portes

Hyper performante et ultra design, la gamme Alu 100 Céramique de Bel'M se prête aux entrées spectaculaires. Ici le modèle Graphite, associant l'aluminium en gris 7016 texturé et des panneaux céramique à l'aspect de pierre anthracite. ©Bel'M.

PANORAMA

LA PORTE D'ENTRÉE VALEUR REFUGE

Texte Laurence Martin

Après le coup d'arrêt brutal du premier confinement, fabricants et installateurs ont retrouvé le chemin des particuliers. Dopée par les élans de rénovation des Français, la reprise a permis de limiter le recul sur l'année, avec un marché passé juste sous la barre des 500 000 unités, selon TBC.
En ces temps perturbés, la porte d'entrée de la maison cocon prend toute sa valeur d'achat coup de cœur. Un désir de confort, de design, de luminosité, de sécurité – voire de smart home –, que soutiennent les efforts des industriels, notamment sur le terrain désormais incontournable du digital. Et auxquels répondent les têtes chercheuses de tendances, les faiseurs de collections.
Dans ce panorama des nouveautés, ils sortent des coulisses de la création pour parler de leur démarche face à un monde en mutation.

LES MENUISERIES FRANÇAISES

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 gamme de portes d’entrée acier Newsteel vous garantit fiabilité, sécurité et performances, le tout au meilleur prix ! Les Menuiseries Françaises vous proposent des modèles de portes d’entrée conçus par des designers pour allier performance et esthétique.

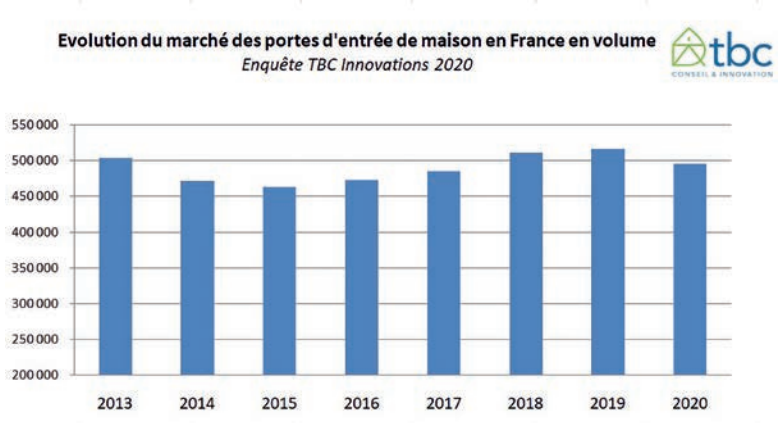
www.menuiseries-francaises.fr

MARCHÉ

Après un recul limité, la confiance reste de mise

Photo d'illustration : MéO, modèle Privilège-Citadelle ©MéO

Le premier confinement de 2020 aura eu raison du bel élan de progression de la porte d'entrée. TBC Innovations estime le recul du marché de 5%, qui passe sous la barre des 500 000 unités.



« Chaotique » : le mot est fort ; il résume l'année telle que ressentie par les professionnels de la porte d'entrée dédiée à la maison individuelle interrogés par TBC Innovation pour son étude annuelle publiée en décembre 2020*. Usines arrêtées, magasins fermés… à l'instar de nombreux autres secteurs de l'économie, du bâtiment et des menuiseries, la chute d'activité a été nécessairement brutale en mars-avril, avant de redémarrer sur un bon rythme, quitte à connaître une dynamique soutenue à partir de la fin de l'été.

Conséquence sur l'ensemble de l'année : à la date de la publication de l'étude, en décembre, les projections portaient « le recul du marché des portes d'entrée de maison à près de -5% », soit sous la barre des 500 000 unités franchie en 2018 pour atteindre alors 518 000 portes, ascension confirmée l'année suivante.

Selon les acteurs, les dynamiques internes – lancement produit, voire de collections, actions marketing, notamment digitales… et les segments de marché, le bilan est plus nuancé. La croissance retrouvée a souvent permis de

compenser le creux du printemps.
Depuis, hormis les incertitudes liées à la pandémie et les tensions sur certaines matières premières, notamment l'acier, la confiance reste de mise chez les principaux acteurs du secteur.

Rénovation : toujours aussi dynamique

Parmi les raisons de cette confiance : la rénovation, toujours majoritaire au deux tiers, a tiré l'activité et semble plus que jamais destinée à le faire en 2021, notamment avec la confirmation de la TVA à 5,5%.
« Le nombre de transactions immobilières dans l'ancien est resté à un niveau élevé. Il atteint plus d'un million de ventes sur les 12 derniers mois à fin octobre 2020 », fait remarquer TBC.
En face, le débouché du neuf suscite des inquiétudes liées au recul des mises en chantier de maisons individuelles (-7%).

L'étude TBC confirme deux tendances

L'étude TBC confirme en outre deux tendances. Celle, désormais majoritaire, de la porte d'entrée comme « élément design qui signe la façade de la maison ». Les ventes confirment le succès des modèles contemporains. Six ans après avoir franchi le seuil de la moitié des portes d'entrée posées, puis les 60% en 2018, ils confirment leur attrait à 60,2%. L'autre tendance se répand à bas bruit, de plus en plus audible : la porte connectée élargit sa niche.
En un an, le taux de professionnels ayant déclaré avoir posé une serrure connecté est passé de 4% (2019) à 11% (2020). A suivre.

Marché des portes d'entrée de maison en France
Répartition par type de travaux en 2020
Enquête TBC Innovations 2020

** Étude quantitative menée en septembre-octobre 2020 auprès de 360 acteurs de la pose et de la commercialisation de portes en France sur l'activité de l'année 2020, soit les 9 premiers mois ainsi que le carnet de commande pour la fin de l'année.*

BOSCHAT LAVEIX
DIVISION CHANTIERS
PORTES MÉTALLIQUES
COUPE-FEU / MULTI-USAGES
(PLEINES OU VITRÉES)

CONFIGUREZ EN LIGNE VOS PORTES MÉTALLIQUES EN QUELQUES CLICS !
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 vos CCTP.**

Rendez-vous sur :
www.boschat-laveix.com

▶ 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

MATIÈRES SENSIBLES

Dans les coulisses de l'innovation produit

Ils donnent à la porte d'entrée ses arguments coup de cœur. Comment travaillent les « faiseurs » de succès ? Olivier Klein est consultant en stratégie d'innovation produit ; il accompagne Verrissima depuis plus de dix ans. Anthony Durand est le responsable du design pour le groupe CETIH depuis près de vingt ans. Rencontres.

Olivier Klein accompagne la stratégie d'innovation produit de Verrissima.

« La logique de l'entonnoir »

Olivier Klein, consultant pour Verrissima

Olivier Klein accompagne Verrissima dans sa stratégie d'innovation produit depuis 2008, après le lancement des vitrages Protect Satin en 2006. Le consultant parle de la démarche menée sur la nouvelle collection Clair & Loft et ses déclinaisons, Discrétion pour les vitrages de fenêtres, Luminence pour les portes intérieures.

« Mon métier, explique le fondateur du cabinet Neologiks, consiste à convertir en projet l'analyse des tendances, en allant si besoin jusqu'au management de projet. Du fait de ma double formation d'ingénieur en mécanique et de stratégie design et marketing, mon expertise spécifique vise à concilier innovation design, potentiel commercial et réalité technique. Sur Clair & Loft, mon rôle a été celui d'un chef de produit aux côtés de Patrick Gross, directeur général et commercial, et de Philippe Letullier, partenaire designer de Verrissima. L'enjeu était explicite : rencontrer le marché avec une offre inédite, sans concurrence directe, véritablement différenciante.

Du sens pour l'entreprise

Pour ce faire, j'ai conduit une veille concurrentielle classique puis nous sommes partis sur un benchmark étendu aux univers qui composent l'environnement de vie d'une porte d'entrée, mais pas seulement, et ce, dans le monde entier. Quelques exemples. L'un des best de la gamme Woody est issu de notre recherche des rendus bois les plus novateurs : nous avons trouvé un fabricant de mobilier qui mixe les bois les plus bruts avec de la résine. La gamme Typo puise notamment dans la tendance de l'architecture contemporaine à travailler sur de nouvelles façons d'identifier les buildings, en portant par exemple l'emphase sur les numéros. La gamme Kubyk s'inspire de la manière dont les marbriers et les cuisinistes haut de gamme mixent les matériaux…

Après les stades du repérage et de l'analyse, l'enjeu consiste à dégager les tendances et à oublier la source pour en faire quelque chose qui a du sens pour l'entreprise. Pour Clair & Loft, il est ressorti de cette première phase un épais cahier d'inspiration et de recommandations. Les aller-retour entre Philippe Letullier, Patrick Gross et moi-même ont abouti à la sortie du catalogue en octobre, suivant la fameuse logique de l'entonnoir : on injecte une pépite et il en sort une porte d'entrée ! »

Dans la collection Woody, cette impression numérique bois et résine, design Philippe Letullier, puise son inspiration dans les tendances mobilier. ©Verrissima.

Préfal®

FENÊTRES COULISSANTS PORTES

FABRICATION FRANÇAISE

Votre fabricant

ALU ET PVC

Préfal Express

POUR DES COMMANDES ULTRA RAPIDES
Les teintes standards
en 3 semaines seulement

Préfal SAS - Société Anonyme au capital de 1 060 050 € - 314 625 922 RCS de Cannes
Photographies non contractuelles – Reproduction interdite sans l'autorisation de la société Préfal

« Un design de conviction »

Anthony Durand, responsable du design groupe CETIH

Anthony Durand,
responsable design du groupe CETIH. DR.

« Bel'M a été précurseur en intégrant le design au cœur de sa stratégie. Au fil des diversifications et des croissances externes, ce qui était au départ du design d'intuition est devenu une stratégie au service de la différenciation des produits et des marques. Parmi les outils de cette stratégie, nous avons élaboré un vocabulaire formel exprimant les façons dont doivent s'exprimer chacune des marques en fonction de leur identité, et qui, nécessairement, évolue régulièrement.
Aujourd'hui, nous avons mis en place une démarche de design global au service des activités du groupe : quatre personnes à plein temps, dont un Ux designer (web et applis), forment l'équipe de ce qui est une véritable agence de design au sein du groupe. Sans compter les collaborations externes – on a toujours besoin de se faire "secouer" par des agences qui bouleversent nos certitudes. »

Vibration accélérée

« Il y a vingt ans, la porte d'entrée se résumait à une vision très patrimoniale. Puis les nouveaux modèles se sont démultipliés chez nous puis chez nos confrères. Aujourd'hui nous constatons une vibration accélérée, un melting pot d'objets dans le mode de la déco qui favorisent un design de conviction, un design de sens.
Ce dont je suis le plus fier ? Ce sont des valeurs partagées avec mes collaborateurs, on avance dans la même direction. Une des valeurs essentielles du métier de designer, c'est la recherche de sens. Nous traversons une période qui interroge le sens de la vie ; il est déterminant, pour un designer, de savoir repérer les signaux faibles qui parcourent la société et de les intégrer dans ses créations.
Chaque projet est questionné par le comité de développement produit pour évaluer l'utilité et l'impact de nos conceptions. Notre équipe met tout en œuvre pour proposer des créations pertinentes et adaptés aux besoins futurs de nos clients ; pour être agile au service d'une conception qui doit relever ce qui me semble être le défi des années à venir : la gestion raisonnée des ressources en support de création pour nos futurs produits. »

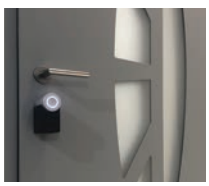
La nouvelle gamme Bois 100 Absolu en bois d'accoya, issue d'un "design de conviction". ©Bel'M.

