



L'ECHO

de la baie

N°96

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPECIAL TENDANCES : BATIMAT 2013, LE SALON BRILLE AU NORD

Actualités

TENDANCES :

MENUISERIE ET FERMETURE
EN LUMIÈRE

Entreprises

L'HOMME DU MOIS

JEAN-LOUIS JULIARD,
PRÉSIDENT
DE REYNAERS FRANCE



ZOOM

TREMCO ILLBRUCK,
L'ÉTANCHÉITÉ PRATIQUE
ET EFFICIENTE

PORTRAIT

GROUPE DEYA :
MULTI ACTIVITÉ,
MULTI EXPERTISE

INTERVIEW

LOÏC BRÉHU,
PRÉSIDENT DU GROUPE
LORILLARD

ZOOM

GMH, SPÉCIALISTE DE LA
FERMETURE SUR MESURE
POUR LE PROFESSIONNEL



SOYEZ LE MAÎTRE DU JEU

LA SOLUTION DE RÉFÉRENCE DES INDUSTRIELS DE LA MENUISERIE ALUMINIUM

I-Process est un concept global unique conçu par Sepalumic pour répondre à l'ensemble des attentes des fabricants industriels :
Un ensemble de solutions produit et service pour optimiser la production.

► Les meilleures performances

I-Process, c'est d'abord une offre complète de produits qui garantissent les meilleures performances thermiques et d'étanchéité à l'air pour répondre aux exigences de la RT2012.

Exemple :
Ouvrant caché 5200 Advance 44 :
Uw: 1.0 W/m².K (Ug=0.7)

► Une production optimisée

Les produits I-Process sont élaborés pour optimiser votre production. Conçus pour s'intégrer dans une production industrielle, ils nécessitent moins d'opérations et vous garantissent les temps de production les plus courts.

► Un service adapté

I-Process, c'est un service dédié aux industriels. Une logistique performante et adaptée grâce à l'usine de laquage intégrée et un accompagnement personnalisé permettent de répondre au mieux aux besoins de nos clients.

I-Process, votre meilleur allié pour atteindre vos objectifs de croissance.



i-process

www.sepalumic.com

Ecrivez à contact@sepalumic.com



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

ALUK[®]



SOLUTIONS
EN MENUISERIE
ALUMINIUM



SE CONCENTRER SUR L'ESSENTIEL

Et si l'essentiel, c'était le confort ?
Le vôtre, et celui de vos clients.

Nouvelle marque sur le marché français, Aluk est issue du rapprochement des équipes Alutechnie et Elmaduc, reconnues par nos clients pour leur expertise, leur engagement, leur réactivité, et la parfaite connaissance de vos besoins et spécificités.

Plus que jamais, nos équipes s'engagent à vos côtés, pour vous faire partager leur enthousiasme et vous accompagner durablement dans vos projets.

 aluk.fr

GANNAT
ZI du Pastel,
2 rue du Pont de Fonte
03 800 Gannat
Tél. : 04 70 90 06 56

MORNANT
ZI des Platières,
rue du Petit Bois
69 440 Mornant
Tél. : 04 78 19 37 40



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE

36 rue du Lycée - BP 50122
53001 Laval cedex
Tél. 02 43 59 90 80
Fax 02 43 59 90 65
contact@lechodelabaie.fr

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

Directrice de la publication :

Stéphanie Dreux-Laisné
REDACTION
RÉDACTRICE EN CHEF :
Stéphanie Dreux-Laisné
redaction@lechodelabaie.fr

ASSISTANTE :

Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

JOURNALISTES :

Agnès Denoix-Molina
Sophie Dumoulin
Isabelle Fornés-Bénassy

FABRICATION

Maquette : Studio Version ②.com
Impression : Imaye - Laval

PUBLICITE

Publicité aux bureaux de la revue
Directeurs de clientèle
Stéphanie Dreux-Laisné
Thierry Plassais
publicite@lechodelabaie.fr

ABONNEMENTS

Responsable du service :
Elodie Gérard
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

Echo de la Baie
Service abonnement
36 rue du Lycée - BP 50122
53001 Laval cedex
Tél. 02 43 59 90 80
Fax 02 43 59 90 65
ISSN 1265-3586
Publication Bimestrielle
6 numéros par an
Dépôt légal à parution



Toute reproduction même partielle est interdite - L'utilisation des informations parues dans L'Echo de la Baie doit faire l'objet d'un accord préalable avec la Direction du magazine.

PROXIMITÉ ET COHÉRENCE

Ce numéro de l'Echo de la Baie est consacré en grande partie aux tendances repérées à Batimat par l'équipe de L'Echo de la Baie. En partie car, le salon laissait, avec force et évidence, une place prépondérante à la pergola et à l'extension de l'habitat... C'est pourquoi nous avons opté pour la réalisation d'un dossier produits qui paraîtra en Février 2014, conjointement à notre numéro Spécial Fenêtres, sur cette tendance qui se confirme nettement et qui correspond aux attentes du marché. D'une façon générale, la nouvelle RT 2012 et, indépendamment, le contexte économique tendu, incitent les industriels à s'inscrire dans de nouvelles perspectives avec une approche globale du marché et de proposer aux professionnels des produits thermiquement très performants qui pour beaucoup, multiplient les fonctionnalités...

Notre orientation rédactionnelle en 2014 intégrera plus que jamais les préoccupations de notre profession afin d'apporter, sans aucun doute, de nouveaux horizons aux professionnels de la baie qui sauront s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles exigences du marché. Innovation, qualité de services, proximité et cohérence d'une communication adaptée, sont indéniablement les clés pour conquérir de nouvelles parts de marché. Elles permettent de se préparer pour l'avenir et de ne pas laisser la place libre à une nouvelle concurrence.

C'est dans cet état d'esprit que l'Echo de la Baie aborde, avec les fabricants et industriels et l'ensemble des professionnels de la baie, cette nouvelle année 2014, qui sera une année pleine d'enjeux ...

Toute l'équipe de l'Echo de la Baie se joint à moi pour vous souhaiter une très très bonne année 2014 !

Très bonne lecture.

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°96

Actualités

04 - **Quoi de neuf ?**



Marchés

12 - Dossier spécial TENDANCES

BATIMAT 2013, LE SALON
BRILLE AU NORD

20 - **PEOPLE** à Batimat

28 - **TENDANCES** : Menuiserie et
fermeture en lumière

72 - **BATIMAT** :
l'impression générale de
quelques exposants ...

Entreprises

78 - **L'Homme du mois**
JEAN-LOUIS JULIARD,
entrepreneur sans frontières

80 - **Zoom**
TREMCO ILLBRUCK,
L'étanchéité pratique
et efficiente

82 - **Interview**
CHRISTOPHE PICHOT,
Directeur commercial de Soliso

84 - **Portrait**
GRUPE DEYA :
multi activité, multi expertise

88 - **Chantier**
Hangar 16 à l'Aéroport de
CANNES MANDELIEU,
Une façade Diamant protège
des bijoux de l'aviation

92 - **Interview**
LOÏC BRÉHU,
Président du Groupe Lorillard

94 - **Zoom**
GMH, Spécialiste
de la fermeture sur mesure
pour le professionnel



Le verre de l'habitat durable



Image & Stratégie Europe

C'est bien du Saint-Gobain

Acheter un double vitrage Saint-Gobain, c'est choisir le verre de l'habitat durable : efficacité énergétique, confort et bien-être, préservation de l'environnement et fabrication française.



www.verrehabitatdurable.com


SAINT-GOBAIN

CONVENTION

L'EFFICIENCE ENERGÉTIQUE DU BÂTIMENT TOUS ENSEMBLE, TOUT ENSEMBLE !



Belle fréquentation de cette 10^e Convention.



Logo 10^e Convention Efficiency Energetic du Bâtiment.



Table ronde : Comment optimiser le comportement bioclimatique d'un bâtiment existant ?



Christian Cardonnel, Président de Cardonnel Ingénierie, organisateur de la convention EEB.

Christian Cardonnel, Président de Cardonnel Ingénierie, organisait le 1^{er} octobre dernier sa 10^e Convention sur l'Efficiency Énergétique du Bâtiment à la Cité des Sciences de la Villette. Cette année, la rénovation de l'habitat était le fil conducteur des tables rondes centrées sur l'efficacité passive, active et durable. Le grand témoin était Olivier Sidler. Cet ingénieur en énergétique, directeur

