrée 2.0 offre des perspectives qui, liées à l'essor des objets connectés, stimulent les offres de solutions innovantes autour des serrures, et donc chez les fabricants. Tour d'horizon des lieux des nouveautés.

**K.LINE** a débroussaillé le marché en lançant il y a deux ans le Détecteur de Verrouillage Intégré (DVI) à 20€ seulement, connecté à l'appli K.LINE Smart Home et pouvant être couplé avec l'alarme. La solution séduit le particulier. « Le DVI équipe près de 20% des portes d'entrée vendues et les courbes augurent de belles progressions à venir », indique Nathalie Champion chef de produit. L'industriel a franchi une nouvelle étape avec la porte pilotée POD, qui ajoute au DVI et au couplage avec l'alarme la fonction d'ouverture à distance. « Le périmètre de portes compatible est plus restreint que pour le DVI – portes 1 vantail sur le marché du neuf – et la plus-value est de 900€, mais « ce n'est pas si élevé en regard du service rendu et du confort d'usage. Il faut absolument la présenter en showroom. »

L'enjeu : passer du consommateur technophile au marché de masse des particuliers qui veulent une solution fiable et vont passer par un professionnel expert. En l'occurrence celui qui leur a vendu la porte. « Cette prescription professionnelle joue un rôle essentiel dans la démocratisation du produit », insiste François-Xavier Mallet, Marketing Manager Somfy. « C'est ce canal professionnel qui peut générer le plus de volumes et le plus de performance à la fois commerciale et du produit, car installé par un professionnel. »

## Somfy Door Keeper

Somfy vient donc de dévoiler la version totalement repensée de sa Serrure Connectée, « encore plus simple d'usage, plus discrète et plus robuste ». Baptisée Somfy Door Keeper, cette serrure monolithe pour le neuf et la rénovation se revendique comme la première serrure motorisée avec détecteur intelligent de fermeture

*Nouvelle Somfy  
Door Keeper avec  
détecteur intelligent  
de fermeture et  
d'intrusion intégré.*

© Somfy.



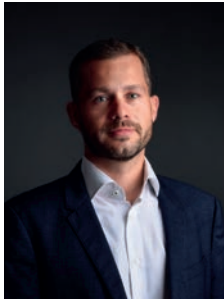
*L'option POD (Porte à ouverture à distance) de K.LINE vient s'ajouter au DVI (détecteur de verrouillage intégré). ©K.LINE.*

et d'intrusion intégré. Elle sera distribuée par les promoteurs, les fabricants de porte d'entrée et, pour la pose existante, par les experts Somfy.

Connectée au smartphone de l'utilisateur via l'application Somfy Keys, elle renseigne sur le statut de la porte en temps réel et permet, si besoin, de la verrouiller ou la déverrouiller à distance. Dotée de la technologie IntelliTAG™ utilisée dans les systèmes d'alarme Somfy Protect et Home Keeper, elle alerte en cas de tentative d'effraction grâce à la détection de vibration et à sa connexion avec l'alarme Somfy. En termes, d'autonomie, la batterie (amovible et rechargeable via USB-C) fonctionne en moyenne à charge pleine pour un an.

Enfin, la nouvelle Somfy Door Keeper répond à deux critères importants : la discrétion sonore, avec « un fonctionnement deux fois plus silencieux que ce qui existe sur le marché », et la porte comme partie prenante de la déco intérieure : dessinée par le studio de design parisien Eliumstudio, la nouvelle serrure s'affiche dans plusieurs coloris.



**AVIS D'EXPERT****François-Xavier Mallet**

MARKETING MANAGER SOMFY

« Les deux principales attentes des particuliers vis-à-vis des objets connectés concernent d'abord la préservation et l'amélioration de la sécurité du domicile, puis le fait de se simplifier la vie en pouvant gérer à distance diverses actions, par exemple la lumière, pour simuler de la présence, ou le chauffage, pour faire des économies.

Ces priorités ont guidé la définition de nos nouvelles générations de produits 2020. C'est le cas pour la nouvelle motorisation de serrure connectée Somfy Door Keeper, axée sur la sécurité, avec un contrôle et un verrouillage à distance associés à la détection intelligente d'intrusion, et sur un confort d'accès ultra-performant. Celui-ci a été testé et qualifié par les fabricants de porte partenaires (groupe CETIH, ndlr) afin d'être à la fois deux fois plus puissant et plus silencieux que les offres existantes sur le marché.