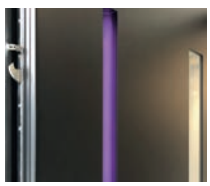
PASSAGE

par EURADIF

La meilleure façon de choisir votre porte d'entrée

- Un **produit différenciant**, qualitatif et facile à poser
- Une **équipe commerciale** de proximité à votre écoute
- Un **pack d'aide à la vente** unique et personnalisé
- Des **challenges commerciaux** pour booster vos ventes
- **Visites d'usine/showroom** et **formation** sur demande





La FRENCH FAB

EURADIF

www.euradif.fr

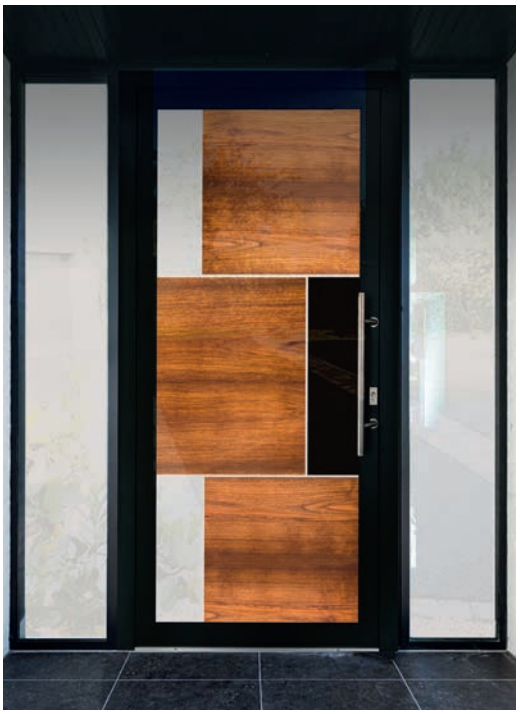
EXCLUSIVITÉ PASSAGE

- Configurez dans une magnifique 3D
- Projetez la porte sur la façade
- Chiffrez avec vos différentes remises
- Générez des plans côtés et des devis
- Commandez via EDI

PORTES VITRÉES

Le vitrage dans tous ses éclats

Une fois la question de la sécurité validée, la demande croissante de luminosité dans l'entrée rencontre les efforts des verriers pour renouveler leur offre et le marché. Les savoir-faire se sophistiquent, les designers font des merveilles. Résultat : des collections de plus en plus audacieuses, en phase avec l'air du temps.



Dans la collection Classy, l'impression numérique imite le noyer. ©Verrissima.

Clair & Loft de Verrissima

Verrissima continue d'ouvrir la voie aux tendances en frappant un grand coup avec Clair & Loft, sa nouvelle gamme de panneaux de portes en verre lancée à l'automne 2020. Cette nouvelle offre est issue d'une démarche inédite pour l'industriel : une analyse pointue, « à l'échelle internationale, du marché de la porte d'entrée mais aussi, plus généralement, des courants de l'architecture, de la décoration, des couleurs et des matières » (lire l'interview d'Olivier Klein, pages précédentes). Dix thématiques clés, dix coloris et neuf aspects matières structurent la proposition conçue avec le designer Philippe Letullier, dont les modèles sont ponctués à l'occasion par des inserts d'inox à la manière de bijoux gravés (2 motifs), créés par Amandine Mangenot.

Verrissima maîtrise l'impression numérique depuis longtemps et ici, ce savoir-faire permet de pousser très loin l'alliance entre la luminosité du verre et des effets de matières très tendance : les veines des essences de bois – noyer, chêne gris ou naturel –, la texture de l'acier brossé, corten ou rust, les veines à nouveau, mais celles du marbre blanc, ou encore, les aspérités du béton et de l'ardoise. L'un des panneaux emblématiques de ces mariages est un motif de la collection Woody, inspiré d'une table, où l'aspect bois prend celui d'une grume et le vitrage translucide celui d'une résine colorée. « C'est un des modèles qui a le plus de succès », sourit Patrick Gross, directeur général de Verrissima. D'une manière générale, le bois, fortement présent dans les propositions, est très apprécié. Par exemple lorsqu'il vient agrémenter une porte très sage avec une imitation de noyer (collection Classy). Dans un style radicalement différent, tout en lignes, les évocations Art Déco de la collection Twenty reçoivent aussi un très bon accueil.

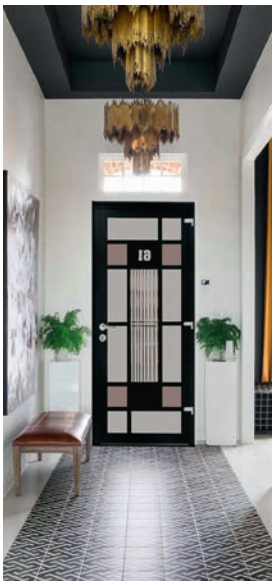
L'étendue du catalogue est là pour rappeler que, outre les dimensions, sans minimum ni

Effets de bois brut dans la collection Woody. ©Verrissima.

***Patrick Gross**, Directeur général Verrissima*

maximum, les motifs sont tous complètement adaptables. « Près de 20% de nos gammes sont adaptées par nos clients fabricants de portes d'entrée » rappelle Patrick Gross. Autre avantage clé de la gamme : sa simplicité tarifaire. « Quel que soit le modèle, le prix est le même car la composition du panneau et la technique sont identiques ; seule la pièce inox gravée implique une plus value. Cela permet de porter l'attention du particulier sur le design et non plus sur le tarif. »

Préciosité d'une incrustation en inox brossé signée Amandine Mangenot. Collection Kubyk. ©*Verrissima.*



La collection Twenty ajoute une touche tendance Art Déco. ©*Verrissima.*

D'Or et d'argent, un des décors tout en subtilités de la "Collection Designer". ©Riou Glass.

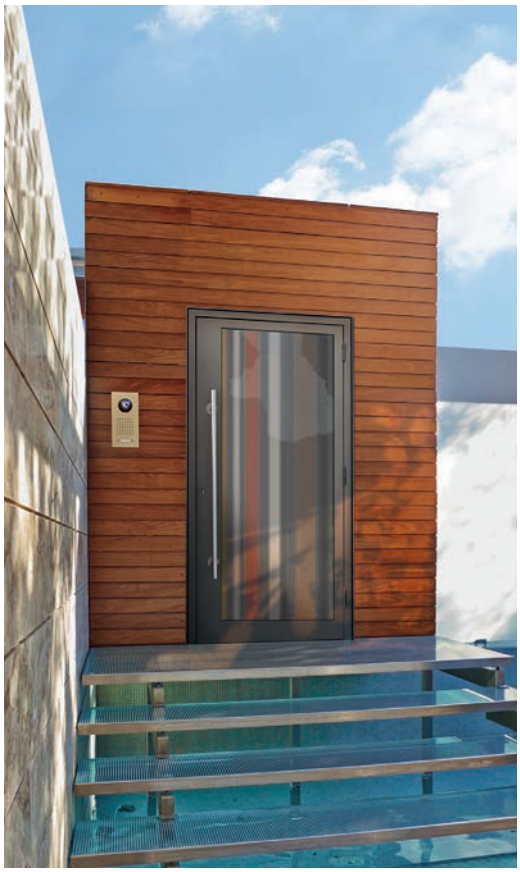
***Anne** et **Philippe Sorigué** signent les design des nouvelles gammes Riou Glass.*

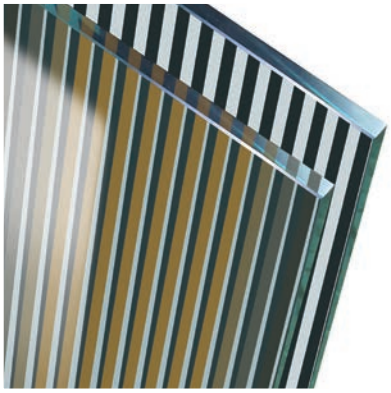
Rg Glass de Riou Glass

Contemporaine et inspirée par l'architecture d'intérieure : c'est la gamme Rglass CREA, la proposition de vitrages décoratifs pour la porte d'entrée entièrement renouvelée et lancée en septembre dernier par Riou Glass. Il était temps de dépoussiérer la précédente offre, qui datait de 2014. Le concepteur fabricant de produits verriers a mis le sujet entre les mains de pros du design et de l'architecture d'intérieur, Anne et Philippe Sorigué.

« Sur ce projet, nous avons souhaité apporter notre regard d'architecte d'intérieur car, au-delà d'être esthétique, la porte d'entrée doit être intemporelle et se fondre dans l'architecture globale de l'habitat », expliquent les cofondateurs de l'agence Sens. Résultat : une offre de plus de 180 décors, segmentée en deux collections.

La « Nouvelle Collection » présente 55 décors issus des modèles préexistants, entièrement redessinés et restructurés en six gammes. Les noms des cinq première sont tout à fait évocateurs : Courbe, Partition, Végétal, Grille et Intemporel ; et les décors sont présentés dans trois finitions différentes. La sixième gamme propose cinq types de Matière, c'est son nom, magnifiés par l'impression numérique : acqua, marbre, rouille, cuir brun, écorce. Une offre disponible également pour les portes et cloisons d'intérieur ainsi que les fenêtres et baies vitrées.





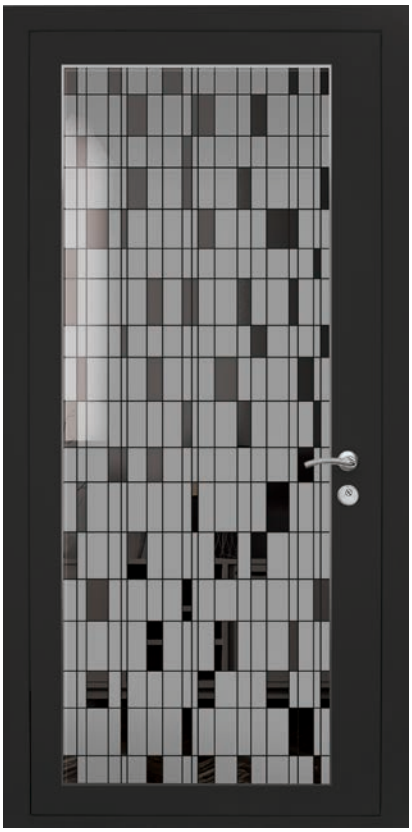
La nouvelle gamme Interstices crée un jeu de lumière entre les verres extra-clairs du double-vitrage. ©Riou Glass.

Sébastien Joly,
Directeur Marketing & Communication Riou Glass.

Quant à la « Collection Designer », elle constitue « la première collection exclusive de Riou Glass », fait remarquer l'entreprise. Au catalogue, 31 décors regroupés dans 5 gammes aux noms là encore imagés : Entremêlé, Filets de verre, D'or et d'argent – une évocation Art Déco –, Street Art et Interstices. Cette dernière constitue une innovation, souligne Riou Glass, de par « le jeu de lumière créé entre les deux verres extra-clairs du double-vitrage ».

« Cette gamme exprime tout notre savoir-faire de verrier en mixant différentes techniques de transformation : la résine, le sablage, le laquage, le fusing, le collage de pièces, le plomb et l'impression numérique. Pour cette dernière, nous avons investi dans l'acquisition d'une ligne d'impression haute résolution sur verre pouvant aller jusqu'à 1440 dpi », souligne l'industriel.

« L'impression numérique nous a ouvert de nouvelles perspectives. Couplée aux autres techniques plus traditionnelles, les vitrages décoratifs n'ont maintenant pour limite que l'imagination », note Sébastien Joly, directeur Marketing & Communication.



La gamme Filets de verre décline l'un des nombreux savoir-faire du verrier. ©Riou Glass.

Les lumineuses de Lorenove

La marque du groupe Lorillard met l'accent sur les portes vitrées avec un tout nouveau catalogue de portes d'entrées, lancé en mars. Baptisé Les Lumineuses, il intègre sur châssis aluminium et châssis PVC des vitrages Verrissima. La sélection mise sur la sophistication des effets de matières colorées en impressions numériques et des décors en inox ou en cristal gravés main de la collection Amandine Mangenot. Raffinement supplémentaire : la plaque vitrée coordonnée portant le numéro d'habitation.

Une deuxième collection, sobrement nommée Design, propose des panneaux vitrés avec motifs transparents ou dépolis ainsi que des impressions numériques. Pour poussez l'harmonie jusqu'au bout, les châssis sont disponibles dans 6 nuances standard en PVC et, pour les portes aluminium, dans 17 coloris, dont 7 sablés.

Côté performances, l'industriel a équipé ces modèles de dormants et ouvrants renforcés, d'un seuil en aluminium 20 mm conforme aux normes PMR et d'une double barrière de joints. Sur le plan de la sécurité, les Lumineuses, en vitrage feuilleté SP510 retardataire d'effraction, sont dotées de serrures 5 points avec barillet de sécurité. Une gâche filante renforce la rigidité des montants des portes PVC.

Le nouveau catalogue Lorenove mise sur les créations Verrissima, dont les impressions numériques sophistiquées de la collection Amandine Mangenot. DR.

SWAO
Des nouveautés Style Atelier

Swao étend sa gamme Alu Grand Vitrage avec deux propositions de style Atelier : Makaire et Claresse, à double vitrage feuilleté sablé et petits bois intégrés. ©Swao.