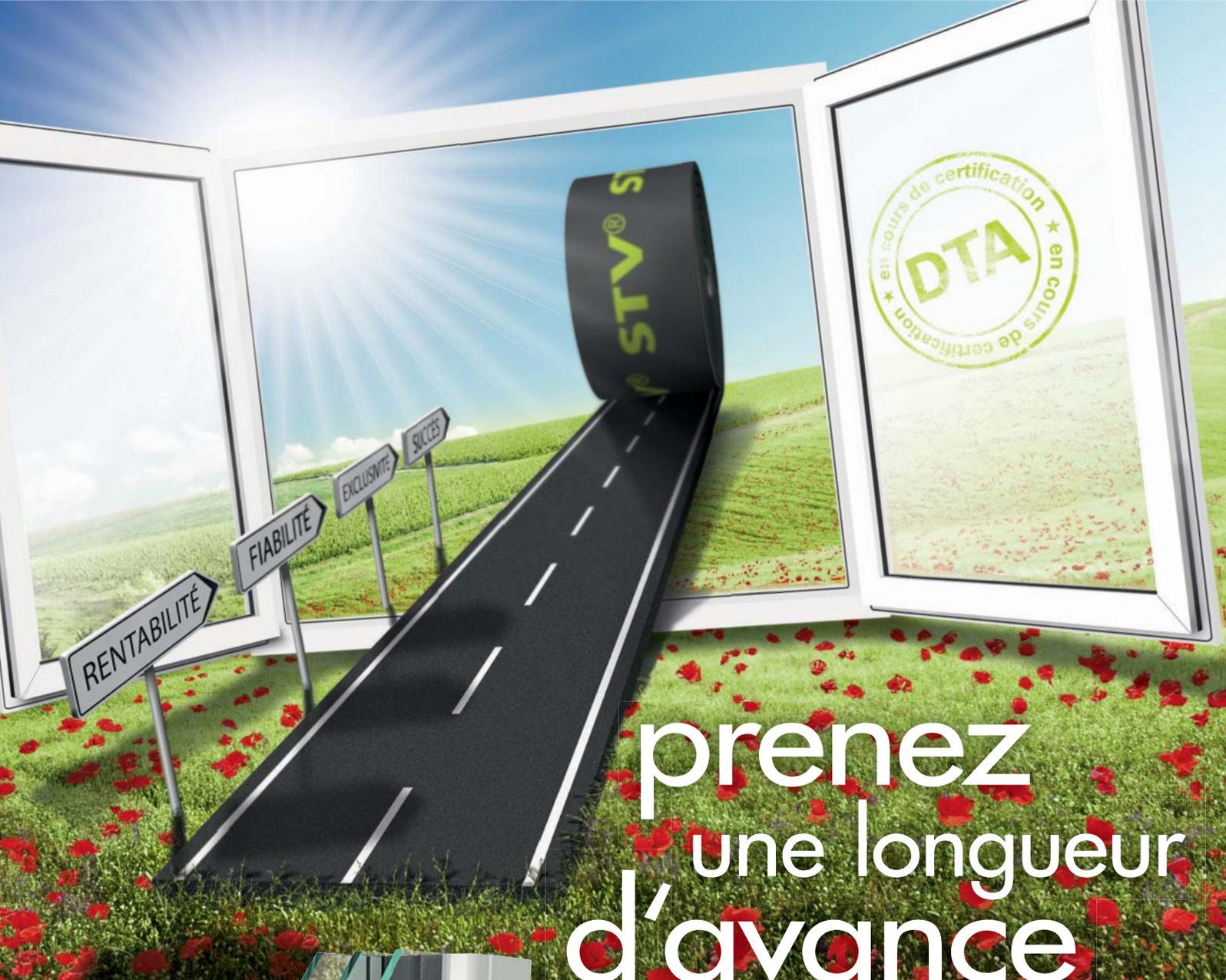
de la société Enertech, BET spécialisé dans la maîtrise de l'énergie appliquée aux bâtiments, est l'un des fondateurs de l'Association négaWatt. Quelque 40 partenaires exposants animaient stands et ateliers de réflexion thématiques.

La loi de programmation du Grenelle 2009 fixait à 400 000 le nombre de logements à rénover chaque année

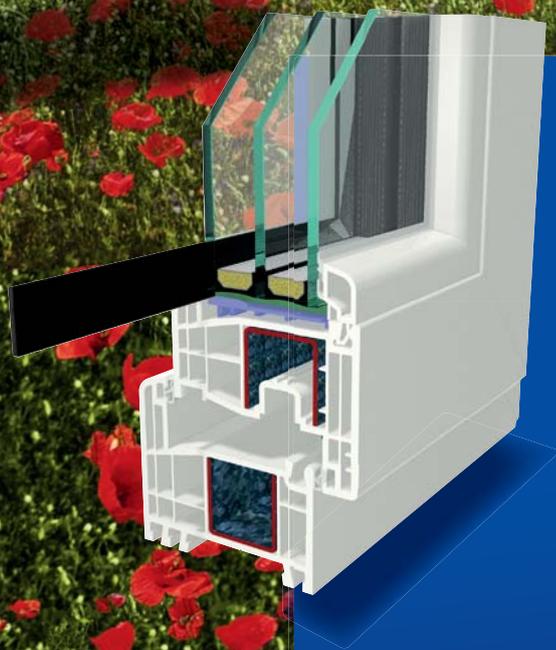
à partir de 2013. Le gouvernement actuel a porté ce nombre à 500 000, dont 120 000 en HLM, par an d'ici 2017. En réalité, seuls 120 000 logements privés et 25 000 logements sociaux sont rénovés/an. Le défi à relever est donc de taille. La matinée était dédiée à l'Efficiency passive : « Gérer les parois opaques, les baies vitrées, la ventilation en fonction du « métabolisme du bâtiment », 3 points essentiels illustrés par des cas concrets dans le logement collectif, individuel ou de la copropriété ». Philippe Herbulot, Directeur Commercial et Marketing de Cardonnel Ingénierie, rappelle en introduction l'impact de la rénovation énergétique sur un parc de 33 millions de logements dont les 2/3 ont été construits avant la 1^{ère} RT. Pédagogie, confiance, proposition d'offre technique, financière et d'assurances s'imposent. Les artisans sont des interlocuteurs clés de la rénovation.

Expertise et rénovation globale

Les adhérents de la Capeb réalisent 63 % de leur CA dans le bâtiment : 77,7 milliards d'€/an. Henry Halna du Fretay, Délégué Général, soulignait les enjeux de la rénovation pour ces artisans qui travaillent à 55 % en rénovation et à 54 % avec des propriétaires particuliers : leur mission exige une montée en compétence technique, sur les matériaux et les équipements. 50 000 professionnels ont déjà suivi une formation FeeBat. Chaque corps de métier doit être expert dans sa partie, mais il faut aussi privilégier une approche globale pour imaginer une solution d'ensemble de la rénovation des logements. Cela sous-entend de mieux formaliser des réseaux d'entreprises artisanales pour formuler une offre globale de rénovation avec un interlocuteur unique. La Capeb accompagne les artisans dans ce sens et valorise l'offre d'éco-rénovation prônée par ses adhérents détenteurs de



prenez une longueur d'avance



STV® – système révolutionnaire de vitrage collé

Pour vos menuiseries, faites le choix d'une technologie innovante au service d'une meilleure isolation thermique et ce en toute facilité, sans investissements grâce à la forte diminution des renforts acier. Augmentez la stabilité de vos châssis pour réduire de façon conséquente vos réglages post-pose et compliquer la tâche aux cambrioleurs.

**Le STV® GEALAN : rentabilité, fiabilité, succès :
des arguments qui tiennent la route**

Démarquez-vous !

www.stv.gealan.fr



CONVENTION (SUITE)

la marque éco artisan. Réussir une rénovation passe par un audit rigoureux, la pédagogie pour convaincre le propriétaire de la nécessité d'engager une rénovation qui peut être coûteuse (30/40 000 €), un raisonnement en coût global, le respect des objectifs initiaux proposés et des investissements sécurisés par la constance de la réglementation technique et fiscale.

Christian Cardonnel rappela les « 3 mots magiques » de la Convention : Efficience, plutôt qu'efficacité, Énergétique et non seulement thermique, et bâtiment, essentiellement résidentiel. Synergie des acteurs et qualité de la construction sont essentielles. Le grand témoin, Olivier Sidler, précisa que 53 % des 16 millions de logements construits avant 1975 sont des maisons individuelles, 19 % des résidences de < 9 logements et 27 % des immeubles de > 10 logements. 72 % des logements à rénover en priorité sont donc à cibler par les artisans, qui devraient se former à la maîtrise d'œuvre pour mieux y faire face et apprendre à travailler en groupement. Mener un travail d'intelligence collective suppose de désigner un pilote, qui sera l'interlocuteur du particulier, et d'établir un devis commun optimisé (sans redondance), en travaillant simplement sur des bouquets de solutions techniques de référence (compatibles Eco Ptz) pour atteindre une consommation de 50 kWh/m²/an. Cette solution permet de respecter des coûts financiers : < 300 €/m². Il évoqua l'exemple de DORÉMI, le Dispositif Opérationnel de Rénovation Énergétique des Maisons Individuelles, outil de formation-action développé depuis 2011 par Enertech et négaWatt. Des outils existent, ajouta Christian Cardonnel, citant la méthode Cube et l'outil Bati Cube, et le travail en synergie est rentabilisé par des coûts maîtrisés. 1kWh d'énergie économisée, c'est entre 0,05 et 0,15 € d'économie financière, 0,5 à 3,0 kWh d'énergie primaire et 0,02 à 0,3 kg de rejet de CO₂ en moins.

Efficience passive

La 1^{ère} table ronde réunit Hervé Lamy (Responsable Technique SNFPSSA), Jean-Jacques Chatelain (UNA vitrerie/revêtement), Philippe Rouveau (Architecte, UNSFA), Olivier Servant (Directeur des marchés

Saint-Gobain) et Solène Duprat (Cardonnel Ingénierie) sur le thème : Comment optimiser le comportement bioclimatique du bâtiment existant ? Un diagnostic préalable à toute opération de rénovation est primordial. Il doit être mené par une équipe pluridisciplinaire. Chaque bâtiment est unique et l'amélioration thermique ne doit pas induire une diminution du confort ressenti (acoustique). Exemple fut pris de réhabilitations menées par l'Agence Svenn Architectures : Résidence étudiante Bachelard à Villeneuve d'Ascq, immeuble haussmannien à Paris et rénovation BBC de bureaux en site occupé. Pour Hervé Lamy, l'objectif est d'équilibrer les notions de consommation énergétique et de confort. Pour favoriser ventilation saine, protection solaire capitale pour le confort thermique et confort lumineux, rien ne vaut un volet roulant, manuel (qui permet de diminuer de 5° la température intérieure en été) ou, mieux, automatique. Le respect des règles de l'art et des bonnes pratiques est le complément indispensable de la certification des produits. Il signale la sortie du guide des volets roulants qui définit les règles de perméabilité à l'air des coffres et celui, à venir, sur la pose de menuiseries en ITE. L'éco-conditionnalité va pousser chacun à améliorer ses compétences par une formation spécifique avec audit sur chantier pour obtenir la mention RGE indispensable à l'obtention des aides. Olivier Servant évoqua, lui, le projet de rénovation du bâtiment de Villeneuve Saint-Georges, initié par Saint-Gobain. Il permettra de transposer en réhabilitation le concept de maison multiconfort concrétisé à Beaucauzé : travail sur l'enveloppe (isolation, remplacement et agrandissement des ouvrants, créations d'ouvertures au Sud, loggias extérieures rapportées, création de 2 logements en duplex en haut du bâtiment), ajout de 2 locaux d'activité en RC, consommations et bilan environnemental optimisés.