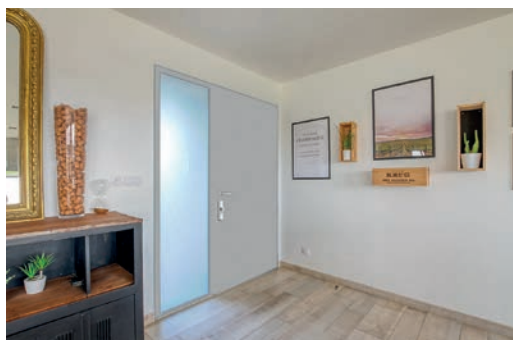
Même si notre première génération, la Serrure Connectée, progresse bien dans le réseau de la grande surface de bricolage, la véritable démocratisation du produit passe par la prescription professionnelle. En particulier les fabricants de porte d'entrée et les installateurs sur le marché de la maison individuelle. Mais aussi la promotion, comme nous le constatons sur celui du logement collectif : le taux d'équipement de notre Serrure Connectée a monté en flèche depuis un an et demi grâce au partenariat avec Bouygues et Nexity. Nous misons aussi beaucoup sur les partenariats avec les fabricants de cylindres, comme avec Bricard pour des solutions certifiées A2P complètes cylindre/serrure/application. »

**Bel'M : avant-première**

C'est Bel'M qui ouvre la marche en proposant dès ce printemps la serrure Somfy Door Keeper sur ses gammes Acier et Alu, à partir de 499 € HT en prix de vente public, grâce à la nouvelle serrure automatique à deux crochets et deux pènes (SA2P2C).

Pour le professionnel, les avantages résident dans sa simplicité et la rapidité de la pose, rappelle le fabricant : « L'installation et le réglage sont faciles et se configurent sans smartphone ni accès à internet, pour un temps de pose estimé entre 10 et 15 minutes. »

En parallèle, la marque propose toujours une solution de serrure motorisée intégrée à l'ouvrant, avec six possibilités de déverrouillage à sélectionner selon l'usage souhaité : digicode, badge, lecteur d'empreinte digitale, télécommande ou kit mains libres. Autant d'options connectables à la box domotique TaHoma, permettant l'ouverture sans clé, devant et à distance de la porte, ainsi que la création de scénarios en lien avec les autres équipements de la maison (volets roulants, éclairage, alarme, etc.).



Porte Equation de Bel'M : un des modèles équipés Somfy Door Keeper parmi les gammes Acier et Alu. ©Bel'M.