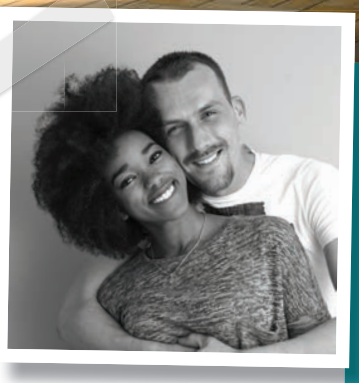
GYPASS

FABRIQUÉ EN FRANCE

DES IDÉES QUI VOUS RESSEMBLENT.

PORTES D'ENTRÉE

PORTE D'ENTRÉE BÉRYL
Porte d'entrée avec vitrage feuilleté décor design Orysa.



Nous voulions une porte d'entrée esthétique, avec une excellente isolation thermique et qui sécurise notre domicile.
Nous avons contacté **GYPASS** qui nous a proposé un large choix de modèles !
Sur leur conseil, nous avons choisi une porte vitrée que nous avons pu personnaliser selon notre désir, en alliant isolation thermique et sécurité.
La lumière peut enfin entrer dans notre maison !

Thomas & Sabrina, **POITIERS**

FLASHEZ-MOI !
ET DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEAU CATALOGUE

www.gypass.fr

Une gamme disponible en aluminium, PVC et bois. ©Millet.

Modèle Kyoto de Millet, vue extérieur et intérieur. ©Millet.

Ci-dessous vue intérieure du modèle Montréal de Millet ©Millet.

La gamme grand vitrage de Millet

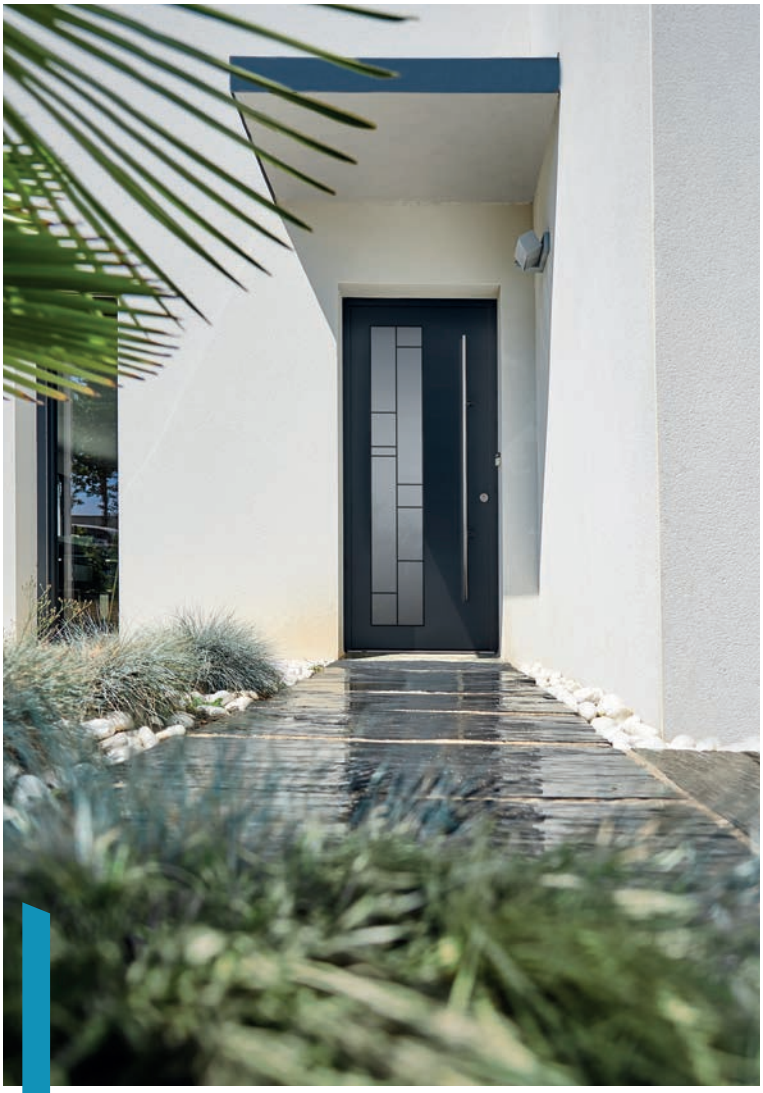
La nouvelle gamme Grand vitrage de Millet propose 16 références positionnées « à prix attractifs qui permettront à chacun de s'équiper avec la qualité d'un produit made in France », revendique l'industriel. Disponible dans les trois matériaux, aluminium, PVC et bois, elle s'affiche dans deux styles de design : les sablés et les céramiques.

Les portes en vitrage sablé adaptent sur un vitrage dépoli satiné les motifs de la porte pleine monobloc aluminium, dont elles peuvent ainsi venir en complément en tant que portes secondaires. Quant aux portes à motifs imprimés en pigments céramiques, elles déclinent des tendances dans l'air du temps : géométriques et inspirées par la nature. « L'utilisation de l'impression céramique garantit une durée de vie au produit inégalée », souligne le fabricant. « Les possibilités de personnalisation en option sont multiples allant jusqu'au numéro de rue imprimé sur le vitrage. »

Côté performances, la gamme affiche en standard un classement d'étanchéité à l'air maximale A*4 et une épaisseur de vitrage de 28 mm pour une protection des biens et des personnes classe 2. En matière de sécurité, de nombreuses options sont disponibles : vitrages retardateur d'effraction, fiches et serrure renforcées, barillets de sécurité...

La personnalisation va jusqu'au N° de rue imprimé sur le vitrage. ©Millet.

À découvrir
74 modèles
Ud jusqu'à 0,7



UN CONCEPT MONOBLOC
INNOVANT & BREVETÉ
BOIS-ALUMINIUM

MéO
LA FENÊTRE ÉMOTION

AVEC LE CONFIGURATEUR MéO,
IMAGINEZ VOTRE FUTURE PORTE EN TOUTE SIMPLICITÉ

Concevez votre porte d'entrée sur
www.portemeo.com
et faites une simulation réelle
avec la photo de votre maison !

www.fenetremeo.com

Une grille sophistiquée s'invite dans la collection Prestige, sur le modèle Auteuil... © K.LINE.

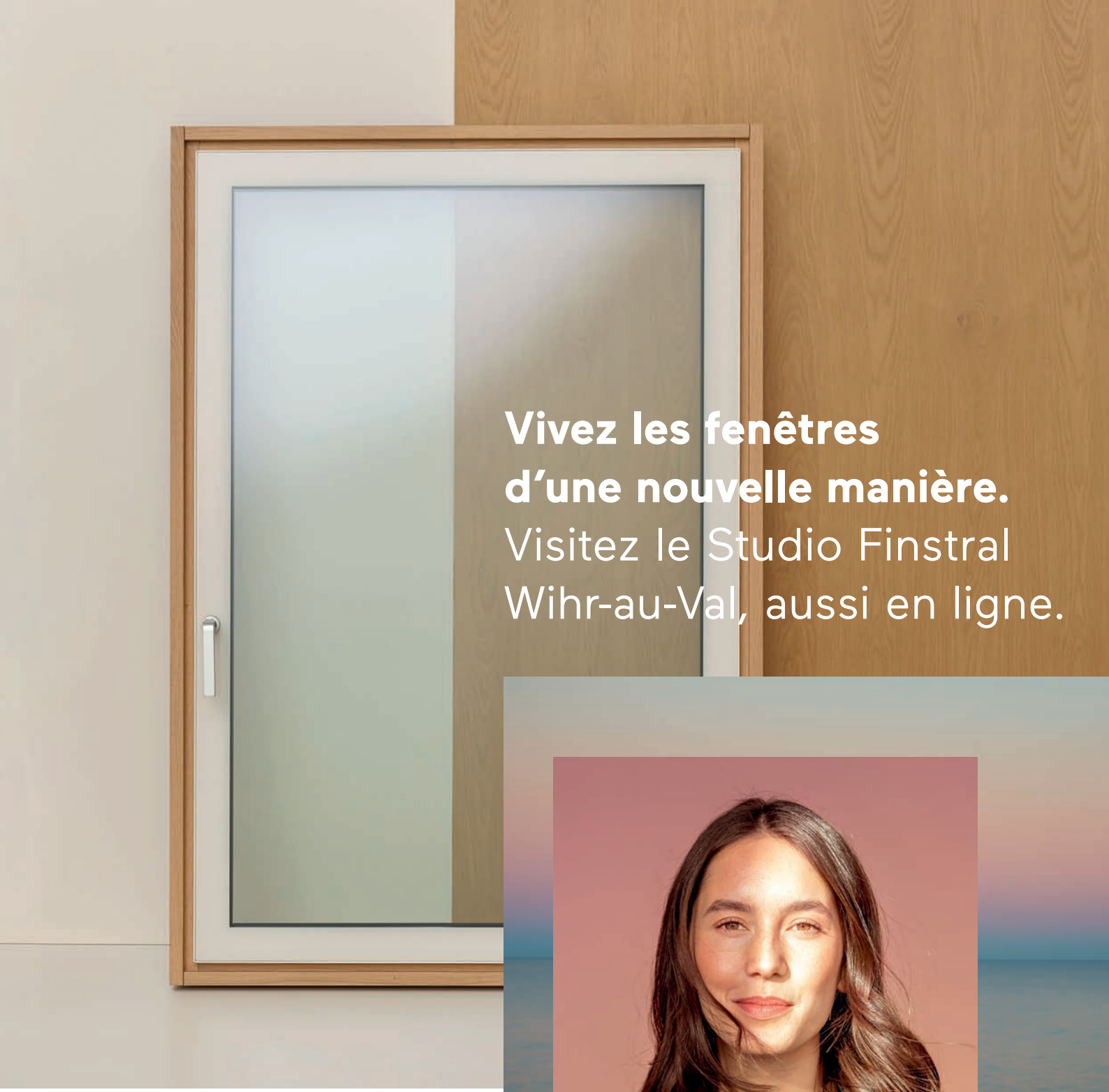
... et dans la collection des Créatives. ©K.LINE.

Nathalie Champion,
chef de produit K.LINE

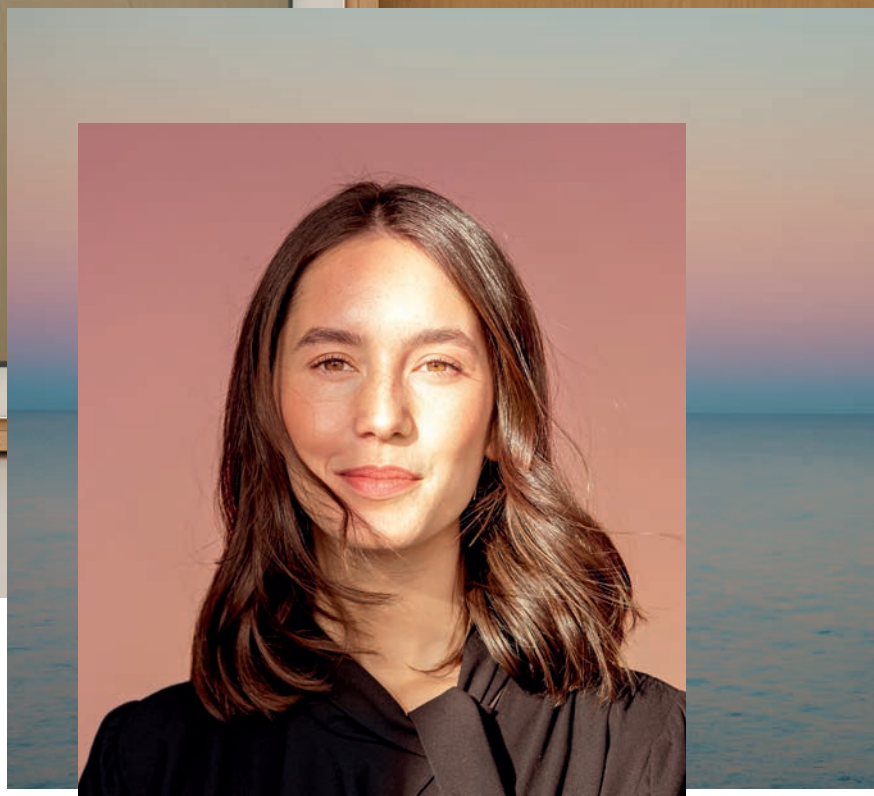
La grille de charme chez K.Line

Quelques vitrages intègrent la plus récente des collections K.LINE, Surface, dont la vingtaine de modèles de portes monobloc aluminium en 85 mm d'épaisseur se déploie à un bon rythme depuis son lancement il y a deux ans, gagnant progressivement des parts sur le segment de la porte haut de gamme. Et l'industriel propose des gammes vitrées, à ouvrant semi-caché (Luminescence) et à ouvrant visible (Clarté).
Mais le vitrage se sophistique dans son offre de portes de style classique, à l'écoute des tendances du marché. « Nous avions une demande régulière de nos clients pour des portes traditionnelles avec grille intégrée dans le vitrage », explique Nathalie Champion, chef de produit.