Il ressort de ces interventions qu'il est nécessaire d'adopter le réflexe énergétique lors de la moindre opération de rénovation -ravalement, changement de menuiserie/vitrage/protection solaire... L'amélioration énergétique est un plus et les travaux sont à positionner au bon niveau, celui du BBC Rénovation !



Henry Halma du Fretay, Délégué Général de la Capeb.



Intervention d'Hervé Lamy, Responsable Technique du SNFPSSA.



Olivier Servant (Directeur des marchés Saint-Gobain) évoque le projet de rénovation Multi confort de Saint-Gobain.

Jean-Jacques Châtelain, éco-artisan (RGE), recommande pour tout projet d'écouter, évaluer les besoins, proposer les produits les plus performants, vérifier que les préconisations des collègues sont compatibles avec les siennes, et, globalement, de se mettre au service du client en tirant parti des produits, assez adaptés, proposés par les industriels.

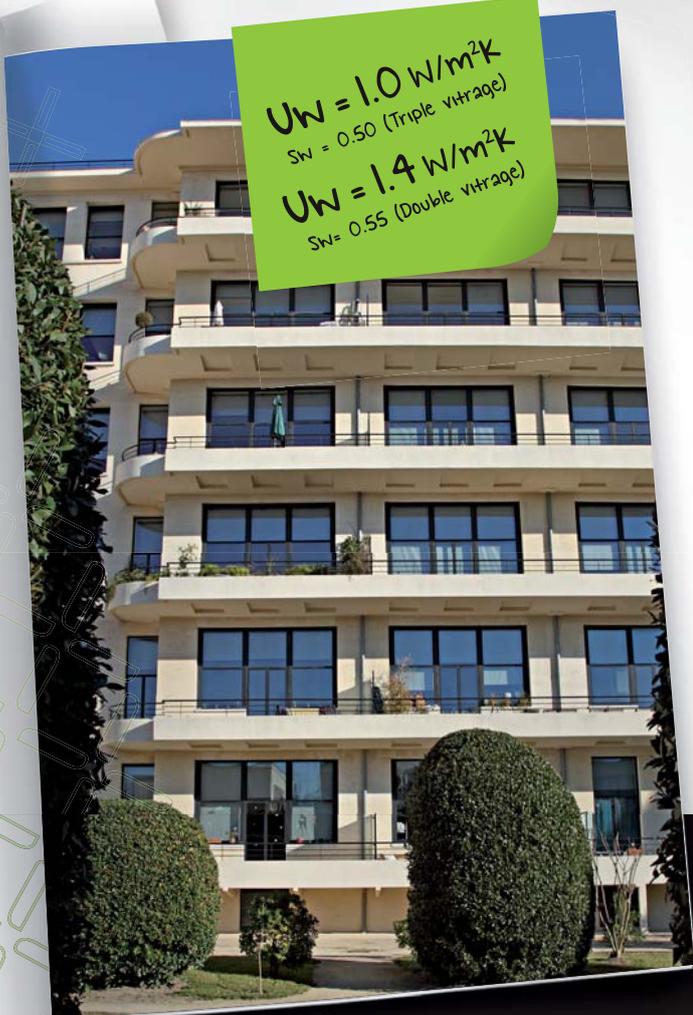
De son côté, Solène Duprat préconise d'optimiser le bilan bioclimatique et de donner des orientations (enveloppe, etc...) en fonction des audits sur l'existant pour mener une stratégie patrimoniale. L'appel à un maître d'œuvre et des équipes pluridisciplinaires ne grève pas le coût global d'une opération qui doit viser





Performances
optimisées
+25%

$Uw = 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $Sw = 0.50$ (Triple vitrage)
 $Uw = 1.4 \text{ W/m}^2\text{K}$
 $Sw = 0.55$ (Double vitrage)




SATIN MOON

GAMME DE FRAPPES ALUMINIUM HPE / THPE
NOUVELLE VERSION AVEC OUVRANT CACHÉ

- Conforme RT2012
- Design fuselé ou design Factory Spirit® médaille d'argent Batimat
- Finesse des montants
- Assemblage dormants & ouvrants en coupe droite ou coupe d'onglet
- Battement central réduit 87 mm
- Système breveté

Relations Prescription Profils Systèmes : Sophie Galante
sgalante@profil-systemes.com - Tél : +33 4 67 87 85 53



Médaille d'Argent



Suivez-nous sur :



L'alu naturellement

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES

www.profil-systemes.com

CONVENTION (SUITE)

le confort de l'habitant, au-delà du respect des réglementations. Pour le choix des matériaux, Olivier Servant souligne l'attention à porter aux caractéristiques techniques des produits, à leurs performances et fiabilité (certifications) et à leurs caractéristiques environnementales (FDES). L'architecte Philippe Rouveau rappelle que le résultat final d'une rénovation est assuré par le contrôle continu de la maîtrise d'œuvre et des tests tels que la mesure d'étanchéité à l'air.

Attention à la ventilation !

Olivier Sidler appelle à la plus extrême vigilance sur la ventilation pour réussir toute rénovation. La 2^e table ronde, « Qualité de l'air intérieur, confort et économie, les vrais défis de la ventilation » était donc dans le ton ! Si les assureurs français n'ont pas encore assez de recul sur la sinistralité liée aux nouvelles contraintes d'étanchéité à l'air, les retours d'expérience d'Allemagne ont de quoi inquiéter : il faut être très attentif à la solution de ventilation choisie, bien régler et contrôler

les débits d'air extrait ET sortant, et insister sur l'indispensable maintenance du système installé, guide d'utilisation du bâtiment aidant, sous peine de voir les consommations d'énergie renchériées. Christian Cardonnel évoqua l'exemple réussi de la rénovation d'une résidence à Pomponne. Là encore s'est imposé le principe de base d'une rénovation réussie : « Tous ensemble et tout ensemble ».

Bilan et prochaine Convention

Avec 1 050 inscrits, cette session a compté 850 participants autour de 40 partenaires. Une fréquentation en progression de 25 % pour un événement désormais incontournable, orienté sur « l'efficacité énergétique et le travail ensemble ». Les tables rondes 2013 et les Ateliers (nouveau 2013) proposés et animés par les partenaires exposants, ont eu du succès. Prochain rendez-vous est donné pour la 11^e édition de la Convention EEB, le mardi 21 octobre 2014 à Paris, sur le thème : « Réussir le confort durable ». ■

Sophie Dumoulin



Olivier Sidler était le grand témoin de la Convention 2013.



Patrick Liébus, Président de la Capeb, toujours offensif sur la TVA.

PRIX

STARS ET MÉTIERS DISTINGUE JAVEY



Chaque année, le prix national Stars & Métiers, organisé par Les Banques Populaires et les Chambres de métiers et d'artisanat, met à l'honneur huit chefs d'entreprise artisanale pour leur réussite en matière d'innovation technologique, managériale, commerciale et stratégique. Javey, entreprise spécialisée dans la métallerie-serrierie, a remporté le prix national dans la catégorie Innovation

Technologique. Marie-France Javey, chef d'entreprise, a reçu son trophée le 4 décembre lors d'une cérémonie de remise des prix à la Maison de la Mutualité à Paris. A la tête de l'entreprise artisanale créée en 1986 par son beau-père, spécialisée dans la fabrication de portes sectionnelles industrielles, Marie-France Javey a su faire évoluer rapidement les méthodes de production et la technologie déployée. En 2012, le système breveté « Unique by Javey », fruit d'investissements conséquents, est déposé. Il donne naissance au premier produit d'une ligne complète d'assemblage en panneaux « sandwich ». Aujourd'hui, l'entreprise à la production 100% française connaît de nombreuses perspectives de développement à l'international, l'Italie, l'Allemagne mais aussi l'Afrique. ■

MARQUAGE

PROFILS SYSTÈMES OBTIENT L'ACCORD POUR LE MADE IN FRANCE



Profilis Systèmes vient d'obtenir l'accord des douanes d'un marquage « Made In France » pour ses produits « Profilés alu pour gammes de menuiseries, Portails et Pergolas ». A cette occasion, l'entreprise a créé 2 nouveaux logos déposés : Fabrication Française & Made in France. À l'heure où les menuiseries du monde entier pénètrent le marché français, Profilis Systèmes mise sur l'innovation, la performance, la qualité, le respect de l'environnement, et la fabrication « made in France ». Ainsi, pour

aider ses clients menuisiers aluminium à lutter contre la concurrence de produits bon marché, le « Made in France » est un avantage concurrentiel. Les Français sont sensibles à la fabrication française et à la préservation des emplois sur notre territoire. D'autre part, Profilis Systèmes est en développement à l'international. « A la conquête de nouveaux marchés, le savoir-faire Français est toujours un gage de sérieux, de qualité », déclare Pascal Rostoll, Responsable Export chez Profilis Systèmes. ■

Parfaitement adapté au marché français



Dormants monobloc
pour le neuf

Dormants pour la
rénovation

Joint color
blanc-papyrus

© baboy - Fotolia.com

IDEAL 4000[®]
Le système de fenêtre

Plus de renseignements sur
info.de@aluplast.net ou sur www.aluplast.net

NOMINATION NATHALIE HALLÉ INTÈGRE DELTA DORE



Le groupe Delta Dore, créé en 1970, conçoit, fabrique et commercialise des solutions intelligentes pour piloter le confort et maîtriser les consommations d'énergie dans les logements individuels ou collectifs et les bâtiments professionnels (tertiaires et industriels). Le parcours d'une vingtaine d'années dans le secteur industriel (EDF, Schneider Electric, Schneider Automation), va permettre à Nathalie Hallé nommée Directrice Innovation et Développement, d'assurer la construction et le pilotage du développement de l'offre de supervision et de produits GTB (Gestion Technique du Bâtiment) de Delta Dore EMS (Energy Management Systems) pour la France et l'international. ■

AIDAP DEVIENT TELLIER PROTEC

AIDAP filiale du groupe Tellier fut créée en 2011 par David Garotte et Alban Neveu, respectivement gérant de Tellier Brise-soleil et de Tellier Menuiseries. Elle change de nom pour intégrer pleinement le groupe Tellier et devient Tellier Protec. Spécialisée dans la fabrication de pergolas bioclimatiques

et de garde-corps aluminium, Tellier Protec concentre son activité technique autour de la protection ; protection solaire avec les pergolas, protection des personnes avec les garde-corps. Située dans un local proche des 2 autres structures, Tellier Protec est dirigée par Dimitri Huard. ■



PLEIN FEU

NOVOFERM : UNE PORTE DE GARAGE ESTHÉTIQUE



Porte basculante avec habillage en feuillure, cadres nus bois. © Novoferm.



