

VITRAGE

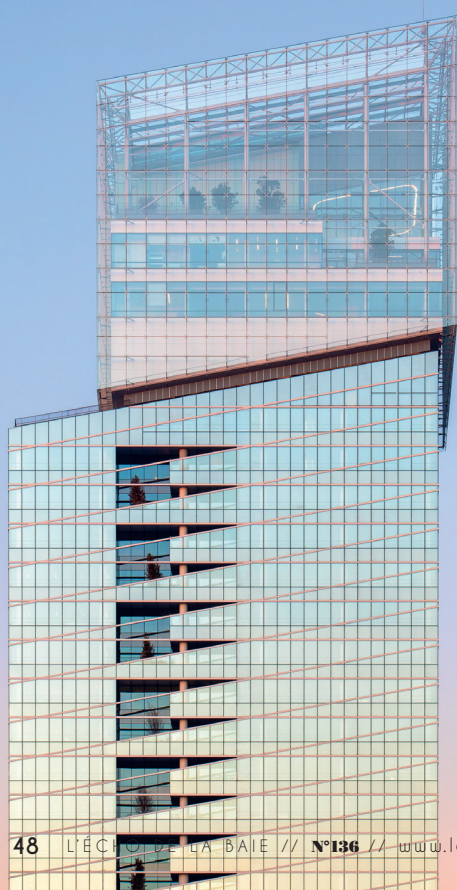
# SageGlass conforte sa place au soleil

TEXTE : LAURENCE MARTIN



La tour Saint-Gobain, vitrine du savoir-faire du groupe et de SageGlass.

©Photo : Laurent Kronental.



La « startup » du groupe Saint-Gobain affiche une activité tout aussi dynamique que ses vitrages. Malgré le contexte de crise lié à la Covid-19, son directeur Europe/Moyen-Orient, Olivier Gareil, reste confiant. En perspective : la construction prochaine d'une usine en Europe.

Les vitrages intelligents seront-ils des produits courants à l'horizon d'une ou deux décennies ? S'agissant de ceux à teinte variable, les experts Marché des matériaux électrochromes vont dans ce sens, pronostiquant près de 30% de croissance du marché mondial en valeur entre 2019 et 2025. Et c'est ce sur quoi mise le groupe Saint-Gobain depuis 2010, année de son premier partenariat avec le pionnier américain du vitrage dynamique SageGlass. Un essai transformé avec son rachat à 100% deux ans plus

tard et l'inauguration d'un site de production ultra-moderne dans le Minnesota. Depuis, la « startup » de Saint-Gobain multiplie les chantiers dans le monde. Depuis cinq ans, elle pilote ses marchés Europe/Moyen-Orient de son siège de Flamatt, près de Bern (Suisse).

La gamme propose désormais trois types de vitrages à teinte variable, homogène sur l'ensemble de la surface (SageGlass®), différenciée sur deux ou trois zones (SageGlass LightZone®) ou en dégradé (SageGlass Harmony®).

### Que pèse SageGlass dans l'activité Vitrage de Saint-Gobain ?

**Olivier Gareil** : Peu dans l'absolu, comparé aux 5,7 Milliards d'€ du Vitrage (chiffre 2017, NDLR), mais beaucoup en termes de croissance. Le chiffre d'affaires est de plusieurs dizaines de millions d'euro, en progression de 50% en 2019, et l'on s'attend à des croissances à deux chiffres pour de nombreuses années.

Le nombre de projets installés dans le monde dépasse le millier, dont plus de la moitié en Europe et au Moyen-Orient. Le concept a été très bien accueilli depuis le début et le nombre croissant de références démultiplie la confiance de la maîtrise d'œuvre et des maîtres d'ouvrage.

### Quelle est la stratégie de développement en France ?

**O. G.** : Nos équipes traitent directement du marché non-résidentiel, avec des projets de plus en plus importants, de la tour Saint-Gobain, bien sûr, au futur siège de BNP Paribas Real Estate (architecte : Dominique Perrault) en passant par celui de Vinci (Archipel, architecte : Jean-Paul Viguier) ou encore celui de Voyage Privé, à Aix-en-Provence. Mais le résidentiel représente un fort potentiel, d'autant plus intéressant que la compétitivité de nos solutions augmente sous les effets conjugués de la hausse des volumes et des gains de productivité. En cinq ans, le prix du m<sup>2</sup> a été pratiquement divisé par deux, autour de 1000 € fourniture et pose compris, voire en dessous si tout est optimisé, notamment en termes de dimensions, chez les différents intervenants.

En Allemagne, Schüco nous aide à développer du volume, à être très compétitif et à toucher le marché diffus. En France, nous recherchons aussi des partenaires, à l'instar de Velux Commercial pour les verrières tertiaires modulaires, ou du vérandaliste Akéna, avec qui nous entrons dans la cinquième année d'une belle histoire. Sa force est d'intégrer conception, fabrication et pose, ce qui lui a permis d'optimiser l'offre avec des modules fixes ou, encore, le passage des connecteurs dans les profilés.

### Où en est le projet de production en Europe ?

Il a été retardé par la crise de la Covid mais reste absolument d'actualité, à raison de plusieurs dizaines de millions d'euros d'investissements sur un site existant, pour une capacité annuelle de production de l'ordre de 100 000 m<sup>2</sup>. Plusieurs sites du groupe sont en lice.

### Quel est l'impact de la crise liée au Covid sur l'activité ?

Pour l'instant, nous ne le ressentons pas vraiment, à part quelques décalages de projets. On peut s'attendre à un effet retard mais on ne pourra le mesurer qu'à la fin de l'année ou début 2021. Ceci dit, nous intervenons sur des projets de longue haleine et les produits SageGlass sont parties prenantes de la conception, sans alternative autre qu'installer une double peau ou des stores, c'est-à-dire à changer radicalement la structure mécanique ou l'aspect du bâtiment.



*Olivier Gareil,  
directeur SageGlass  
Europe/Moyen-Orient.*



*Face au lac Léman, en Suisse, SageGlass HarmonyTM équipera la façade entière du Millennium. Maître d'ouvrage : Yann Guyonvarc'h. Architectes : Ensemble SA. © SageGlass.*