**CAIB Connect monte en puissance**

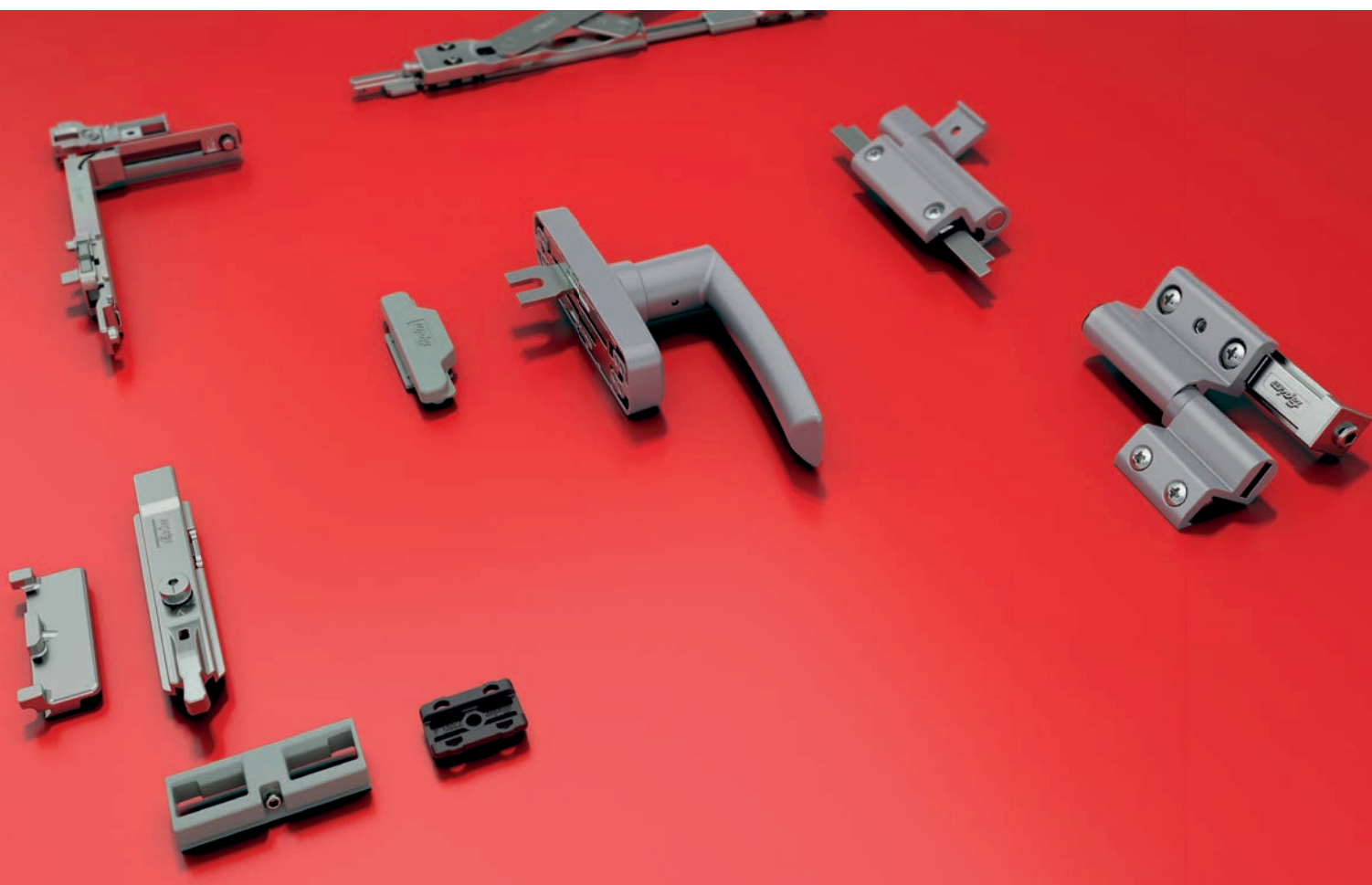
« Nous proposons déjà la Serrure Connectée Somfy sur nos gammes de portes aluminium. Nous la mettrons à jour avec la Somfy Door Keeper dans le cadre de la montée en puissance de notre offre CAIB Connect », explique Arnaud Filmotte, responsable Marketing produit. Véritable marque ombrelle, CAIB Connect couvre l'ensemble des offres connectées de la filiale Négoce, GSB et hyperspécialistes menuiseries du groupe Liébot : baie coulissante, poignée connectée sur frappe et coulissant, et enfin porte d'entrée. « La porte d'entrée est le point central de l'offre dans la mesure où elle génère le lancement de chaque scénario au sein d'un écosystème complet Somfy via la box TaHoma. » Un partenariat ambitieux, aligné pour CAIB sur un objectif de 5% de ventes de portes d'entrée connectées.

CAIB Connect se déploie avec Somfy. ©CAIB.



# GALICUBE150

## TILT-AND-TURN MECHANISM



### Le système Galicube s'enrichit, voilà la version 150

Il prévoit un ajustement horizontal 3D, en pression et en hauteur, plus étendu et efficace en cas de grands ouvrants. Par rapport à la gamma courant, ils changent les paumelles et le compas, tandis que le kit de base et le coupage des tringles et tous les autres accessoires complémentaires restent inchangés. Cependant, les nouvelles paumelles restent extrudées et donc oxydables; en plus elles conservent la dimensionnalité et l'esthétique des précédentes. Autre nouveauté: la contre- plaque en zamak de la paumelle inférieure pour une fixation plus précise et forte sur la porte. Les autres particularités de la version 150 sont l'axe de la paumelle haute réalisé en acier galvanisé à haute résistance et fixé par un grain métrique.

■ ■ Made in Italy

**fapim**<sup>®</sup>  
Life in evolution

### ZILTEN EX-PLI-QUER

Pour vendre et convaincre, il faut expliquer. La marque met donc l'accent sur son offre domotique dans son catalogue 2020, avec trois pages détaillées et très pédagogiques dédiée aux deux solutions disponibles sur ses portes connectées : le barrillet connecté Somfy (à poser) sur les gammes Alu access, PVC et Acier, et la serrure motorisée (intégrée, compatible toute box) sur les gammes Alu confort et Nativ/Nativ Fusion.