D'où une réponse en deux versions. Début 2021, la collection Prestige (monobloc aluminium ép. 72 mm), qui propose des modèles principalement semi-vitrés avec plinthe, cimaises et moulures rapportées, accueille le modèle Auteuil et son décor sophistiqué de grille décorative à croisillons intégrée dans un triple vitrage feuillé dépoli. Un décor introduit six mois plus tôt dans la collection Créative, les portes à composer soi-même (également en monobloc alu 72 mm) du spécialiste des menuiseries aluminium.



Vivez les fenêtres d’une nouvelle manière. Visitez le Studio Finstral Wihr-au-Val, aussi en ligne.



Découvrez les qualités de la fenêtre parfaite : la beauté, le bien-être, la durabilité.

Visitez le Studio Wihr-au-Val et vivez les fenêtres d’une nouvelle manière : sur place ou par vidéo.

Finstral France
1, rue de Krebsbach
finstral.com/wihrauval

FINSTRAL

Panneaux et monoblocs
Nature, charme et verre chez Volma

« la gamme tient toutes ses promesses »

***Franck Serrure**, PDG Volma*

Chez Volma, côté produits, l'année 2020 a été marquée par deux lancements. Ciblée dans l'air du temps, la collection Loft Natural se caractérise par des inserts aspect bois aux veinages et toucher presque plus vrais que nature. Réalisés à partir d'un procédé exclusif, ils s'intègrent en face extérieure et intérieure, et peuvent être associés à des inserts inox ouo du vitrage dépoli, sur un mode parfaitement affleurant. Les 11 modèles sont disponibles dans toutes les configurations : PVC, Aluminium, panneaux et monobloc.

« La gamme tient toutes ses promesses », souligne le pdg, Franck Serrure.

Quant au modèle monobloc aluminium Safira et ses moulures rapportées en aluminium plein, son positionnement haut de gamme rencontre un marché « très demandeur de ce type d'ambiances cossues ». Un sillon que l'industriel creuse en 2021 en poursuivant le développement de l'accessoirisation de ce modèle intemporel s'intégrant dans des façades de maisons classiques aussi bien que contemporaines : plusieurs types de moulures et un semi-fixe latéral viennent enrichir la proposition.

Autres axes de développement : le partenariat avec les gammistes aluminium sur les portes monobloc (60 à 90 mm), la domotique, la sécurité et, côté design, les portes vitrées. Face à l'engouement pour les panneaux verriers, Volma a renforcé son équipe de création pour répondre aux demandes spéciales et développer son offre. Le nouveau catalogue est attendu ce printemps.

Volma étoffe sa gamme semi-vitrée Safira...

... et son offre de panneaux verriers.

DR.

Portes d’entrée et de garage à un prix irrésistible

Porte de garage
motorisée
dès **998 €***

Porte d’entrée
sans partie latérale
dès **1698 €***

- **Porte de garage sectionnelle RenoMatic avec équipement anti-effraction CR 2 en option**
- **Portes d’entrée avec équipement anti-effraction CR 2 de série**
- **Respect de l’environnement, élégance et sécurité de votre habitat**

100% de notre courant vert sont fournis par naturstrom ENERGY FOR THE FUTURE
GRÜNER STROM Le label de courant vert des associations allemandes pour la protection de l’environnement

*Prix conseillé sans obligation d’achat, hors pose, à emporter, pour les dimensions promotionnelles, TVA de 20 % comprise. Valable jusqu’au 31.12.2021 chez tous les distributeurs français participants.
Plus d’informations sur www.hormann.fr/offre-porte-de-garage

HÖRMANN
Portes pour l’habitat et l’industrie

Monoblocs acier
Novatech : l'acier ultra design

***Joël Gouasdon**, directeur commercial Novatech Europe.*

Curve, un modèle tout en sobriété. ©Novatech.

Le spécialiste de l'ouvrant monobloc acier continue de déployer sa nouvelle offre « haute couture » amorcée en 2019 à grands renforts d'investissements dans son usine roannaise. Ceux-ci se sont poursuivis en 2020 « au service de la productivité, de la qualité et de l'innovation » selon le mot de Joël Gouasdon, responsable commercial Novatech, et confortés par le développement de partenariats avec les gammistes, notamment aluminium.

Parmi les caractéristiques de cette offre : un procédé industriel permettant d'associer rapidité de création et haute qualité perçue, « avec surtout une solution de vitrages affleurants qui renforce le flat design de nos produits ». Déclinés dans trois collections, Empreinte, Essentiel et Classique, les emboutis sophistiqués, les décors, inserts et accessoires exclusifs tendance, comme la poignée alunox encastrée, s'ajoutent à une palette de coloris étendue à des teintes tendances et textures granitées pour aller toujours plus sur le terrain de l'aluminium côté design.

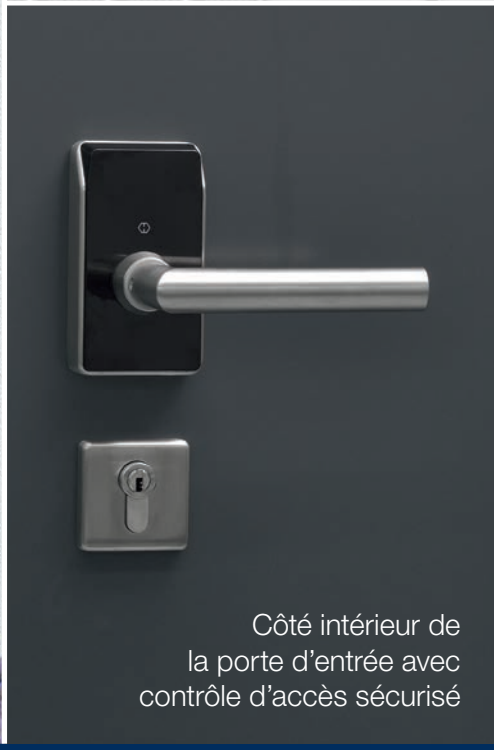
Côté performances, l'offre se veut inégalable grâce au « plus fort coefficient d'isolation du marché avec un Ud de 0,64 sur les ouvrants acier 72 mm » et une haute résistance à l'effet bilame (déformation maximale de l'ouvrant de 2 mm).

Aspect bois, rainures et vitrage pour le décor Groove. ©Novatech.

Modèle Uno, décor Arc. © Novatech.

HOPPE®
La qualité bien en main.

Côté extérieur de
la porte d‘entrée avec
point lumineux



Côté intérieur de
la porte d’entrée avec
contrôle d’accès sécurisé

ePoignée de porte HandsFree – confort d‘accès et sans contact

Vous arrivez devant votre porte d‘entrée, les bras chargés ?

Avec l‘ePoignée de porte HandsFree de HOPPE, vous pouvez facilement déverrouiller la porte d‘entrée sans la toucher : il suffit de passer votre pied au-dessus du point lumineux projeté sous la poignée. Simple, sûr et sans contact – smart, n‘est-ce pas ?

Attributs produit

HOPPE France E.U.R.L • 27, rue des trois frontières • F-68110 Illzach • www.hoppe.com • info.fr@hoppe.com

Dormants PVC
Deceuninck déploie ses portes acier

Deceuninck propose via ses « Partenaires Deceuninck » une collection exclusive à base de six modèles de portes d'entrée monobloc acier sur dormant PVC, déclinés en deux gammes d'ouvrants : avec cadre bois ou avec cadre composite.

Le gammiste mise sur les arguments d'isolation, de robustesse et de sécurité : l'Ud de 0,64 rend les modèles éligibles aux standards RT 2020 et PassivHaus tandis que la gamme sur cadre limitée, et sur la qualité de la finition laquée Décoroc, garantie 10 ans, ici proposée dans huit teintes en mono couleur ou bicoloration (avec un Blanc RAL satiné en face intérieure).

Les six modèles sont tous discrètement vitrés, avec des décors alunox, façon bois flotté ou pierre, et des accessoires tendance : béquille double, bâton de tirage et poignée encastrée 900 mm luminescente sans batterie.

La nouvelle collection exclusive pour les « Partenaires Deceuninck » : six modèles ouvrants acier sur dormant PVC.

Discrètement vitré, le modèle Volcan de Deceuninck.

Modèle Palmier. ©Deceuninck.

Système WIN-FOLD 2

Dormants universels
FenétréA, toujours plus Open

Le concept Open à dormant alu universel décline près de 40 design, ici Sauzon. ©FenêtréA.

FenêtréA poursuit le déploiement de son concept de porte monobloc Open. Développée pour faciliter la personnalisation de la porte par le client final avec, à la clé, l'optimisation de son budget, la solution a marqué le passage du spécialiste des fenêtres et volets au rang de fabricant concepteur de porte d'entrée.

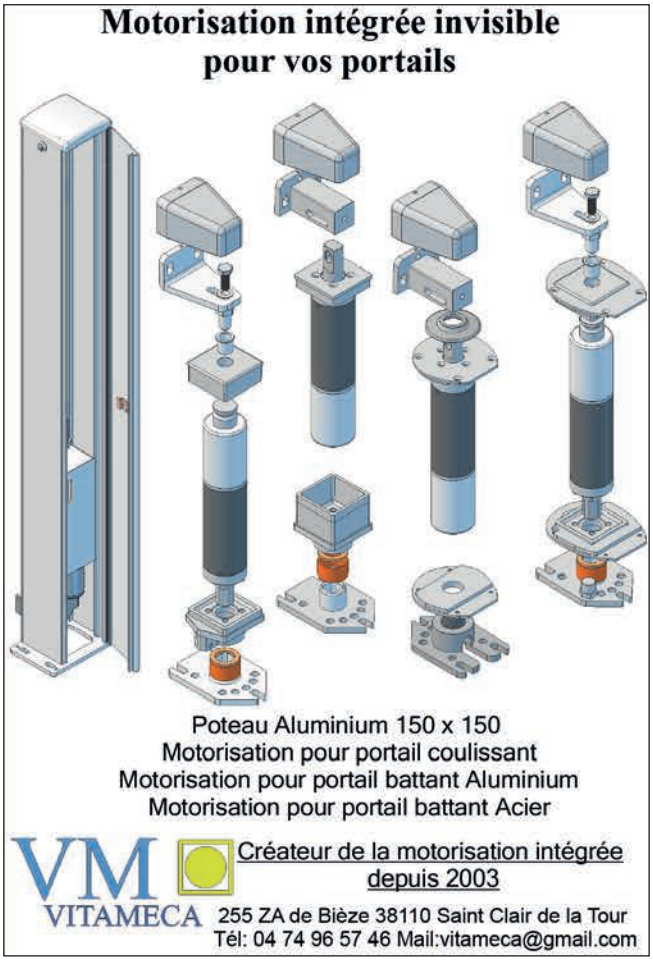
L'innovation du concept repose notamment sur son dormant alu universel (75 mm), qui permet l'interchangeabilité de l'ouvrant – garantie 10 ans – et un choix en six étapes : le design parmi 38 modèles disponibles (bientôt 44), la finition des façades intérieur/extérieur (tout PVC, PVC/alu et tout alu), la couleur et la finition de l'ouvrant et du dormant en mono ou bicoloration, le choix d'inserts alu-inox.

Le design Baden, ici en gris perle. ©FenêtréA.

Le concept Open permet d'atteindre des performances Ud entre 1.0 et 1.3 selon le matériau. Ici, le design Malo. ©FenêtréA.

Parmi les autres spécificités de la gamme, rappelons le cadre ouvrant 72 mm bimatière alu-ABS, le triple vitrage de base, le barillet affleurant, la poignée Sensa coordonnée à celles des menuiseries FenêtréA. Au rang des options disponibles : plusieurs modèles de barres de tirage, le vitrage opacifiant ou encore les équipements smart home, tels que l'ouverture ou ouverture/fermeture motorisées, compatibles avec les box Connexoon et Tahoma de Somfy.