Porte coulissante latérale Novoside très contemporaine. © Novoferm.

Pour Novoferm, la porte de garage est un élément esthétique à part entière de la maison : elle représente 20 % de la façade. Plus qu'une simple ouverture, elle se dote d'éléments décoratifs, de jeux de matière... « Le particulier cherche à se distinguer avec un design original », suggère Stéphanie Leborgne, Responsable Communication.

Novoferm® permet au client final de composer sa porte grâce à un large choix de designs traditionnels ou contemporains et de personnalisation, offrant une réponse à tous styles architecturaux, en neuf ou réno. Trois modèles sont emblématiques de sa réponse aux tendances actuelles. La porte basculante cadre nu épouse parfaitement les lignes du garage. Son principal atout pour le particulier est de s'intégrer au mieux dans le décor de sa façade tout en apportant modernité et originalité. Le modèle présenté permet un remplissage maximal de 7kg/m² et adopte

des dimensions sur mesure jusqu'à 3 000 mm de large et 2 375 mm de haut. Son habillage en feuillure offre une esthétique originale : cadres nus spéciaux pour habillage horizontal et/ou en applique, ici en bois. Sur le registre de l'harmonisation, après les couleurs sablées et les hublots traditionnels et contemporains issus de l'univers menuiserie, a été développée la gamme de Novoferm® coordonnée au design des portes d'entrée Bel'M. Avec 11 modèles et 2 cinématiques au choix, 7 latérales et 7 sectionnelles dont 3 disponibles en sectionnelle ou latérale (Octopus, Radian, Chrome), Novoferm® Habitat, « fabricant de portes de garage proposant l'offre coordonnée la plus étendue du marché », annonce une prochaine nouvelle réalisation coordonnée avec porte basculante isolée ! La sectionnelle ISO 45 haute isolation est en acier galvanisé prélaqué. L'épaisseur de 45 mm de mousse de polyuréthane 100 % sans CFC assure un très bon coefficient d'isolation thermique.

La résistance à l'effraction est renforcée par l'automatisme intégré NovoPorte®, certificat anti-intrusion à l'appui. Dimensions sur mesure jusqu'à l 5 000 x h 2 250 mm. Design lisse, sans nervures et plus de 200 couleurs RAL et sablées au choix. Novoside offre ici un design contemporain : panneaux verticaux harmonieux et portillon piéton intégré invisible. Ses caractéristiques d'isolation, d'étanchéité et d'automatisation en font une gamme plébiscitée en réno, notamment pour remplacer des portes coulissantes ou à vantaux. Le développement de designs coordonnés sur Novoside® facilite aussi l'harmonisation porte de garage/porte d'entrée en réno. Ici, version coulissant latéral, design lisse, sans nervures, décliné en > 200 couleurs RAL et sablées au choix. Sur mesure jusqu'à 6 000 x 2 250 mm pour cette porte motorisable. Toutes les portes de garage et automatismes Novoferm® sont conformes aux normes européennes EN 13241-1 et bénéficient du marquage CE. ■

PVC

LE SNEP MISE SUR LA SYNERGIE ET LA TRANSVERSALITÉ POUR AVANCER

Toute la filière PVC sous une même bannière !



La filière PVC est en ordre de bataille pour continuer à aller de l'avant malgré la conjoncture morose. Le SNEP se développe, ouvrant ses portes à 5 nouveaux membres (en 2013 et 2014), dans la section matériaux/composé ou professions associées. Objectif, faire face toujours plus efficacement aux défis à relever : « Les enjeux deviennent de plus en plus transversaux. Qu'est-ce qu'une fenêtre sans quincaillerie, sans plaxage, sans solution de recyclage, s'interroge Yann de Bénazé, Président de la Section Gammistes du SNEP, Président de Profine France et Manager de la Sales Area Europe du Sud.

Le Syndicat National de l'Extrusion Plastique accueille ainsi SITA et Paprec aux côtés de Veka Recyclage, pour travailler en synergie et mettre au cœur des échanges l'importance croissante du recyclage. L'objectif est d'améliorer la collecte et l'exploitation non seulement des chutes de production mais aussi des anciennes menuiseries PVC déposées et de valoriser la matière recyclée dans de nouveaux profils à la performance reconnue via certification NF et DTA. Pour le SNEP qui a initié la 1^{ère} démarche de recyclage du PVC, le travail en commun renforce la puissance d'action, permettant en particulier d'augmenter rapidement le nombre de points de collecte et de donner à cette démarche une lisibilité essentielle vis-à-vis des Pouvoirs Publics. Autre nouveau venu attendu, Peter

Greven, fournisseur de matières complémentaires entrant dans la composition du composé (additifs, agents antichocs...). Comme on l'a vu avec l'élimination du plomb et du cadmium et leur remplacement par le calcium/zinc, la formulation de la matière première doit pouvoir évoluer et s'améliorer avec les progrès au niveau des matériaux et des additifs. Compte tenu des obligations imposées par Reach, l'arrivée au syndicat d'adhérents issus du monde de la chimie ne peut qu'être un atout pour élaborer de nouvelles solutions et promouvoir le PVC en tant que matériau d'avenir. « Échanger et travailler en amont sur des problématiques comme le feu, ouvrir le champ des discussions aux nanotechnologies et aux bioplastiques par exemple, permet au SNEP d'élargir le dialogue de manière transversale, là encore ».

Innovation, performance, compétitivité

Le Syndicat ouvre aussi la porte aux fabricants de films de plaxage. Renolit y a adhéré cette année, Hornschuch le rejoint au 1^{er} janvier. Ces sociétés fournissent presque la totalité de l'offre en la matière. Leur arrivée offre des opportunités supplémentaires pour développer le PVC couleur et travailler plus efficacement encore sur l'obtention des DTA et une certification accélérée des profilés plaxés. La définition de référentiels techniques qui ne soient plus exclusivement liés au test de vieillissement naturel à Bandol durant 18 mois ou 2 ans

(2 étés), est importante : l'adoption d'un processus de qualification plus rapide doit permettre de s'adapter à l'émergence concrète dans l'univers de la menuiserie de tendances issues de la décoration intérieure. Elles touchent désormais les fenêtres, en termes de couleur comme d'aspect de surface -lissé, structuré, métallisé-, impulsant un nouveau rythme d'évolution : « En France, on adopte de nouvelles couleurs, ça bouge ! L'engouement pour telle ou telle finition n'a plus la longévité dont a bénéficié le Golden Oak... » Le travail en commun des gammistes et des fabricants de films ne peut que conforter l'action menée par la Commission Technique du SNEP sur ce registre de la couleur.

Ainsi renforcé dans ses compétences, le syndicat peut toujours mieux œuvrer à améliorer la pertinence et les spécificités de l'offre française, préserver son avance sur le marché, et défendre le savoir-faire national. La certification de l'ensemble des productions, la rigoureuse définition de la qualité, des techniques de renforcement, d'assemblage, de contrôle et d'évaluation des classements d'étanchéité (couramment A4 V4 et non plus A2 V2) placent la fenêtre PVC française nettement au-dessus des critères du marquage CE. Le travail mené par le SNEP, l'UFME et le CSTB permet d'atteindre un niveau d'exigence et de performance qui distingue la production française : au-delà des fameux critères ou géométries spécifiques à la France, comme les dormants larges, les dormants Rénovation ou la poignée centrée, elle affiche en sus le meilleur ratio performance/compétitivité, constate Yann de Bénazé. Cette démarche, qui se prolonge sur le registre de la pose, tire l'offre vers

le haut : c'est bien la mission d'une structure comme le SNEP. Et pour concilier innovation, performance et compétitivité, objectif central de sa stratégie, quoi de plus efficace que la réunion des bons acteurs autour de la table, l'échange et le travail en commun entre les fournisseurs sur les matières ou les fenêtres du futur ? Le syndicat y gagne en légitimité dans ses discussions constructives avec les ministères ou les organismes tels que le CSTB, dans une optique réaliste : il est essentiel de définir des critères d'exigence élevés pour tirer la production vers le haut, mais un système trop lourd et trop peu réactif peut au contraire constituer un frein à cette évolution.

L'innovation sur le registre de la performance et des enjeux environnementaux semble marquer le pas, si l'on compare par exemple les nouveautés proposées sur Batimat 2013 à celles de la session 2011. Effet de la conjoncture, peut-être, qui limite les investissements dédiés à la recherche. Il est d'autant plus essentiel qu'un syndicat professionnel comme le SNEP affirme sa volonté de poursuivre une démarche volontariste dans ce sens et s'en donne les moyens, conclut le Président de sa section Gammistes. ■

Sophie Dumoulin

Rendez-vous sur www.snep.org et www.decouvrirlepv.com.



BATIMAT 2013 LE SALON BRILLE AU NORD

Le Hall 6 regroupait menuiserie et fermeture.