La présentation s'ouvre en fonction de trois grands types de critères : les usages, le modèle de porte d'entrée et l'environnement technique de la maison ainsi que le budget. Le confort utilisateur est certainement le plus parlant. Par exemple : « Je ne veux rien sortir de mes poches ou de mon sac pour rentrer chez moi » ou « je veux voir l'état réel de verrouillage ou déverrouillage de la porte sur mon smartphone » ; dans ces cas, c'est l'option serrure motorisée, avec carte main libre dans le premier cas ou l'appli smartphone dans le deuxième. En revanche, si « je veux créer à distance des accès temporaires (résidence locative) », direction le barrillet connecté Somfy commandé par une appli !



### FPEE : Nuki et Somfy

Avec le redéploiement complet de son offre de portes d'entrée il y a deux ans, le fabricant a intégré d'emblée une serrure connectée ingénieuse et simple à mettre en place avec la solution Smart Lock de Nuki. « L'un de ses grands avantages est qu'on ne touche pas au barrillet d'origine, ce qui laisse au particulier la liberté d'intégrer cette option quand il le souhaite », rappelle Jean-Baptiste Vallet, directeur marketing. Les Concept Door présentées à l'époque montraient l'évolution de la porte d'entrée vers une vocation globale « d'assistant vocal dédié au dedans-dehors ». FPEE fait partie des fabricants qui intégreront la nouvelle Somfy Door Keeper en option à partir de cet été.



La porte Samouraï de FPEE, équipée de la serrure Nuki. ©FPEE.

(photo ci-dessus) AMCC proposera aussi la Somfy Door Keeper sur toutes ses gammes (hors crémones à relevage), comme en témoignait le prototype de porte d'entrée présenté sur Batimat à l'automne dernier, en misant notamment sur le marché de la rénovation. Sur celui du neuf et sa gamme Prestige (ouvrant monobloc), la marque déploie le système invisible intégré GU Controller io de Somfy à retour d'information, également connecté à la box TaHoma.

INTERVIEW

# Charlène Bureau, Responsable Grands comptes France Nuki Home Solutions

Cinq ans après son lancement par la startup autrichienne, la Smart Lock Nuki totalise quelque 100 000 ventes en Europe et compte bien ne pas s'arrêter en si bon chemin. Spécialement en France, où elle est présente depuis à peine deux ans.



## En quoi la France est-elle un marché stratégique pour Nuki ?

En 2019, la France arrivait en cinquième place des principaux pays européens consommateurs d'objets connectés, avec 11,5% d'habitants équipés derrière les Pays-Bas (21%), l'Allemagne (17%) et l'Autriche et la Suisse (15%).

C'est aussi, peut-être pour cette raison, le marché au plus fort potentiel de croissance : +29% d'ici 2024. Des secteurs spécifiques, comme celui de la location de courte durée, représentent un potentiel énorme (quelque 700 000 logements estimés en France). Nous tablons sur une forte croissance dans ce segment-là. en plus du marché résidentiel et habitats collectifs. Nous avons d'ailleurs mobilisé un agent commercial dédié à ce marché. Le marché français fait partie de nos marchés européens stratégiques à forte croissance avec l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, les Pays-Bas et l'Espagne.

## De fait, les acteurs et les offres se multiplient. Comment vous positionnez-vous ?

Les usages liés à la serrure connectée sont très nouveaux. Cet ensemble de propositions – très différentes entre elles – permet d'aller dans le sens d'une généralisation de ces usages et d'une démocratisation des solutions.

La Smart Lock Nuki répond à une attente du consommateur que nous évaluons chaque

année à travers une grande enquête d'opinion. Régulièrement il en ressort que l'objet connecté doit être une solution de confort au quotidien. Smart Lock Nuki et son écosystème sont positionnés sur la flexibilité, la facilité d'installation, le choix par le particulier du niveau de sécurité du cylindre, l'ouverture et la compatibilité IFTTP de la solution avec les systèmes domotiques existants.