Porte ouverte à la personnalisation avec près de 20 coloris sur la face alu. ©FenêtréA.



TOP TENDANCE

Les « produits de rupture » font la Une chez Bel'M

Le bois d'accoya est un des atouts clés de la nouvelle gamme Bois 100 Absolu. Ici, le modèle, bien nommé, Perenne ! ©Bel'M.

L'une est une nouveauté héritée du savoir-faire historique de la marque dans les portes bois. L'autre conforte son offre aluminium premium. « Des produits de rupture », c'est ainsi que Yann Borgnic, responsable marketing Portes, qualifie deux des collections phares du catalogue Bel'M 2021 : Bois 100 Absolu et Alu 100.

La gamme Bois 100 Absolu reprend la conception éprouvée de la gamme bois (100 mm d'épaisseur) en la dotant d'isolants thermiques et phoniques à base de fibre de bois. Un double atout en termes de performances – avec un Ud revendiqué de 0,75 – et d'empreinte carbone. Par ailleurs, Bois 100 Absolu met en œuvre une essence particulièrement pérenne : l'accoya. Ce bois modifié est issu de la transformation moléculaire du pin radiata par acétylation, un procédé qui ne fait intervenir que les acétyles naturellement présents dans l'essence.

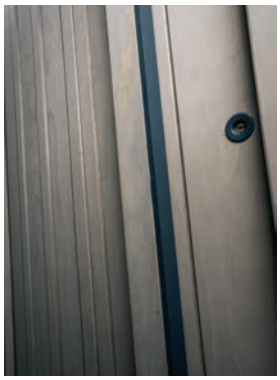
L'ouvrant de la porte Bois 100 Absolu : 94 mm d'épaisseur, des isolants en fibre de bois et des faces en bois d'accoya. ©Bel'M.

Les vertus de l'accoya

Résultat : l'essence est dotée d'une stabilité dimensionnelle et une résistance aux UV exceptionnelles sur la durée. Parmi ses autres qualités : la résistance aux nuisibles et à l'eau, l'insensibilité aux moisissures. Ces caractéristiques permettent à Bel'M de garantir dix ans la porte Bois 100 Absolu, une première sur les portes en bois de la marque. Pour l'instant peu répandu du fait d'une production limitée en Europe quoique d'une croissance rapide, ce pin, encore majoritairement issu de Nouvelle Zélande et transformé aux Pays-Bas, reste dédié à des produits haut de gamme.

Décliné sur trois modèles contemporains pleins à lattes horizontales ou verticales et dans deux finitions veinées, gris lunaire ou noir profond (« noir éclipse »), l'accoya s'embarque jusque sur les deux modèles proposés en barre de tirage. Ceux-ci intègrent des détails aluminium comme autant de touches de matière texturée discrètement colorées (bleu 2700, gris 2400 et gris 7016).

Bien que l'accoya tel que mis en œuvre sur la porte Bois 100 Absolu ne requiert pas d'entretien a proprement parler, Bel'M propose un rénovateur d'éclat sous forme d'un bidon d'huile pigmentée (en solution aqueuse), « pour le particulier qui aimerait retrouver la finition de sa porte sortie d'usine ».



L'aluminium de la barre de tirage et de la serrure accueillent une subtile touche de couleur. ©Bel'M.

AXALYS®

PRÉSENTE

GYRO

LA NOUVELLE POIGNÉE POUR COULISSANTS

Cette poignée extra plate propose une rotation à 180° pour un levier toujours protégé !

Retrouvez tous nos produits sur notre nouveau site internet www.axalys.fr

contact@axalys.fr

Linkedin : "AXALYS Group"

AVIS D'EXPERT

Yann Borgnic

Responsable marketing Portes d'entrée du Groupe Cetih

" Bienvenue à la maison"

« Avec sa nouvelle signature de marque, "Bienvenue à la maison", Bel'M affirme encore davantage son expertise en matière d'accueil et de personnalisation de cet accueil, à travers la porte d'entrée et ce qui l'entoure : la marquise et les luminaires. Le catalogue 2021 profite du renouvellement de l'univers graphique de la marque pour rendre plus concrète cette expertise aux yeux du particulier.

Plutôt que de présenter les collections à travers des tendances qui, de toute façon, sont de plus en plus hétéroclites, nous avons souhaité être au plus près des besoins exprimés par l'utilisateur final. Le message est que, concernant un achat qui durera 25 ans, le catalogue donne les moyens de se poser les bonnes questions et Bel'M l'accompagne dans ses choix.
Plus que jamais il est sources d'inspiration, avec de nouvelles ambiances et de nombreuses idées déco, mais surtout, il montre le sens de nos produits. Par exemple, nous traitons une tendance de fond que la crise de la Covid a peut être accentuée : la demande de matériaux naturels, de produits les moins polluants possibles, de matériaux biosourcés, respectueux de l'environnement. En réponse, nous avons essayé d'être transparents sur la conception des produits, leurs performances et les garanties apportées.

On mesure, on teste, on qualifie… avec ce catalogue 2021, Bel'M démontre que ses produits sont en phase avec leur époque et donne au particulier toutes les clés, y compris environnementales, pour bien choisir sa porte. »

Lumineuse "Alliance" de l'aluminium et de la céramique légèrement reliefée. ©Bel'M.

Puissance et élégance dans un alignement parfait

MONZA
DOOR HINGE

La gamme MONZA s'élargit encore avec la version à 2 et 3 lames pour les systèmes les plus utilisés. Elégante, idéale pour le design essentiel, elle a un ajustement simple et tridimensionnel, qui voit les corps parfaitement alignés. La capacité est jusqu'à 120 kg pour les deux lames et 150 kg pour les trois lames certifiée CE, avec plus de 5 millions de cycles effectués dans les rigoureux tests internes.

Made in Italy

fapim®
Life in evolution

Quand la céramique prend des allures de bois. ©Bel'M.

La séduction Alu-céramique

Quant à l'autre gamme « de rupture », ce n'est pas tout à fait une nouveauté mais elle fait pour la première fois son entrée au catalogue. la gamme Alu 100, et tout spécialement ses modèles Alu 100 Céramique, ouvre la partie produit et, avec elle, la partie aluminium, dont elle constitue l'offre premium.

Bel'M met ainsi l'accent sur les qualités tous azimuts du concept. Celui-ci permet à la gamme de revendiquer de hautes performances thermiques (Ud=0,69) et phoniques (10 mm d'isolant). Il présente un système de sécurité spécifique : serrure automatique 2 crochets/2 pênes et pêne dormant de série, 4 fiches de sécurité de type SFS, barillet de sécurité affleurant. Les portes sont disponibles dans des dimensions hors-normes (L jusqu'à 1,20 m, H jusqu'à 2,50 m hors fixes et impostes).

Enfin, la gamme combine esthétique et durabilité. Outre l'épure des lignes et le thermolaquage de classe 2 (poudre haute durabilité), qui garantit une tenue de couleur étendue à 20 ans, les modèles Alliance et Graphite jouent, en face extérieure, l'alliance de l'aluminium et de la céramique. Celle-ci revêt trois aspects pierre (anthracite ou ivoire), bois (grisé) et reliéfé (mamba argent ou noir) pour s'associer à des teintes aluminium coordonnées.

Bois 100 Absolu comme Alu 100 comptent parmi les gammes haut de gamme qui intègrent l'offre Bel'M en matière de serrure motorisée.

Matières sublimées et finitions au cordeau sur les design épurés de la gamme Alu 100 Céramique. ©Bel'M.

MALERBA

S'OUVRIR SUR UN MONDE DE SOLUTIONS

CONCEPTION & PRODUCTION **100% FRANÇAISES**

QUELLES QUE SOIENT VOS EXIGENCES, IL Y A TOUJOURS UNE SOLUTION MALERBA !

PRODUCTION FRANÇAISE

Blocs-portes métalliques, bois ou vitrés, châssis et cloisons vitrés, blocs-gaines, trappes, huisseries... Avec les plus larges gammes de produits du marché, des performances techniques multiples (coupe-feu, D.A.S., acoustique, thermique et anti-effraction) et de nombreuses finitions, il y a toujours une solution MALERBA !

Fabricant français référent de blocs-portes pour tous les segments de marché (santé, hôtellerie, enseignement, bureaux & IGH, cultures & sports, industrie & logistique, infrastructures, habitat individuel et habitat collectif), MALERBA propose des solutions en neuf et en réhabilitation pour tous les environnements et dotées d'un profil environnemental répondant aux exigences des constructions durables (nouvelle FDES disponibles sur www.inies.fr).

www.malerba.fr
T : +33 (0)4 74 89 85 85
info@malerba.fr

MALERBA | MALERBA DISTRIBUTION | MONTIBERT

Le savoir-faire Zilten permet de reproduire des portes bois quasi à l'identique. ©Zilten.

Le charme de l'ancien
avec Zilten Unik

L'attachement au bois, l'envie de conserver l'esprit de son ancienne porte tout en la conformant aux tendances actuelles de couleurs et aux critères contemporains en termes de facilité d'entretien, de confort et de sécurité : avec son offre de portes bois ultra personnalisées baptisée Unik, Zilten a développé depuis un an une réponse à ces attentes parfois latentes mais répandues, particulièrement dans les cœurs de ville.

La marque met ainsi au service du particulier… et des professionnels, les savoir-faire conjugués du groupe CETIH dans la conception et le design – bureau d'étude, dessinateurs, deviseurs – et dans la fabrication de portes bois. « Notre savoir-faire logistique nous permet aussi de récupérer des grilles, de les restaurer et de les intégrer à la nouvelle porte », explique Yann Borgnic, responsable Marketing Portes du groupe. Couleurs spécifiques, dimensions sur mesure, panneaux et vitrages travaillés… « Le champ des possibles est très vaste ! »

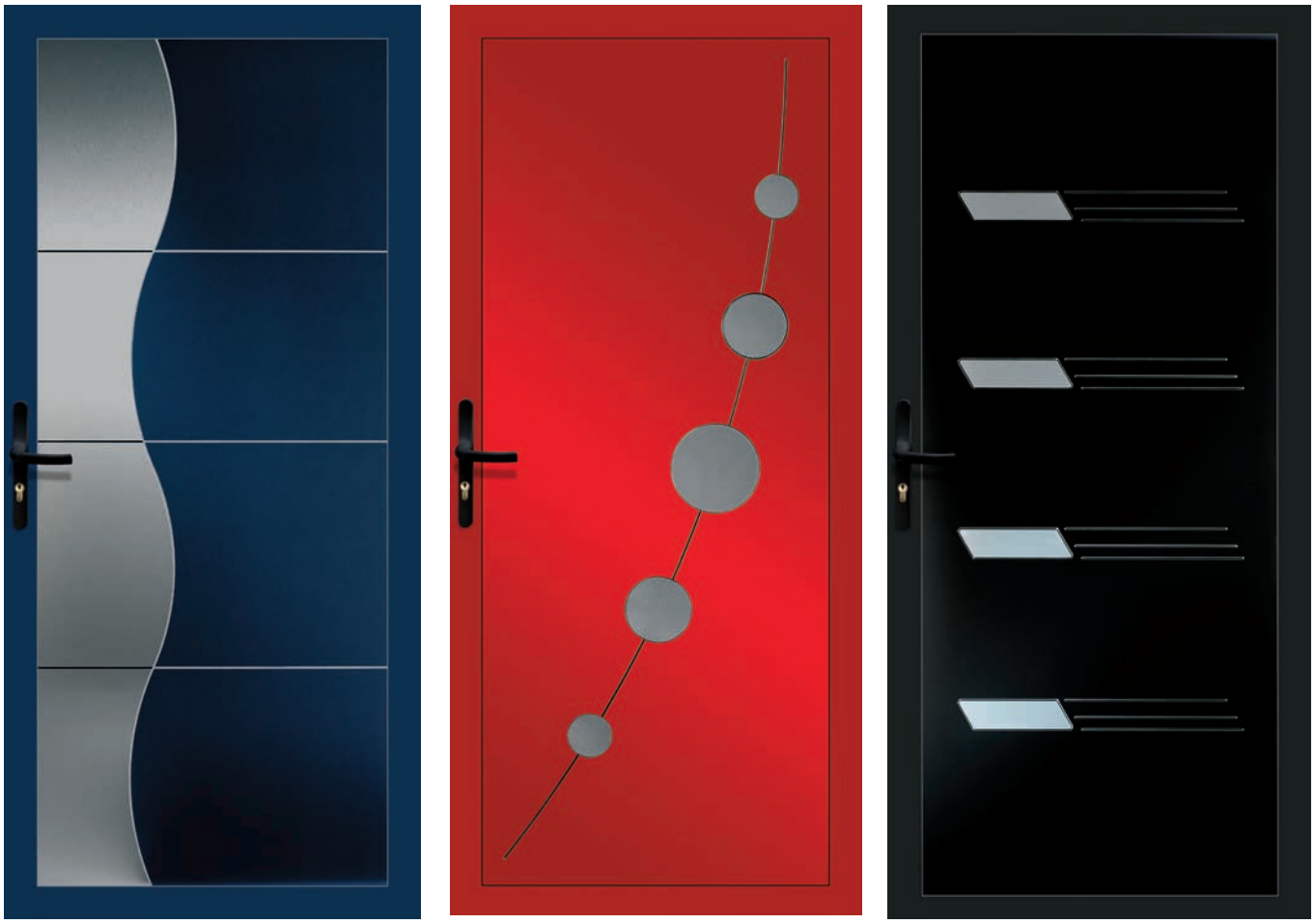
L'offre Unik propose de retrouver le charme de l'ancien avec les performances d'une porte bois neuve. ©Zilten.