Dès le vendredi après-midi 8 novembre, dernier jour du salon, Stéphanie Auxenfans annonçait le challenge rempli, des objectifs atteints, avec un regroupement cohérent réussi, une « place centrale consacrée aux innovations, moteur pour toute la filière » et un visitorat international de qualité au rendez-vous : « Ce regroupement, en phase avec l'approche globale attendue par les industriels et les professionnels, répond directement aux mutations du secteur : collaboration de l'ensemble des métiers du bâtiment et de la construction et nouveaux enjeux sociétaux (efficacité énergétique, accessibilité, confort...) ».

Réalisé par Sophie Dumoulin

Les chiffres ont été publiés le 14 novembre : 353 632 professionnels présents pendant 5 jours, dont 19 % venus de l'étranger à la rencontre de 2 526 exposants dont 45 % de l'étranger. En 2011 à la Porte de Versailles, le seul salon Batimat avait accueilli 351 748 visiteurs dont 19 % d'étrangers. Interclima+elec, couplé avec Idéobain, affichait quelque 88 000 visiteurs lors de l'édition de février 2012. En 2013 à Villepinte, les métiers représentés se répartissent de la manière suivante : entrepreneurs 38 %, maîtres d'œuvre 20 %, maîtres d'ouvrage 7 %, négoce 15 %, fabricants 13 % et

organismes/services 7 %. L'ambiance était ressentie plutôt calme lundi et mardi, mais la fréquentation assidue à partir du mercredi. Ce, en dépit des difficultés de circulation automobile et du RER, souvent évoquées au fil des allées, la logistique étant jugée aussi améliorée. Reste que le Hall 6 par exemple, dédié à la menuiserie et aux fermetures, s'avérait favorable à la mise en scène de stands de belle facture, reflet de tendances confirmées : grandes dimensions de baies et portes, profils affinés, palettes de couleurs riches et inédites, performances BBC au rendez-vous avec l'accent mis sur la lumière naturelle et la gestion



À Villepinte, le visiteur prend ses repères. ©Salon Batimat

des apports solaires (stores intégrés, volets roulants et brise soleil à lamelles orientables aidant). Nous les passons en revue, après un arrêt sur le palmarès du Concours de l'Innovation, la visite de 2 ministres et

quelques coups de cœur ! Rendez-vous est donné pour la prochaine édition : du 2 au 6 novembre 2015 à Paris Nord Villepinte.

PALMARES DU CONCOURS INNOVATION

1 - Cécile Dufflot ouvre la remise des Prix Innovation de Batimat 2013.
2 - Espace Innovation du Hall 6.



Le Concours de l'Innovation, dont l'Ademe était partenaire, était cette année transversal pour les 3 salons réunis à Villepinte (Batimat, Interclima-Elec et Ideo Bain). Le Grand Jury a distingué 31 lauréats sur 81 nominés, après sélection de 235 dossiers. Cécile Dufflot, Ministre de l'Égalité des territoires et du Logement, a ouvert la soirée de remise des prix. Elle mit l'accent sur le caractère décisif de l'innovation dans le Bâtiment, en particulier en faveur de l'efficacité et de la rénovation énergétiques, félicitant les professionnels pour l'énergie, l'inventivité et l'enthousiasme mis dans les innovations primées. Les espaces Innovation permettaient de découvrir les différentes sélections de nominés au fil du Parc des Expositions. Nous avons retenu les Prix intéressant le secteur de la menuiserie/fermeture : 42 dossiers déposés, 18 nominés et 3 gagnants et quelques mentions spéciales y ayant trait.

La Médaille d'Or va à **Millet** pour son coulisant à frappe M3D S. Il combine les avantages d'un coulisant à translation classique -seuil plat de 20 mm pour l'accessibilité des PMR- et ceux d'un coulisant à déboîtement : étanchéité à l'air équivalente à une menuiserie à frappe et performances thermiques de haut niveau : Uw 0.89, Sw 0.40 et Tlw 53 % en 2 270 x 2 400 mm, avec vitrage 4/16 argon/4FE + 6 extérieur en version Mix.R S qui intègre un store

motorisé. Un produit à coût maîtrisé, doté d'un système d'ouverture/fermeture intuitif, ajoutait Fabrice Millet, venu recevoir son Trophée. Cette menuiserie a été conçue pour résoudre toutes les contraintes des systèmes coulissants à déboîtement, explique le lendemain de la remise des Prix Cyril Petit, Ingénieur R&D de l'entreprise « habitée » à se voir récompensée pour ses innovations marquantes. Il fallait inventer un coulisant qui supporte le triple vitrage pour intégrer une protection solaire de manière à contribuer au caractère bioclimatique d'une façade, tout en étant aisément manœuvrable, étanche à l'air et doté d'un seuil plat. Il adopte donc la géométrie de la « fonctionnalité frappe ». Cette simplicité d'utilisation malgré les contraintes de poids (le système supporte 200 kg/vantail) était la problématique la plus complexe. Le concept a exigé 6 mois de finalisation, Mariton ayant œuvré en partenaire pour intégrer au vitrage respirant, à lame d'air de 45 mm, 3 types de stores : vénitien à obscurcissement amélioré, Véninuit, store toile d'encombrement minimal, et Rétrolux Therm (principe de la lame Visio Energie qui réfléchit la lumière vers le plafond pour éviter l'éblouissement, décliné en 20 mm au lieu de 50). Autre partenaire, Somfy, pour leur motorisation. Le système de quincaillerie est breveté Millet et assemblé par ses soins.



Fabrice Millet accueille avec fierté le Trophée en Or décerné au coulisant M3DS.



Coulissant à frappe M3DS de Millet, Médaille d'Or.



Millet reçoit un nouveau Trophée Or pour M3DS.



Daniel Roy, Vice-Président Sapa Building Systems France, et Patrick Lahbib, Responsable projet recherche et innovation de Technal, reçoivent la médaille d'Argent remise à Technal pour Air Active Door.

La Médaille d'argent va à l'Air Active Door de **Technal** pour son concept de porte va-et-vient, équipée d'un système d'étanchéité utilisant un joint actif périphérique tubulaire à déclenchement automatique monté sur l'ouvrant : gonflable en position fermée, comprimé quand le vantail est en mouvement pour en optimiser la manœuvrabilité. Une mini-pompe est intégrée à la traverse haute de la porte. Le système assure la fluidité de la circulation tout en optimisant la préhension et le confort d'usage. Cible, les bâtiments tertiaires dotés de zones de passages de grandes dimensions et faisant face à un trafic important. La perméabilité de la porte est un sujet encore peu traité, remarquait Nicole Perez, Directeur Marketing de Technal, tandis que Patrick Lahbib, Responsable projet recherche et innovation, insistait sur les effets positifs de cette innovation sur les registres anti-effraction, perméabilité, accessibilité et rémanence des joints.

Le Bronze va à **Swisspacer** (Groupe Saint-Gobain) pour Swisspacer Ultimate : un nouvel intercalaire

warm edge à RPT totalement inédit pour double (et triple ou même quadruple) vitrage, fabriqué sur la base d'un composite chargé en fibre de verre, recouvert sur une face d'un feuillard composite d'une épaisseur infime. Multicouche, il assure une étanchéité de 100 % à l'humidité et au gaz. Swisspacer Ultimate, à 0.14, améliore de 20 % la valeur Lambda du Swisspacer V. Testé par l'institut ift de Rosenheim, il a été reconnu mondialement comme l'intercalaire affichant les meilleures valeurs Psi du moment. D'une apparence similaire aux autres produits de la gamme, l'Ultimate offre un aspect satiné et existe en de nombreux coloris. « C'est un vrai plaisir de recevoir ce prix, confiait Fabrice Keller, Marketing & Sales Manager France & South East Europe. Swisspacer est le meilleur produit du marché, comme en atteste l'ift Rosenheim. Il incarne notre volonté de rester en tête. On passe d'un produit intégrant une feuille d'aluminium à un composite complexe multicouche simplement métallisé pour en assurer l'étanchéité, avec une quantité très réduite de métal, matériau le plus conducteur. La fibre de verre lui assure rigidité et stabilité dimensionnelle. Une innovation qui pourrait encourager la mise en œuvre du warm edge sur les fenêtres, actuellement limitée à 35 ou 40 % de PDM en France. Le lancement ici est prévu pour le 1^{er} trimestre 2014, plusieurs mois après l'Allemagne et la Grande-Bretagne, le temps d'obtenir la validation du CSTB pour le DTA et la cecalisation. Ce prix donne une bonne visibilité au produit sur le salon, se félicitait-il, rappelant l'impact positif du récent Symposium organisé à Strasbourg et l'utilité pour optimiser les économies d'énergie de l'outil Caluwin, décliné en Appli pour smartphone. Quant à l'avenir de l'intercalaire warm edge, chez Swisspacer, il passera peut-être par l'intégration de Leds...



CHÂSSIS FERMÉ AVEC JOINT EXPANSÉ DR TECHNAL



CHÂSSIS OUVERT AVEC JOINT COMPRESSÉ DR TECHNAL

Air Active Door de Technal. Médaille d'Argent.



Fabrice Keller reçoit le trophée de Bronze pour Swisspacer Ultimate.



Swisspacer Ultimate, intercalaire ultra-performant.

EXTENS'K

L'INNOVATION POUR L'EXTENSION DE L'HABITAT



Découvrez EXTENS'K, le nouveau concept d'espace et d'extension de l'habitat, au design contemporain, alliant qualité architecturale, performances thermiques et confort d'utilisation. Il est distingué par le **Janus de l'espace de vie 2013***.

Cette distinction vient récompenser le fruit de la collaboration entre KAWNEER et François Buron-Studio DIEDRE DESIGN.

*Le label Janus est une distinction qui certifie l'excellence de produits ou services. www.institutfrancaisdudesign.fr



Version **COMPACT**



Version **PREMIUM**



Version **INTEGRAL**



Scannez
et découvrez
le mini film de présentation

www.kawneer-france.com

KAWNEER

Design & Performance

FAÇADES, FENÊTRES, PORTES, VÉRANDAS... **EN ALUMINIUM**

Heroal s'est vu décerner une Mention spéciale Internationale pour son volet Heroal RS Hybrid. Il combine les avantages du volet roulant et de la protection solaire. Son petit diamètre d'enroulement permet le montage dans des caissons en saillie compacts ou l'intégration au système d'isolation thermique composite. Prenant l'apparence d'une protection solaire textile à l'intérieur, il obscurcit totalement la pièce. Adapté aux endroits sensibles au bruit, son fonctionnement est quasiment silencieux. Il offre la sécurité et la résistance au vent d'un volet roulant et d'un store vertical.