## Quelles sont vos perspectives en 2020 ?

Nous avons démarré en 2018 via notre site web et Amazon, puis avons conclu des partenariats avec des fabricants de portes, tels FPÉE et Euradif, et depuis 2019, nous sommes, entre autres, référencés en GSB, chez Leroy Merlin et chez le spécialiste de l'électronique Boulanger. En 2020, nous poursuivons le déploiement de l'écosystème Nuki, avec notamment le Nuki Opener, un système d'ouverture de porte d'entrée d'immeuble, une solution unique sur le marché qui s'adresse aux personnes vivant en appartement. Nous développons notre visibilité à travers des partenariats avec des réseaux d'enseignes. Nous nous adressons aussi aux PME et sociétés de conciergerie, sur les segments de la santé, du maintien à domicile. Pour les professionnels et électriciens ayant l'expertise des objets connectés, le programme Nuki Pro leur permet d'offrir des services à leurs clients à tarifs préférentiels.

### Nuki Smart Lock 2.0 étoffe son écosystème

Alors que la porte est de plus en plus appréciée comme un élément de décoration, la Nuki Smart Lock 2.0 vient de recevoir un Red Dot Award récompensant la réussite de son design, pour sa fonctionnalité, la qualité de sa réalisation, sa durabilité et son ergonomie. Le petit boîtier noir et argent avec son LED cerclé d'aluminium et ses accessoires a été conçu par le bureau de design viennois EOOS, adepte de « l'analyse poétique », qui compte à son actif des clients comme Armani, Alessi, Moroso, Duravit ou encore Adidas.

La solution, qui s'installe en un tour de main par clipsage sur la serrure existante côté intérieur, étoffe son écosystème. De base, sa fonction Auto Lock et Unlock permet d'éviter de sortir du sac ou de la poche le smartphone connecté par bluetooth sécurisé. Cette fonction intègre désormais un mode nuit, qui permet de désactiver ou activer certaines fonctions pour mieux sécuriser la maison ou économiser de l'énergie. Le boîtier peut aussi se piloter aussi par une clé numérique (Nuki Fob). Nuki Keypad permet de contrôler la serrure par un code d'accès à 6 chiffres. Un système d'autorisation d'accès s'ajoute aussi facilement qu'il s'enlève. Enfin, il se contrôle à distance depuis n'importe quel point (connecté) du globe via le Nuki Bridge, simplement branché sur une prise et compatible avec Amazon Alexa, Google Home et Apple Homekit.



Smart Lock Nuki 2.0. ©Nuki.

### Euradif : la connexion design

Pour le président d'Euradif, Jean-Gabriel Creton, « le particulier reste plus préoccupé par le design et par la sécurité. Néanmoins, tout en étant « encore un marché balbutiant », la porte connectée se doit de figurer au catalogue. Ainsi, Euradif propose d'équiper ses portes monobloc Passage du boîtier Smart Lock de Nuki. « Pour que cela entre dans les mœurs, il faut accompagner les clients. Les faire venir au showroom permet de bien faire passer le message. »

En 2020, la nouveauté connectée d'Euradif est au service du design : c'est l'option de pilotage d'un

éclairage LED logé à l'intérieur de la poignée intégrée sur la porte Graphite, l'un des best-sellers de la collection Equilibre de la gamme Passage. Connecté à une application Smartphone et compatible avec les assistants vocaux de type Alexa et Google Home, l'utilisateur peut allumer ou éteindre la bande LED, choisir parmi une infinité de couleurs, créer des plages horaires d'allumage, ou encore créer des scénarii avec d'autres objets connectés.

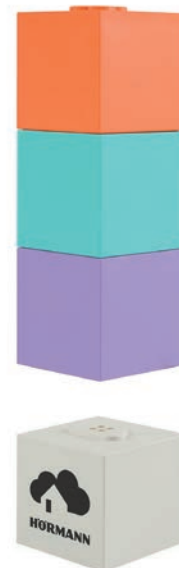


La porte Passage modèle Graphite d'Euradif avec LED dans la poignée intégrée. ©Euradif.

### Hörmann homee Brain

Depuis l'automne dernier, Hörmann homee permet de piloter individuellement et par scénarios l'ensemble des solutions des motorisations des portes d'entrée, portes de garage, portails Hörmann, ainsi que des appareils électriques équipés du récepteur radio BiSecur. Physiquement, le système se présente sous la forme d'un cube de base, une unité centrale baptisée Hörman homee Brain, que l'on peut compléter par des cubes/unités aux protocoles dédiés et repérables par leur couleur (un cube ZigBee orange, un cube EnOcean turquoise, un cube Z-Wave violet), en fonction des équipements connectés de la maison et des compatibilités souhaitées. Par exemple, le cube « Kit ZigBee » est compatible avec les systèmes smarhome Philips Hue, OsramLightfy et Bitron.