Diamant sur palier, avec Picard Serrure

Le spécialiste des portes blindées et serrures multipoints sort une nouvelle porte palière haute protection certifiée A2P BP2. D'une épaisseur de 82 mm, Diamant 20 est dotée d'une serrure à 7 ou 9 points de fermeture, elle-même certifiée A2P**, d'un cylindre de haute sécurité Vak Unik®, VakMobil® ou Vigie Mobile® fourni avec ses clés brevetées incopiables à carte de propriété numérotée, de trois pions anti-dégondage et d'un système anti-effraction empêchant l'utilisation d'un pied-de-biche. Au besoin, elle intègre une option coupe-feu 30 minutes. Spécialement conçue pour les logements collectifs, elle revendique un affaiblissement acoustique de 42 à 44 dB. Réalisée sur-mesure, elle s'adapte au neuf comme en rénovation sans modification de l'existant. Côté esthétique, une vaste palette de couleurs permet de personnaliser l'ouvrant et le bâti, outre plus de 300 modèles de panneaux décoratifs, des plus classiques aux plus contemporains, ainsi qu'un large choix de béquilles ou tirages fixes, en finition chromée ou laiton.

Diamant 20 : la haute protection sur plus de 300 modèles.

©Picard Serrures.



Les nouvelles portes aluminium de Franciaflex : modèles Himalaya (bleu), Kilimanjaro (rouge) et Everest (noir). ©Franciaflex

Le nouvelles portes **aluminium** de Franciaflex

Franciaflex déploie sur le marché sa nouvelle offre haut de gamme de portes d'entrée monobloc en aluminium. Soit huit collections apportant des réponses acoustique et thermique performantes (Ud jusqu'à 1,15 W/m².K) grâce à un ouvrant de 79 mm d'épaisseur, composé de 2 tôle aluminium (1,5 à 2,5 mm selon les modèles), d'une mousse isolante en polystyrène extrudé voire, en option, d'un écran acoustique de 5 mm.

La gamme propose une sécurité renforcée avec, en standard, une serrure 5 points avec crochets anti-relevage haut et bas en acier, ainsi que la possibilité de doter la porte d'un cylindre de sûreté pistons, 5 clefs avec carte de propriété.
Sur les 67 modèles, la grande majorité (56) décline des designs modernes et contemporains aux côtés d'une sélection de 11 propositions traditionnelles. Les modèles vitrés jouent la fantaisie avec une quinzaine de types de (triple) vitrages imprimés.

Côté couleurs, l'offre joue la variété et la coordination avec les menuiseries aluminium de la marque : un nuancier de 20 teintes RAL mat et 5 teintes RAL toucher sablé en standard en mono couleur et bi couleurs, 12 coloris toucher sablé et, d'autres teintes RAL hors standard sur demande.

Côté poignées, trois types de design : arrondi (poignée New York) et, en option, « fuselé » (Dallas, Stockholm) et carrément contemporain, avec 4 modèles de barres de tirage.

ALUHAUS

style of living

PORTE D'ENTRÉE TENVIS 75 MM
LA RÉFÉRENCE ALUMINIUM

Le groupe OKNOPLAST présente sa gamme aluminium ALUHAUS. ALUHAUS rassemble le meilleur du design et de la qualité pour répondre aux exigences du marché français.

Découvrez TENVIS, la porte d'entrée 75mm, affleurant une face ou deux faces, équipée en standard de poignée de tirage, paumelles en applique, crémone automatique A2, cylindre de sûreté et 5 couleurs au choix.

ALUMINIUM

Euradif surfe sur la vague digitale

Passage peaufine son offre de gestion d'accès. ©Euradif

L'industriel lance un nouveau site grand public : www.maportepassage.fr. Objectifs : mieux séduire le consommateur final et accompagner le client dans son acte de vente. Un parcours digital complet unique sur le marché.

« Si tous les acteurs ont compris que disposer d'un configurateur de porte pour accélérer la prise de décision du consommateur final est incontournable, nous sommes les premiers à aller aussi loin dans les détails et la profondeur des possibilités », explique l'industriel.

« Les contraintes de fabrication propres au chantier sont prises en compte (dimensions, type de pose…) et la 3D s'adapte au résultat de fabrication réel. Il n'y a plus de mauvaise surprise pour le consommateur car la porte posée chez lui correspond parfaitement à ce qu'il a vu sur le configurateur. Les plans techniques propres au chantier viennent conforter les poseurs et les techniciens. Le chiffrage automatique permet au professionnel de générer son devis pour le consommateur et de passer sa commande à Euradif facilement. La deuxième étape permettra de bénéficier des avantages de la 3D directement dans Prodevis, voire d'autres logiciels de chiffrage, puis d'intégrer le passage de commande via EDI pour mettre un terme à la double saisie. »

Passage décline trois nouveaux design, ici le modèle Persan. ©Euradif

Le nouveau site Passage accompagne le particulier et le pro de A à Z dans le choix parmi plus de 170 modèles. Ici, les nouveaux design Perle et Turquin. ©Euradif

Les nouveaux designs d'Euradif

Quant à l'offre, la collection Passage, déjà forte de 170 modèles, s'enrichit de trois nouveaux designs inscrits dans les tendances actuelles. Perle, Persan et Turquin déclinent le concept exclusif d'ouvrant monobloc aluminium (80 mm) en interprétant chacun à leur manière une certaine élégance vitrée et des lignes contemporaines.

Pour mémoire, Passage associe un ouvrant de 80 mm avec une serrure automatique 5 points à crochets, une gâche filante, deux pièces anti-dégondage, un triple vitrage feuilleté retardateur d'effraction et la barre 12 pions anti-dégondage Eurastop. Elle intègre le passage PMR de 830 mm.

Côté domotique, Euradif a choisi de l'équiper du kit Nuki Combo, une solution ultra simple de boitier connecté via smartphone, qui peut s'associer à un lecteur d'empreinte (Ekey Uno) ; elle peut accueillir aussi une serrure motorisée pour ouverture avec digicode.

La nouvelle gamme aluminium en 80 mm STYL Graphic allie performances et design contemporain. Ici, le modèle Pavo. ©Gimm

Jeu d'inserts aluminium sur le modèle Dorado. ©Gimm

Gimm affirme son STYL Graphic

***Franck Abram**, responsable commercial Gimm Menuiseries.*

« C'est une gamme que nous avons voulu plus performante »

Le concepteur fabricant commercialise début juin une offre aluminium dédiée au neuf haut de gamme et à la rénovation.
« C'est une gamme que nous avons voulue plus performante », explique Franck Abram, responsable commercial. « En 80 mm d'épaisseur, elle assure un vrai confort thermique grâce à un Ud de 0,9 sur les modèles pleins et de 1 à 1,1 avec vitrage. »

L'affaiblissement acoustique affiche entre 33 et 35 dB selon les modèles. Ses performances AEV atteignent A*3/E*7B/V*C3.
La nouvelle collection répond « à une forte attente en termes de sécurité » en étant certifiée CR2. Équipées de base d'une crémone automatique à crochet, les portes peuvent accueillir une crémone de ville pour barre de tirage – en attendant bientôt une crémone électronique.

A g. : nouveau modèle vitré Atelium (gamme alu Tempo V). A dr. : couleur et design, version acier (Newsteel). ©Gimm

Avec STYL Graphic, le fabricant met aussi l'accent sur la qualité esthétique et l'environnement du produit. Les 13 modèles déclinent les tendances du marché : moulures grand cadre, inserts en aluminium massif incrusté et laqué à la couleur de la porte, plaques avec motifs de type bois, barre de tirage intégrée, cimaises pour bâton de maréchal et autres accessoires de type marteaux, fente de boîte à lettres, etc.

Côté couleurs, la gamme est proposée dans 14 teintes préférentielles, tout en pouvant s'ouvrir à l'ensemble de la palette RAL. Elle s'adapte aux configurations les plus courantes : 1 vantail, 2

Moulures et accessoires de charme (STYL Graphic). ©Gimm

La grille Art Déco s'invite dans la porte acier (Newsteel). ©Gimm

vantaux, tiercées ou en ensemble composé avec châssis fixe latéral.

Les vitrages, enfin. Ils éclairent la moitié de la gamme, allant de l'oculus à la bande vitrée toute hauteur, en double vitrage sur les modèles semi-vitrés et en triple vitrage/double Stadip sur les portes certifiées RC2. Une réponse à la demande de plus en plus nette de lumière naturelle dans l'entrée, que le fabricant s'était déjà attaché à déployer à travers ses nouveautés 2020.

Ainsi, la gamme de portes monobloc aluminium Tempo V s'est enrichie de deux nouveaux modèles vitrés, tout simples mais tout à fait tendance et qui rencontrent un bon succès : Verrium, de style Art Déco, et Atélium, façon porte d'atelier. Quant à Newsteel, la gamme acier lancée il y a presque un an à partir de designs exclusifs (signés Sarrha Duquesne), elle propose notamment des demi-vitrés, inédits jusqu'à présent chez le fabricant.

Luminosité et classicisme (Vespa, STYL Graphic). ©Gimm

SIEGENIA
brings spaces to life

TITAN
fait mieux:
précis³

La fonction de verrouillage du rouleau-champignon confort.
❶ S'adapte automatiquement en hauteur
❷ S'enclenche – il est la seule solution qui maintient la position optimale
❸ S'insère toujours facilement dans la gâche
Ainsi, la ferrure TITAN fait la différence avec 500 millions de rouleaux-champigons confort.
www.siegenia.com

INTERVIEW

Stéphanie Lefebvre

Directrice générale de Gypass

" Gypass est dimensionné pour répondre à la croissance "

Le spécialiste des portes de garage s'est lancé il y a 4 ans sur le marché des portes d'entrées avec une offre aluminium premium de portes monoblocs, semi-monoblocs et pareclosées. En 2021, l'entreprise familiale intensifie l'offensive côté produit, sur ses 4 gammes, et côté communication, avec un catalogue entièrement repensé et un nouveau site web.

Comment l'activité Portes d'entrée de Gypass a-t-elle traversé l'année 2020 ?

Stéphanie Lefebvre : Nous visons les cibles du milieu et du très haut de gamme. Sur ces segments, le particulier ayant été beaucoup plus assigné à résidence, il s'est rendu compte des défauts de son habitation, des embellissements qu'il souhaite mener dans ce qui devient plus que jamais un cocon. Il a fortement épargné mais il est aussi prêt à dépenser pour davantage d'isolation, de design et de confort. En 2020, notre offre a continué de rencontrer ce marché. Malgré les deux mois d'arrêt de l'activité, nous avons dépassé de 40% des objectifs qui étaient certes atteignables, j'y veille toujours, mais néanmoins ambitieux.

Que représentent les portes d'entrée dans le CA de Gypass, et quelles sont les perspectives 2021 ?

Fin septembre 2020, Gypass a clos son exercice sur un chiffres d'affaires global de 20,3 M€. Je ne souhaite pas communiquer la part de la porte d'entrée mais en 2021, la tendance est toujours à une forte progression. Notre objectif vise une progression de 20%.

Quels sont les moyens industriels et commerciaux mis en œuvre ?