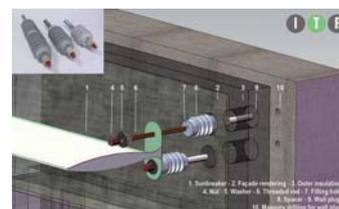
Une Mention spéciale ITE et une Médaille de Bronze catégorie Gros Oeuvre ont été décernées à **IT-Fixing** pour IT-FIX, son rupteur thermique ponctuel destiné à la fixation d'éléments périphériques rapportés aux façades de bâtiments équipés d'une isolation thermique extérieure.

Enfin, un Grand prix Alliance de compétence a été décerné au Light Balancing de **Somfy**. Somfy et **Philips** ont fait converger leur expertise et leur métier pour développer des solutions de synergie intelligente entre lumière naturelle et artificielle pour maximiser le confort des occupants et minimiser l'impact énergétique des bâtiments. Le Light Balancing maximise les apports solaires pour ajuster et ainsi économiser le niveau d'éclairage artificiel. On atteint jusqu'à 50% de réduction sur les 2 postes majeurs de consommation énergétique (critère Cep).

En catégorie Gestion Intelligente de l'Énergie - Energy Smart Automation (Interclima Elec), une médaille d'Or a été remise au Smart Thermogène Grid® de **Cardonnell Ingénierie** : il se compose d'un module d'appartement, d'un gestionnaire d'énergie, d'une boucle de distribution de chaleur et d'une boucle de mutualisation des énergies renouvelables et fatales (énergies récupérées en ventilation ou avant évacuation des eaux grises - bains, douches...). Un concept adapté au résidentiel collectif neuf ou rénové pour le confort durable chauffage/ECS. Cardonnell Ingénierie a également été distingué par le 1^{er} prix de l'ingénierie performante au concours initié par CFP & ICO. ABC ing, avec ses 50 outils de calcul pour le bâtiment (chauffage, ventilation, isolation...), a été reconnu meilleure application par le jury des trophées numériques Interclima+Elec.



Mention spéciale Internationale pour Heroal RS Hybrid.



Mention spéciale et Médaille de Bronze Gros Oeuvre pour IT-FIX d'IT-Fixing.



L'or revient à Cardonnell Ingénierie pour la Gestion intelligente de l'énergie (Interclima Elec), avec le Smart Thermogène Grid.



Solution Light Balancing de Somfy, Grand prix Alliance de Compétence.

MINISTRES AU RENDEZ-VOUS DE LA RGE ET DE L'INNOVATION



Aux côtés du Président de l'Ademe, Cécile Duflot signe 3 chartes relatives au dispositif RGE.

Avant d'ouvrir la remise des Trophées du Concours de l'Innovation le lundi 4 novembre, Cécile Duflot, Ministre de l'Égalité des Territoires et du Logement, avait rendez-vous avec les différents acteurs de la construction impliqués dans la rénovation énergétique pour signer 3 chartes RGE avec l'Ademe et les filières du bâtiment. Plus d'allusion au Grenelle, la mention RGE adopte un nouveau sens : Reconnu Garant de l'Environnement, annonçait le Président de l'Ademe, Bruno Léchevin, Maître des cérémonies. Label nécessaire à partir du 1^{er} juillet prochain aux artisans et entreprises du bâtiment pour pouvoir faire bénéficier leurs clients particuliers des aides de l'État,



Sylvia Pinel, Ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, a aussi visité le salon.

la Charte RGE Travaux se déploie : prolongée de 2 ans, elle est élargie à une offre globale de rénovation. Sous le nom RGE Études, elle est aussi étendue aux professionnels de la maîtrise d'œuvre (BET, économistes de la construction, architectes). Enfin, la charte s'ouvre également aux industriels produisant des matériaux de construction et rénovation qui s'engagent à former les artisans et promouvoir cette mention, en complément d'actions comme FeeBat.

La prochaine étape pourrait être son extension aux négociés. Cécile Duflot se rendit ensuite sur quelques stands, ceux des fédérations professionnelles (FFB et Capeb) et d'organismes tels le CSTB ou le CNDB, ainsi que ceux de Saint-Gobain, Constructions & Bioressources, Mathis SA et Carea, privilégiant l'innovation et la recherche de performance. Sylvia Pinel, Ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, vint aussi sur le salon.



Les signataires des chartes RGE.
©Salon Batimat

COUPS DE CŒUR

Coup de cœur (c'est un rituel !) pour le stand **FPEE** qui a misé sur un décor de Far West. Chaque détail est soigné et le dépaysement total : ambiance saloon, chevaux, éolienne et banque, « la Cecile's Company », en clin d'œil à la Présidente du groupe... Rien ne manquait. L'animation du jeudi soir y associait la musique Country !



Stand FPEE, ambiance Far West.

Cour de cœur tout particulier pour le stand **Sapa**, minimaliste et très lisible, mais aussi subtilement égayé par le chant des cigales, le tintement lointain de cloches d'un village rêvé, le pépiement des oiseaux et un imperceptible parfum de lavande. L'olivier planté au cœur de l'espace ajoutait sa note verte à une atmosphère poétique.



Sapa cultive le « supplément d'âme ».

Pour **Technal**, Frédéric Borel signait une mise en scène pure et évidente, aérée et contemporaine, écrin choisi pour profils innovants, esthétiques et performants.



Stand Technal, belle lisibilité.

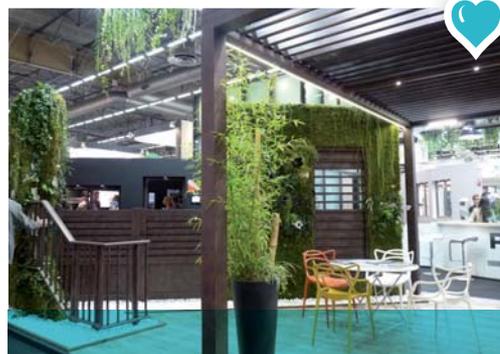
K.Line avait réussi à faire passer son message : la lumière naturelle et sa gestion sont un atout de performance incontournable. L'industriel propose des solutions élaborées via son offre de fenêtres, baies coulissantes et portes vitrées, y ajoutant systèmes



Stand K.Line, dans la verdure.

d'occultation et de protection solaire indispensables au confort et favorables aux économies d'énergie. Signée par l'Agence d'architecture X-TU, la maison K.Line sur pilotis se distinguait par sa vêtue végétale.

Profils Systèmes présente toujours beaucoup de nouveautés. Sur son stand, le visiteur avait envie de s'installer pour profiter d'une pergola accueillante et découvrir les innovations disséminées dans la verdure.

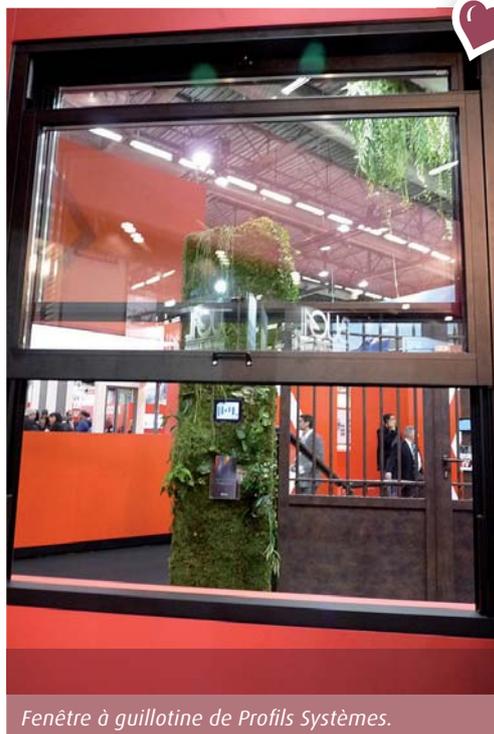


Stand Profils Systèmes, accueillant et foisonnant de nouveautés.

Millet a brillé par un stand minimaliste et accueillant, où ressortaient sur fond blanc des châssis de couleur orange. Cerise sur le gâteau, 69 tableaux du peintre, photographe et graphiste polonais adepte des arts numériques Ryc'ho Ryszard Swierad, animaient artistiquement l'espace, symbolisant l'offre étendue de coloration proposée : 21 couleurs (givrées, sablées et satinées) extérieures et 21 teintes intérieures + 2 essences de bois pour la gamme M3D Alu et mixte.



Stand Millet, note artistique.



Fenêtre à guillotine de Profils Systèmes.

Le stand **MC France** offrait son entrée remarquable sous une verrière en structure mixte bien sûr, développée en chêne naturel capoté alu. Une solution développée pour verrières et mur rideau.

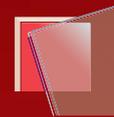
Côté animations, saluons les parties de Baby Foot proposées par **RP Technik KDI**, agréable détente lors de la nocturne du jeudi, le circuit virtuel de motos proposé par **Fakro** ou les démonstrations de virtuosité d'un jeune champion de jongle, chez **Oknoplast** : le visiteur de Batimat est fan de foot !

Côté produits, il y avait beaucoup de nouveautés à découvrir sur Batimat. Un coup de chapeau pourtant à la fenêtre coulissante verticale de **Profils Systèmes**, ou « fenêtre à guillotine », si emblématique de l'habitat anglais. Une bonne idée pour se différencier, en ciblant tous types de chantiers : du résidentiel privé aux hôpitaux. Assemblage coupe droite, drainage caché, plusieurs niveaux d'ouverture possibles, une performance jusqu'à Uw 1.6 et, toutes les couleurs de Profils Systèmes en laquage poudre.