Hörmann homee est pilotable depuis l'appli smartphone (IOS, Android) et internet, est compatible avec les assistants vocaux (Alexa, Google, Siri), et peut raccorder une caméra. Parmi ses fonctions de base : les prévisions météo, l'agenda et bien d'autres encore.



### Netatmo dévoile sa Serrure et ses Clés Intelligentes

Le spécialiste des objets connectés pour la maison intelligente lance sa solution de serrure et clés associées, récompensée d'un prestigieux CES 2020 Innovation Awards au rendez-vous mondial de la high tech en janvier dernier. Installée en remplacement du cylindre existant, la Serrure Netatmo permet de gérer et partager l'accès à la maison depuis son smartphone via l'application Netatmo Security. L'utilisateur peut configurer autant de Clés Intelligentes souhaitées, inviter et révoquer leur destinataire en un clic. Et si la Serrure varie d'une porte à l'autre dans la maison – porte d'entrée, de garage, portail, etc. –, une seule Clé Intelligente peut tout à faire suffire.

Question sécurité, elle fonctionne par Bluetooth et communique en NFC (Near-Field Communication) avec les Clés, inviolables, impossibles à dupliquer, stockées localement dans

la serrure et non sur le Cloud, et que l'on peut désactiver en temps réel sans avoir à changer la Serrure. Un accéléromètre détecte les vibrations liées à une éventuelle tentative d'effraction. « Conçue pour résister aux attaques physiques et informatiques, la Serrure Intelligente a reçu les certifications les plus strictes en la matière », précise Fred Potter, fondateur de Netatmo et CTO du programme Eliot de Legrand. « Elle répond au besoin croissant des utilisateurs pour des produits utiles, fiables et sans abonnement. »



La Serrure Intelligente Netatmo, primée au CES de Las Vegas. ©Netatmo.

### EN BREF



**Swao lance le nouveau capteur de position I-secure.** Développé en partenariat avec Delta Dore et Ferco, ce dispositif placé dans l'ouvrant permet, via l'application mobile Tydom, de connaître la position des portes et fenêtres, de sécuriser la maison – l'alarme se déclenche automatiquement en cas d'intrusion –, de piloter les volets roulants et de faire des économies d'énergie (le chauffage se coupe automatiquement à la détection d'ouverture d'une fenêtre).

**Nouvelle certification A2P@.** La première serrure connectée certifiée en Europe pour sa résistance mécanique à l'effraction et sa robustesse aux attaques numériques est la serrure carénée multipoints Ermétis associée au cylindre mécatronique Tapkey de Picard Serrure. Délivrée par le CNPP, la certification A2P@ constitue le premier passeport de confiance couvrant l'ensemble de la solution de protection contre le cambriolage : serrure mécanique/protocoles de communication/logiciels.



**Hoppe : une lumineuse e-poignée sans clé.** Commercialisée depuis janvier, l'e-poignée de porte HandsFree confirme le verrouillage ou déverrouillage à distance et sans clé grâce à un point lumineux projeté au sol. Celui-ci valide ou non l'autorisation d'accès de la personne en approche de la porte grâce au signal crypté émis par un transpondeur au format porte-clés. « Un léger mouvement du pied au-dessus de ce point lumineux (de couleur bleue, rouge ou verte) déverrouille la serrure motorisée de la porte d'entrée, qui peut ensuite être ouverte, sans contact et en tout confort ». Côté intérieur, la demi-garniture intègre une fonction de sécurité qui prévient toute ouverture accidentelle.



**La serrure Roto Eneo CC évolue.** Le transformateur est désormais intégré dans le passage de câble, pour une plus grande facilité de mise en œuvre et un nouveau contrôle d'accès, le lecteur de badges, qui permet de programmer jusqu'à 150 badges. Compatible avec les applications domotiques Delta Dore et Somfy, Eneo CC s'associe à plusieurs types de contrôles d'accès : lecteur d'empreintes (jusqu'à 150 empreintes programmables), digicode bluetooth (jusqu'à 18 codes et 6 smartphones), et télécommande (jusqu'à 30 par serrure). Des modules complémentaires permettent de connaître la position ouverte ou fermée de la porte d'entrée.