Notre outil de production est dimensionné pour répondre à la croissance. En amont, nous maîtrisons nos propres filières. Notre bureau d'études consacre un temps important au développement produits tant sur l'esthétique que sur les performances techniques.
En termes de distribution, notre stratégie consiste à développer aussi bien les réseaux fenêtres et fermetures que les installateurs indépendants. Nous couvrons toute la France avec une équipe de 12 commerciaux et un directeur commercial. Notre objectif est d'être au plus près de nos clients au quotidien. Nous sommes dotés de notre propre flotte de camions, nos chauffeurs sont formés à la livraison de nos produits. Nous avons par conséquent toute la souplesse pour livrer les commandes en 4 semaines. Notre SAV assure l'envoi des pièces détachées en 24h, ce qui est très apprécié. Toutes les équipes Gypass sont mobilisées pour satisfaire chaque client.

Votre offre évolue, votre communication aussi. Quels en sont les grands axes ?

Nous mettons l'accent sur les portes tendances, vitrées, traditionnelles et connectées, qui forment pour nous une gamme en soi (lire pages suivantes). Nous avons entièrement repensé notre catalogue 2021 pour l'axer sur la personnalisation, la coordination des ouvrants extérieurs et être un véritable catalogue d'inspirations pour le particulier. L'objectif est de le séduire, de le faire rêver pour qu'il aille chez un de nos partenaires. Nous avons voulu casser les codes de ce que l'on peut voir sur le marché de la menuiserie, et nous adoptons la même démarche pour notre site internet, mis en ligne en avril. Nous sommes également très présents sur les réseaux sociaux : Facebook, Linkedin et Instagram, tout en misant sur la presse – grand public et professionnelle.

Nous développons particulièrement la communication en direction des architectes. Nos gammes tente de répondre à leurs attentes Nous travaillons sur un concours de design adressé aux écoles d'architecture, en partenariats avec le magazine Architectures A Vivre. Rendez-vous sur les salons Equipbaie et Artibat 2021 pour découvrir nos nouveautés !

Gypass cultive "le sens de l'accueil"

Porte monobloc Sobralia de la gamme Tendance, décor Paris. ©Gypass

Porte parclosée de la gamme Néo-Rétro, modèle Zelie. ©Gypass

Le spécialiste des portails et portes de garage s'est lancé il y a quatre ans sur le marché de la porte d'entrée milieu-haut de gamme avec une offre de portes aluminium monoblocs, semi-monoblocs et parclosées. En 2021, le catalogue Gypass mettre en valeur une offre axée sur « le sens de l'accueil » et la personnalisation à travers quatre collections – Tendance, Vitrée, Traditionnelle et #Connect –, de multiples possibilités de compositions, notamment en vitrages, le choix entre 58 teintes, cinq poignées, trois barres de tirage, des paumelles standard ou invisibles… le tout décliné sur plus de 100 modèles. Le concepteur fabricant met aussi l'accent sur les performances (Ud entre 1,1 et 1,5), la pérennité, la sécurité, la possibilité de coordonner la porte d'entrée avec son offre de portails et portes de garage… et le service : accompagnement du projet et délais de livraison établis à quatre semaines.

Au rang des nouveautés 2021, outre les portes connectées (lire plus loin), Gypass répond à la tendance des portes de charme avec une nouvelle gamme de trois portes moulurées, de couleur ou en finition chêne doré, pleine ou avec vitrage à décors grillagés, possiblement assorties à une tierce semi-fixe. Autre développement inscrit dans l'air du temps, la gamme Néo-Rétro d'inspiration industrielle propose six portes vitrées façon atelier déclinant différentes dimensions de vitrage feuilleté clair avec petit bois.

SIEGENIA
brings spaces to life

TITAN
fait mieux:
hautement profitable³

Une production et un montage plus économique avec le rouleau-champignon confort TITAN.
❶ Un montage de systèmes effectif jusqu'à RC4 avec moins de composants
❷ Un réglage automatique de la hauteur évitant les ajustements supplémentaires
❸ Un réajustement rapide et sans outils sur place
Ainsi, la ferrure TITAN fait la différence avec 500 millions de rouleaux-champigons confort.
www.siegenia.com

La nouvelle offre propose 35 modèles cintrés. Ici la collection Eclat, modèle Mercure. ©MéO

MéO L'innovation au service de la performance et de la personnalisation

Dévoilée mi-septembre, la nouvelle collection MéO déploie 10 gammes et 74 modèles associant deux concepts techniques innovants : un concept traditionnel doté de nouveaux attributs, certifié NF – une première sur le marché des portes d'entrée bois-alu à cadre apparent – et à positionnement économique (4 gammes, 27 modèles) ; et un nouveau concept monobloc breveté (6 gammes, 47 modèles), conçu pour proposer « un excellent rapport qualité/prix ». Leurs points communs facilitent le travail du professionnel (paumelles réglables tridimensionnelles, poignée Hoppe avec carré à montage rapide) et rendent la porte plus cossue (crémone de sécurité 5 points, option triple vitrage).

Le concept monobloc breveté se caractérise par un ouvrant bois-aluminium de 89 mm sur cadre structure bois, avec panneau décoratif intérieur chêne dosse ou pin de fil et tôle aluminium collée, et 6 joints. Le seuil est à rupture thermique et accès PMR. Résultat : sa haute étanchéité (A*3/E*7B/V*A2) et une performance thermique parmi les plus hautes du marché (Ud jusqu'à 0,7). Parmi les points forts de l'offre : la personnalisation du design extérieur ET intérieur, MéO misant tout particulièrement sur l'intégration de la porte d'entrée dans la décoration de l'habitat. Sur les 74 modèles, 35 peuvent être déclinés en formes cintrées, principalement dans les gammes à cadre apparent où l'on notera que l'offre contemporaine, Variations, est 100% personnalisable. Dans l'offre monobloc, répartie entre 3 gammes contemporaines et 3 gammes traditionnelles, la personnalisation est rendue possible par une large proposition d'accessoires, grilles, moulures… et d'inserts décors en écho avec les tendances : aluminium brossé, ton béton, bronze ou bois à l'extérieur ; cuir, bois, verre laqué, miroir à l'intérieur.

Inspiration : une des nouvelles collections monobloc. ©MéO

Monobloc version "Manoir" (coll. Privilège). ©MéO

SIEGENIA®
brings spaces to life

TITAN
fait mieux:
Confort ambiant³

Plus de possibilités de conception pour une habitation individualisée.

❶ Des points de verrouillage sûrs et sans faille
❷ Le compas comfort pour permettre une fermeture plus facile à partir de la position soufflet
❸ Des points de pivot encastrés pour un résultat esthétique de haute qualité

Le système de ferrures TITAN: La technologie qui fait vivre le confort ambiant.
www.siegenia.com

INTERVIEW

MéO : Franck Rostand et Aurore Fonteneau

" On a sorti le grand jeu ! "

La nouvelle collection du leader de la porte d'entrée bois-aluminium renouvelle entièrement son offre sur le marché. Franck Rostand, directeur général de MéO, et Aurore Fonteneau, directrice marketing, détaillent des éléments de sa conception et tirent un premier bilan de son accueil, six mois après son lancement.

Peut-on revenir sur l'étude qui a précédé la mise au point de la nouvelle collection MéO : quelles en sont les principales leçons ?

Aurore Fonteneau : Nous avons réalisé cette étude en interne, auprès de particuliers et de nos clients les plus importants pour recenser des remontées terrain, mais aussi auprès de notre personnel pour formaliser notre cahier des charges.

Parmi les critères de choix, pas de surprise mais une confirmation nette et franche : le critère numéro un, c'est l'esthétique. Nous avons confié à une nouvelle agence, Piks Design, le relookage complet de la collection avec, pour mission, d'apporter au particulier épure et sobriété, parce qu'il ne veut pas se lasser, mais aussi personnalisation et différenciation.

La performance thermique et la sécurité étaient bien sûr des critères importants, mais ils sont considérés comme des prérequis. Malgré tout, nous sommes allés chercher une performance thermique encore plus élevée, inédite sur le marché de la porte d'entrée, avec un Ud de 0,7. En terme de sécurité, en plus d'offrir le basique du marché avec la crémone à cinq points de verrouillage, nous avons développé tout un panel d'options : points de verrouillage supplémentaires, entrebailleur, rosace de sécurité, etc.

L'étude a conduit à faire des choix techniques. Quels sont les plus différenciants ?

Franck Rostand : L'enquête nous a permis de construire notre cahier des charges en intégrant des innovations nous permettant de proposer des performances exceptionnelles avec un prix de revient pertinent et donc à un prix de vente attractif, cohérent avec le retour de notre enquête. Nous avons déposé plusieurs brevets, dont le plus important concerne l'ouvrant monobloc bois-aluminium de 89 mm. Il y a eu un gros travail sur le concept, puis sur le look. Notamment, l'étude a confirmé l'importance, pour le particulier, de la face intérieure de sa porte d'entrée. À l'extérieur, la cohérence de la façade reste bien sûr un critère pertinent. Mais l'avantage de notre produit, c'est d'habiller vraiment l'intérieur. C'est une tendance que nous traduisions déjà avec l'ensemble de nos produits, mais nous l'avons poussée plus loin. En étant plus créatif, en proposant de nombreuses solutions nouvelles, on se différencie très nettement. À l'extérieur, nous apportons de nombreuses propositions d'insert, à tarif égal.

Qu'en est-il de l'écoconception ?

Franck Rostand : Nous ne détaillerons pas ce point car ce serait révéler la conception de notre produit mais

tous nos composants sont recyclables, les finitions sont en base aqueuse, et ce, depuis la création de notre site industriel en 2013. Nous avons mené un travail pour raccourcir nos cycles d'approvisionnement. Hormis pour la quincaillerie, en provenance d'autres pays européens, l'ensemble de nos fournisseurs et sous-traitants est situé autour de nous.

Catalogue, nouveau configurateur, webmarketing, vidéo, valise produit… Les outils de communication qui ont accompagné le déploiement de la gamme sont très complets. Où en êtes-vous de ce déploiement ?

Aurore Fonteneau : On a sorti le grand jeu et c'est plutôt réussi ! Cet ensemble d'outils a permis de promouvoir la collection dès septembre. Le jeu concours grand public organisé en octobre, et dont le premier gain était une porte d'entrée, a été relayé sur l'ensemble des réseaux sociaux et sur le site internet. Le gagnant vient de passer commande : une porte pleine monobloc Chenal avec insert jonc en ton inox.

Franck Rostand : C'est le meilleur lancement réalisé par la direction marketing ! Il y a beaucoup d'arguments à développer sur les portes, et les différents outils ont permis de bien valoriser à la fois le travail et la démarche. Les commerciaux ont fortement apprécié tous ces outils.

Aurore Fonteneau : Le configurateur fonctionne particulièrement bien, avec une fréquentation plus de deux fois supérieure au précédent. Le professionnel s'en sert aussi lors du devis, ce qui permet de concrétiser la vente. C'est devenu un outil indispensable, la base pour personnaliser le modèle. Nous avons fait le choix de la 2D, avec cette particularité de la face intérieure très différenciante. Nous le faisons évoluer régulièrement pour présenter l'exhaustivité de l'offre.

Comment sont reçus les deux concepts : les monoblocs (6 gammes, 47 modèles) et les cadres apparents (4 gammes, 27 modèles) ?

Aurore Fonteneau : Initialement, le concept traditionnel était plus vendu que le monobloc. L'objectif de cette nouvelle collection était de rééquilibrer la donne. Objectif atteint en à peine cinq mois de ventes !

Les portes bois-aluminium de MéO jouent pleinement la carte de l'harmonie avec la déco intérieure, ici avec un miroir toute hauteur (Ruisseau, collection Essentielle). ©MéO

Franck Rostand : L'atout de cette nouvelle porte monobloc est d'être une vraie porte bois-aluminium et non pas une porte aluminium habillée de bois, de présenter une porte avec une montée de gamme en termes de qualité et un positionnement tarifaire bien travaillé.

Quelles sont les évolutions à venir ?

Aurore Fonteneau : Il est prévu de faire vivre cette collection tous les ans. Nous traitons les remontées du terrain pour concevoir de nouveaux modèles, de nouvelles options et de nouveaux inserts, que nous proposerons début 2022.

Franck Rostand : Aujourd'hui, il s'agit d'adapter la production, de renforcer les investissements, de poursuivre les recrutements pour accompagner le déploiement, de corriger ce qui doit l'être… Lorsque nous aurons sept à huit mois de fabrication derrière nous, nous aurons une bonne vision.

6 modèles ultra performants de portes dédiées à l'habitat durable. ©Minco.