Autre proposition originale, la fenêtre tri-matière, en prototype chez **AMCC** : une fenêtre en PVC A80 dotée d'un fin revêtement de bois collé côté intérieur et d'un élégant revêtement alu en face extérieure. Une proposition en test qui a suscité l'admiration des visiteurs, étonnés par la technologie mise en œuvre pour ces habillages tout en finesse, qui ne nuisent pas à la performance thermique de la fenêtre.



Fenêtre tri-matière d'AMCC.



fensterbau
frontale 2014

LE SALON. FENÊTRE – PORTE – FAÇADE.

NUREMBERG, 26 – 29 MARS 2014



Accueil sous verrière mixte chez MC France.



Animation RP Technik.

Coup de cœur aussi pour Extens'K de **Kawneer**, espace à vivre bioclimatique imaginé avec François Buron (**Diedre Design**), qui s'est vu décerner un Janus de l'Industrie dans la catégorie « espace de vie » créée pour lui. Un concept inédit, « La notion de Véranda disparaît », suggérait François Buron, au profit d'une extension facile à déployer, y compris sur des maisons désuètes, et agréable à vivre en toute saison ! Son système de coursive modulable avec auvent accentue le confort procuré par brise soleil et persiennes, le concept est évolutif et facile à mettre en œuvre. Anne-Marie Sargueil, Présidente de l'Institut Français du Design (qui décerne les Janus de l'Industrie) présente sur le stand Kawneer, expliquait pourquoi un Janus de L'Espace de vie a été décerné à ce concept qui propose un espace géré par un ensemble de technologies pensées pour assurer le confort de vie. Réflexion sur la lumière, intégration de ce qui est techniques et fluides... c'est une rupture par rapport à la véranda du passé ! Extens'K apporte une valeur ajoutée au bien grâce à cette extension élégante qui associe qualité de finition et générosité des espaces. Un « démonstrateur de solutions ! On a envie d'inventer la vie qui va avec », conclut-elle. ■■



Espace de vie Extens'K de Kawneer.



En parallèle :



HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE

frontale.de

Informations

BCFA Fleury Sàrl
Tel +33 (0) 9.77 19 77 52
bcfaffleury@gmail.com

Le salon Batimat est un lieu d'expression et d'échanges multiples pour les Professionnels de notre secteur. Voici quelques unes de nos rencontres.



Stéphanie Auxenfans, Directrice de Batimat, satisfaite du 1^{er} regroupement de 3 salons à Villepinte.



Nicole Perez, Directeur Marketing de Technal, devant la Porte Air Active, Médaille d'Argent du Concours Innovation en Menuiserie/Fermeture.



Daniel Roy, Vice-Président de Sapa Building Systems France, sur le stand Technal.



Martine Reynaers, PDG du groupe Reynaers, **Christophe Rochard**, Directeur Général de Reynaers France, et **Sandrine Garcia**, Chargée de Communication.

Marie-Claude Picard, Responsable Communication Wicona France, et **Pierre Damme**, Responsable Marketing Wicona France, devant la porte Wiclina EVO finition anodisée rouge.

Aurélien Sogny, Responsable Prescription Nord-Ouest France, de Jansen/Descasystem.

Laurence Liébot, Responsable Communication, devant la nouvelle solution de MC France pour la Maison à ossature bois.



Francis Ertel, responsable France d'Aluplast.



People!



Fabienne Riéra-Lahlou, Responsable Marketing, et **Nadia Laurent**, Responsable Communication de Veka France, devant le couloir à levage Veka Slide.



Guy Reveau, Directeur Général, et **Antoine Argentiéri**, Directeur Commercial de MC France, sont accompagnés sur le salon par **Didier Grovoil**, chargé de mission.



Nelly Philipponnat, Marketing Manager AGC France, devant le stand de la marque dédié au verre architectural.

Autour de **Stéphanie Auxenfans**, Directrice de Batimat, les responsables de la FFB, de la Capeb, de l'Ademe et **Philippe Pelletier**, sont réunis pour accueillir **Cécile Duflot**, Ministre de l'Égalité des territoires et du Logement.



Cécile Duflot, Ministre de l'Égalité des territoires et du Logement, est venue à Batimat signer 3 chartes RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) avec l'Ademe, ici représenté par son Président **Bruno Léchevin**, et les filières du bâtiment.

Sylvia Pinel, Ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, entourée par **Dominique Tarin**, **Patrick Liébus** et **Didier Ridoret**, échange avec **Alain Maugard**, Président de Qualibat. ©Salon Batimat



People!



Cécile Sanz, Présidente du groupe FPEE, présente l'une des nombreuses innovations lancées sur Batimat.



Bruno Le Saulnier, Directeur Commercial du groupe FPEE, détaille les atouts de la nouvelle fenêtre Novelia.



Bertrand Lafaye, Responsable marketing communication Sud Europe de Kawneer, accueille les visiteurs sur le stand Kawneer.



François Buron, du Studio Diedre Design, qui a œuvré pour plusieurs marques présentes à Batimat, a en particulier signé Extens'K de Kawneer.

Pascal Schumacher, Responsable Service Technique de Kawneer France, **Christian Chiri**, Président de l'entreprise Chiri, les architectes **Pierre-André Comte** et **Stéphane Vollenweider**, et **Georges Perelroizen**, P-dg de Kawneer France et Sud Europe, devant un module de façade de l'aérogare de Cannes Mandelieu.



Bruno Léger, Directeur Général de K.Line (à droite).



Céline Coutand, Responsable Communication, devant le stand végétalisé de K.Line.



People!



Claude Millet, PDG (à droite), partage la fierté de la Médaille d'Or reçue par Millet pour le coulisant MD3S.



Cyril Petit, talentueux et enthousiaste Ingénieur R&D de Millet.



Aurélie Roussel, Responsable Communication, devant « la maison Soprofen ».



Les étudiants en Master Design de l'Université de Strasbourg, **Alexandre Leroux** et **Arnaud Spoor**, ont imaginé une personnalisation innovante des portes d'entrée et fenêtres. **Léopold Franken**, Responsable Marketing AMCC (à droite), les a accompagnés dans la concrétisation de leur projet.

Jean-Christophe Addenet, Direction des ventes France d'Heroal, devant le volet RS Hybrid, Mention spéciale Internationale du Concours de l'Innovation.

Sylvain Gaudard, Bureau d'Études France et Responsable Communication France de Profialis, sur le stand de Batimat conçu autour d'un point d'accueil convivial pour célébrer les 60 ans d'expérience industrielle du groupe.



Stéphanie Bernhard, Chargée des Études Produits, Marketing et Communication Profine France, **Yann de Bénazé**, Président de Profine France, **Franck Purseigle**, nouveau Directeur des Ventes KBE et Trocal France, **Jean-Michel Larrazet**, Directeur des Ventes Kömmerling France, de passage sur le stand de l'Écho de la Baie.

Aymeric Reinert, Directeur BET, Achats et Technique, et **Pascale Anselme**, Responsable Communication Marketing de Profils Systèmes, devant une originale fenêtre à l'anglaise.





Alexis Bedoin, en charge du Marketing produits, détaille les performances des gammes AluK.



Caroline Heu-Boidin, Responsable Communication, et **Yann Le Goarant**, Chef de marché aluminium, fenêtres, portes et mécatronique de Schüco, sur le joli fond vert d'un mur de mousse fraîche.



Marie Béatrice Turpin, Responsable Marketing et Communication du Groupe Isoستا, joue avec les panneaux IsoClin FreeStyle.



Ludivine Menez, Déléguée Technique de l'UFME, présentait lors d'une conférence les solutions, points de vigilance et bénéfices de la pose des menuiseries en ITE.

René Saling, Responsable KFV (Siegenia Aubi), fait une démonstration de Genius.



Guy Serrure, Président Directeur Général de Volma, présente l'un de ses nouveaux modèles.



Jean-Charles Doll, Directeur Général de Reflectiv, satisfait du salon.



François Guérin, Directeur général du Groupe CETIH, et **Isabelle Saxer**, Chef de projets Marketing et Communication, célèbrent le lancement de Swao, nouvelle marque de portes et fenêtres.



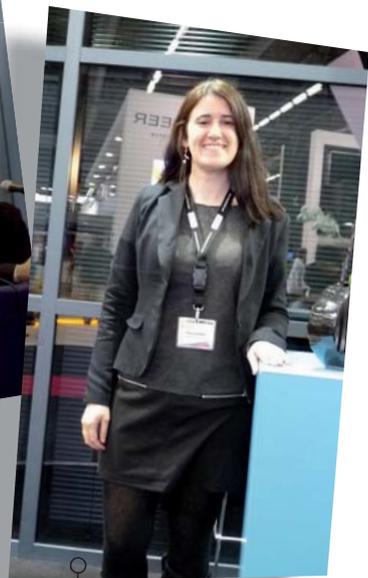
People!



Grégoire Cauvin, Directeur France d'Oknoplast, lançait des gammes aluminium à l'occasion de Batimat.



Autour de sa Présidente, **Martine Ollivier**, Cekal réunissait 3 experts talentueux sur un sujet passionnant, Verre, Lumière et Santé : **Dr Claude Gronfier**, neurobiologiste, Département de Chronologie à l'Inserm, **Alain Davy**, architecte, Aéroports de Paris, François Suchard, directeur Pôle Enveloppe, Groupe ARTELIA. **Jérôme Carrié**, secrétaire général de Cekal (à droite), présenta sa base de données de produits verriers accessible sur le site Internet www.cekal.com.



Fanny Paris, Chargée de communication et marketing Sepalumic.

Jean-Luc Petit, Chef des Ventes, devant la porte bois sur pivots d'Euradif.



Amaury Ramet, Responsable Produit de Technoform Glass Insulation.



Carole Delbouis, Responsable Marketing de FAAC, présente une nouvelle génération de cartes électroniques associées à un Safecoder.



Christophe Salique, Responsable Communication de SFS Intec, créateur de solutions de pose performantes.



People!