Minco s'hybride sur l'habitat passif

Le spécialiste des menuiseries bois-aluminium dites « hybrides » a développé 6 modèles de portes d'entrée dédiées à l'habitat passif. Ces ouvrants monoblocs en épaisseur de 92 mm avec seuil PMR à rupture de pont thermique revendiquent une très haute isolation : Ud jusqu'à 0, 47W/m².K pour les portes pleines et jusqu'à 0,50W/m².K pour les design avec (quadruple) vitrage. Elles sont aussi très performantes en termes d'étanchéité AEV (A*4, E*7B, V*3C) et d'acoustique (35dB). Côté poignées, elles sont disponibles avec bâtons de tirage, poignée de tirage encastré, et poignée double béquille à rosace ronde ou carrée. Comme tous les modèles Minco, elles peuvent être équipées d'une crémone motorisée connectable à un système domotique.

En 2020, la marque a lancé à son tour un configurateur en ligne, Hybridproject. « Le consommateur a besoin de projeter ses goûts et ses choix de façon simple, efficace et réelle », rappelle Freddy Thomin, responsable Marketing et Communication. « Hybridproject lui permet de créer en quelques clics autant de simulations que souhaitées et de les présenter sur sa propre façade intérieure et extérieure. Il peut aussi nous consulter pour trouver un professionnel sur son secteur. La mise en relation est un point important. Il peut enfin très facilement fournir ses créations à son professionnel, qui n'aura alors qu'à se connecter à Hybridconnect pour chiffrer son projet. »

Bloc-porte en bois Gigablinde de Malerba ©Malerba

Malerba mise sur l'isolation acoustique renforcée

L'industriel rhônalpin propose un nouveau bloc-porte palier bois BP1 haute performance. Le modèle 1V EI30 Gigablinde entend « répondre au besoin croissant de confort acoustique et de sécurité ». Ainsi, sa conception permet « un affaiblissement acoustique très élevé (RA = 46 dB) et une résistance à l'effraction de 5 minutes (A2P BP1) certifiée selon le référentiel A2P », outre une isolation thermique Ud de 1,2 W/m².K.

Le bloc-porte se constitue d'une huisserie métallique d'épaisseur 15/10ème avec joint d'étanchéité pouvant être livrée pré-peinte ou laquée et d'une porte bois contrefeuillurée (ép. 65 mm) dotée d'un cadre en chêne, d'une âme complexe avec 2 tôles et de joints intumescents et d'étanchéité. « La porte est équipée en standard de paumelles de 130 antidégondage en inox, d'une serrure multipoints A2P* et d'un seuil suisse acier », précise l'industriel. « Elle peut être personnalisée au choix avec un large éventail de décors (rainurés ou avec joncs décoratifs) et de finitions (à peindre, stratifié ou plaqué). » Malerba a également validé des équipements optionnels tels que des serrures multipoints A2P**, un microviseur, ou encore, des ferme-portes en applique.

Cette solution sophistiquée est disponible pour installation sur murs béton ou parpaings et sur huisserie métallique PROFEU® (EI30) pour installation sur cloisons sèches.

heroal

Screen textiles

PROTECTION SOLAIRE INNOVATRICE

www.heroal.fr

Intégration harmonieuse dans la façade, la fenêtre, la porte et le toit de patio

Disponible en tant que produit système ou produit fini

> 250 textiles, à partir d'une haute transparence à l'obscurcissement

Design discret avec obturateur continu, Rail de guidage de 25 mm et vis non visibles

VOLETS ROULANTS | PROTECTION SOLAIRE | PORTES ROULANTES | FENÊTRES | PORTES | FAÇADES | SERVICE

ENTRÉE 2.0

Portes connectées
La niche s'élargit...

Avec un taux d'équipement des ménages d'à peine 1% mais en forte croissance, le marché de la serrure connectée et, par extrapolation, celui de la porte connectée, est à la fois confidentiel et porteur. Aux côtés des solutions intégrées à l'ouvrant, le développement des cylindres connectés favorise sa démocratisation à plus ou moins long terme. Les fabricants affûtent leurs offres.

TEXTE : LAURENCE MARTIN

K.LINE va étendre son offre de porte à ouverture à distance (POD) à des portes avec fixes latéraux et impost. © K.LINE

La commercialisation fin 2020 par Bel'M d'une offre de portes équipées du Somfy Door Keeper, la dernière génération Somfy de serrure connectée, est emblématique de l'évolution du marché de la porte d'entrée connectée pour le particulier en misant sur l'intérêt du particulier et du professionnel pour ce type de solution : plus light que le système encastré aux plans budgétaire et de l'installation, mais qui fait (presque) le maximum : détection intelligente de verrouillage et d'intrusion, design et coloris tendance, discrétion sonore… en attendant l'ajout de fonctionnalités dans les mois à venir, telles que la connexion à l'alarme Somfy Protect, des modes de gestion du parcours multi-utilisateurs, ou encore des gages de sécurité par rapport aux craintes de piratage.

Sa commercialisation par Bel'M ouvre la voie à celle par les marques partenaires au sein du groupe CETIH et d'autres industriels de la porte, par exemple CAIB, AMCC ou Gypass. La force de frappe des fabricants et de leurs réseaux, conjuguée à celle du réseau des installateurs Somfy, où le Door Keeper est commercialisé depuis le 1er mars, et à l'intérêt des acteurs de la promotion immobilière, laisse envisager de belles perspectives de développement.

Installations triplées en 2020

« La démocratisation que nous appelons de nos vœux est en train de se produire », se réjouit François Xavier-Mallet. Le directeur marketing Somfy voit aussi d'un bon œil l'élan des Français pour la rénovation, facteur de résistance du marché de la porte en 2020. « Quand on change sa porte, c'est très souvent pour monter en gamme. On note d'ailleurs que la valeur a été moins impactée que le volume. » Un bon point pour les nouveaux types de portes, « notamment les

***François Xavier-Mallet**,*
Marketing Manager Somfy ©somfy

Door Keeper, la nouvelle solution de barillet connecté avec passerelle domotique signée Somfy. ©somfy

portes connectées, qu'il s'agisse de motorisations en applique ou de motorisations intégrées dans les portes, qui continuent leur croissance.
De fait, serruriers, motoristes, startups…, en amont de la porte, les acteurs sont « dans les starting-bloks » (L'Echo de la Baie n°138). Ce printemps, c'est au tour de Delta Dore de se lancer sur le marché du cylindre connecté pour le particulier avec Tylock. Une réponse parfaitement calibrée sur la demande des installateurs, sur un marché français qui s'avère le plus dynamique en Europe après l'Allemagne, explique Eve Helbert, chef de produit.
Ainsi, une étude Coda Stratégie évalue le taux actuel d'équipement ménages français à 1% (2019) et estime la progression du marché européen de la serrure connectée de 34 millions d'euros en 2019 à 122 millions en 2025. Côté installateurs, la dernière étude de TBC Innovation sur le marché français de la porte d'entrée va dans le même sens : le nombre de professionnels ayant déclaré avoir posé une serrure connecté a triplé entre 2019 et 2020, passant de 4% (2019) à 11% (2020).

Systèmes intégrés

Dans ce contexte, les systèmes de crémone motorisée et connectée intégrée dans l'ouvrant poursuivent leur croissance. Cette solution « est d'un coût relativement élevé pour le particulier », admet Franck Rostand, directeur général de MéO. Le premier fabricant français de menuiseries bois-aluminium la préfère au barillet pour des raisons de fonctionnalité – notamment l'ouverture à distance en plus du déverrouillage – et d'esthétique – elle est invisible. « Mais c'est dans l'air du temps. Le volet roulant motorisé a mis 15 ans à se démocratiser, ce sera la même chose pour la porte d'entrée connectée. » Son offensive 2020/2021 sur la porte d'entrée intègre une offre avec serrure motorisée intégrée pour un contrôle d'accès local (badge, digicode, digicode bluetooth) ou à distance (via Tahoma). À l'instar de nombre de ses confrères, l'industriel a fait le choix d'un déploiement prudent et coordonné sous l'appellation MéO Connect, disponible, outre la porte, sur le volet roulant, la poignée de fenêtre et de coulissant (Hoppe, Somfy), et, ce printemps, sur la baie coulissante motorisée (Somfy).
Chez K.LINE, précurseur en la matière, engagé depuis plus de trois ans sous la bannière de la démocratisation des menuiseries connectées avec, d'abord, le détecteur de verrouillage intégré (DVI), puis la porte à ouverture à distance (POD), on prépare l'annonce au 2e trimestre d'une extension de cette dernière. « La POD reste une niche mais la demande est croissante », souligne Nathalie Champion, chef de produit. Pour ces propriétaires de maisons haut de gamme, demandeurs de grandes entrées lumineuses, l'industriel a travaillé à rendre la POD disponible sur des portes d'entrée avec fixes adjacents (droite et gauche) et impost, tout en maintenant une plus-value identique (900 € TTC).

Tylock, la première serrure connectée pour le particulier signée Delta Dore. ©DR

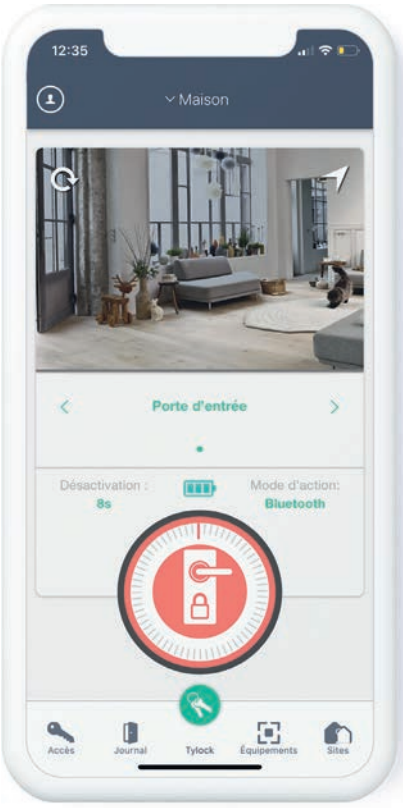
Eve Helbert, chef de produit Delta Dore. © DR

Tylock de Delta Dore, le barillet connecté

Delta Dore élargit son offre de solutions smart home en lançant sa première serrure connectée pour le particulier. Tylock s'installe en lieu et place du barillet d'origine sur la majorité des portes au format européen.

La serrure est connectée par bluetooth à l'application du même nom. Celle-ci sert d'interface à sa configuration, informe sur l'état de la batterie, permet la création et la gestion des accès, au nombre de quatre (administrateur, modérateur, utilisateur ou invité) pour un suivi à distance et une notification en direct des actions effectuées. « Outre la simplicité d'installation, la praticité des fonctions et le silence du mécanisme, l'accent a été mis sur la sécurité », explique Eve Helbert, chef de produit. L'ouverture et la fermeture se font d'abord par smartphone, badge ou carte (NFC), puis par une action manuelle. Le système prévoit une clé de secours (à tenir hors du domicile. Il présente aussi une grande autonomie grâce à sa batterie à piles, soit entre 1 et 2 ans selon l'utilisation. Côté prix, Tylock est proposé à 430 € prix HT conseillé, soit « dans la fourchette intermédiaire du marché ».

Pour l'instant, Tylock n'est pas encore intégré à l'écosystème Tydom. Un point probablement amené à évoluer selon l'accueil du marché et les remontées des clients professionnels.



Gypass
déploie #Connect

Gamme #Connect modèle Kaméa. ©Gypass

En ouvrant son catalogue 2021 avec une gamme de portes connectées, Gypass entend répondre à la fois à l'évolution des modes de vie et au souci du particulier de sécuriser son habitat à travers une réponse sûre, confortable, intuitive. Sur un marché « encore frileux » mais qui ne demande qu'à être démocratisé, l'offre se veut « d'un emploi facile, y compris pour les enfants ». D'où une proposition large, balayant de nombreuses options.

Le concepteur fabricant propose une serrure motorisée avec télécommande ou lecteur biométrique FUR, pour une fermeture/ouverture sans clé et à clé en cas de courant, avec jusqu'à 150 empreintes enregistrées. La gamme propose aussi les solutions Somfy permettant le pilotage via la box ou le smartphone avec retour d'information, dont le nouveau Somfy DoorKeeper. Autres solutions domotiques sur demande.

Six modèles de portes monobloc déclinent des design contemporains avec jeux de vitrages, d'inserts ou de rainures, poignée de tirage intégrée et possibilité d'inscription du numéro de la maison…