André-Charles Fasques, Directeur Département RP Technik, avait misé sur une animation conviviale pour la nocturne de Batimat.



Charles Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Communication de Sapa Building System France, a soigné la qualité visuelle, olfactive, acoustique et pédagogique de son stand.



Stéphane Tournant, Directeur Régional Ile de France et Centre de Hörmann France.



Fabrice Keller, Directeur Marketing et Ventes France et Sud Est Europe de Swisspacer (groupe Saint-Gobain), arbore le Trophée de Bronze remporté dans la catégorie Menuiserie par Swisspacer Ultimate.

François Géhant, nouveau Directeur Commercial de Raico France.



Claire Pottier, Marketing/communication Velux France, aux couleurs du stand.



L'équipe Marketing France d'Akzo Nobel : Corinne Moinard, Serge Ganche, Émilie Landais et Nadia Rouquette, Directrice Marketing France, devant la nouvelle collection Futura 2014/2017.



People!



(de g. à dr.) **Lorette Guignot** chargée de la communication accompagnée d'**Olivier Diamy**, chef de produits et **Philippe Obrador** Directeur Général d'Entrematic. © T.Plassais



Claire Lavoué, Responsable communication, présente la nouvelle gamme de portes d'entrées signées Hörmann. © T.Plassais



Franck Couturieux, Président Directeur Général d'Elcía, en visite sur le stand de l'Echo de la Baie... © T.Plassais

Sur le stand Soliso Europe, **Christophe Pichot** Directeur commercial et **Monsieur Delanos**, Directeur Général. © T.Plassais



Bruno Cadudal (Atlantem) à gauche, **Jos Lenferink** (Veka) et **Stéphanie Dreux-Laisné** (L'Echo de la Baie). © T.Plassais



Christelle Le Goff, Responsable marketing et communication de Volma. © T.Plassais



Vincent Jaud, chef de département technique division fenêtres et fermetures.



TENDANCES MENUISERIE ET FERMETURE EN LUMIERE

Les baies coulissantes s'ouvrent largement sur l'extérieur. Artline, Sapa.

La couleur, une large ouverture à la lumière en particulier par des baies coulissantes de grandes dimensions aux profils affinés mais aussi grâce au vitrage des portes, ou aux coffres de volets roulants mieux conçus, une offre riche de portes techniques, la personnalisation accrue des fenêtres comme des portes d'entrée, l'intégration de la protection solaire aux fenêtres, voici quelques tendances repérées sur Batimat. Petit passage en revue après un détour sur le stand de 2 nouvelles marques et la découverte d'une fenêtre* pas comme les autres, signée FPEE !

Réalisé par Sophie Dumoulin

*Nous reviendrons plus largement et précisément sur les nouveautés fenêtres dans l'édition prochaine.



Technologie SimplySmart : fabrication et montage optimisés

L'innovation pour rationaliser vos process : 1^{ère} gamme de ferrures totalement invisibles, SimplySmart se distingue par son ouverture intérieure à 180° et ses performances de reprise de poids (jusqu'à 250 kg). Sans ordre de montage prédéfini et sans époutage d'ouvrant, cette innovation répond pleinement aux nouvelles exigences de liberté architecturale.

www.schuco.fr

SCHÜCO

NOUVELLES MARQUES

SWAO, offre large et soignée de portes et fenêtres

Le groupe CETIH avait choisi Batimat pour lancer sa nouvelle marque, Swao, qui regroupe l'offre issue du « meilleur de PAB et MTN », enrichie de produits nouvellement développés et dédiée aux artisans menuisiers et constructeurs. Appuyée sur un groupe de poids (CETIH, qui a repris PAB et MTN en 2011, détient aussi Bel'M et Zilten) doté de 6 sites de production spécialisés, la marque décline fenêtres et portes sur-mesure, déclinées dans tous les matériaux et sur un vaste palette de coloris laqués et plaxés. Le nom choisi est court et original dans l'univers de la menuiserie. Il symbolise le choix d'ouvertures proposé, dont la commercialisation débute au 1^{er} janvier.

Les équipes commerciales de PAB et MTN ont été intégrées sous la bannière de Swao dont l'offre produits, pensée pour répondre aux attentes les plus actuelles du marché, incarne 2 expertises : fenêtre et porte d'entrée. La nouvelle marque va s'appuyer sur des usines spécialisées qui produiront des menuiseries à la signature différenciée, positionnées sur 3 niveaux de gamme. Leur nom explicite ce positionnement : Primo, Optimo et Altimo (le 0 toujours, pour ouvertures, vecteur privilégié de communication). Cette offre a été élaborée en prenant en compte l'ADN des marques PAB et MTN, évalué grâce à la consultation de leurs clients : valeurs de proximité, réactivité et SAV intégré, produits 100 % français, rapport de confiance... S'y ajoutent les valeurs RSE du groupe.

Les fenêtres se déclinent en 2 gammes alu dont l'une à « ouvrant discret » et 3 gammes PVC (ouvrant 80 mm pour Altimo qui affiche Uw jusqu'à 1.1 et étanchéité à l'air A*4). Plus de 100 portes d'entrée, dans le droit fil de l'expertise du groupe, se conjuguent sur chaque matériau, 25 en acier, 30 en alu, 40 en PVC et 10/15 en bois (en 2 essences). Le travail de l'équipe de design du groupe (managée par Anthony Durand) s'enrichit de l'appel ponctuel à des designers externes. Côte production, la répartition est rationalisée entre les sites de CETIH spécialisés par matériau pour les portes et ceux de PAB (réunis sur un seul à Saint Macaire-49, étendu, pour une production en ligne de haute capacité) ou de MTN à Roncey-50.

L'harmonisation de l'offre est un atout de Swao. Elle passe par un nuancier uniformisé (PVC/Alu, Fenêtres/Portes), une quincaillerie identique pour

fenêtres et portes, et la déclinaison esthétique de 3 modèles de portes coordonnés à portes de garage et portails. Côté couleur, comme l'alu, le PVC s'offre une large palette pour l'extérieur comme pour l'intérieur : teints masse, plaxés et laqués (CETIH travaille à l'intégration du laquage). Les profilés sont signés KBE (Groupe Profine). Côté alu, l'offre PAB se renforce avec le lancement d'un ouvrant discret® co-développé avec Kawneer : montant affiné et ouvrant visible de 22 mm, masse centrale 76 mm pour gamme PrimoAlu (Uw jusqu'à 0.93 et étanchéité A*3). Une version haute performance est en cours d'élaboration pour courant 2014, avec Uw 0.8 grâce à l'injection de mousse dans le barrettage. Le stand de Batimat permettait de découvrir la richesse de l'offre de Swao, qui couvre tout l'éventail des besoins actuels sur le registre de la menuiserie performante et esthétique.



Un stand à l'entrée du Hall 6 marquait le lancement de Swao par CETIH.



Swao ose le PVC couleur à l'extérieur (laque turquoise) comme à l'intérieur

Soliso

EUROPE

PergoKlim

La Pergola à lames orientables et rétractables



La nouvelle pergola à lames orientables et rétractables de SOLISO EUROPE, entièrement fabriquée en France, est à la pointe de la technologie.

Son système innovant de lames rétractables permet de conserver toute la luminosité dans la maison en hiver. Seule la structure de la pergola et le refoulement des lames reste apparents.

En été, **PergoKlim** protège du soleil tout en laissant passer l'air offrant ainsi une climatisation naturelle.

PergoKlim est étudié pour des réalisations sur-mesure et s'adapte à toutes les architectures.

PergoKlim permet de créer un espace de vie supplémentaire confortable et durable.

Composition du produit PRODUIT BREVETÉ

PergoKlim est une pergola entièrement conçue en aluminium extrudé laqué, maintenue par 2 ou 4 poteaux. Ses lames constituent l'ensemble de la toiture.

L'orientation du tablier permet une inclinaison de 0 à 135°.

Ce système propose également le refoulement des lames : l'espace d'ouverture est de 2/3 pour 1/3 de paquet de lames.

La motorisation des lames optimise et régule partiellement ou totalement le flux lumineux du soleil.

Les eaux pluviales s'écoulent latéralement par les gouttières fixées sur les traverses en s'évacuant par les poteaux.

Des options telles que le store ZIP et l'éclairage par Led viendront compléter cette pergola nouvelle génération.



Options PergoKlim

Des options telles que le store ZIP et l'éclairage par Led viendront compléter cette pergola nouvelle génération.

Les stores ZIP intégrés dans l'armature ferment latéralement le **PergoKlim**.

Toile Précontraint 502 avec fenêtre Cristal stabilisée ou toile Soltis 86 de chez FERRARI.



POUR DÉCOUVRIR **PergoKlim** CONTACTEZ-NOUS :

SOLISO EUROPE • 2, rue Fernand Pelloutier BP 32 603 • 44326 Nantes CEDEX 3 • Tél. 02 51 89 23 00 • www.soliso.com



Fenêtres Altimo PVC plaxées RAL 7016 texturé. Swao.



Composition d'angle OptimoAlu, gris RAL 7003 satiné. Swao.



Porte d'entrée Acier Black Maory, gris satiné 7004, Ud 0.88, A⁴.



Porte d'entrée tiercé bois Évenos en chêne PEFC naturel. Cintre surbaissé.



La Fenêtre PrimoAlu Swao à ouvrant discret et hautes performances.



Coordonnés porte de garage, portail et porte d'entrée alu. Swao.

AluK une première remarquée

Le stand AluK ne pouvait se manquer, écrin flamboyant pour une gamme 67 largement déployée en frappe, coulissant et porte ! 2 principes ont présidé à sa déclinaison, l'apport de performance énergétique (Uw 1.0 en moyenne et étanchéité A4) et une conception qui rende la fabrication rapide, conformément à l'ADN d'Elmaduc et Alutechnie, marques regroupées pour former AluK. Le coulissant 67 CL se décline en 3 versions : remplissage jusqu'à 24, 28 et 36 mm. Il affiche jusqu'à Uw 1.0 en triple vitrage, Sw 0.45 et Uw 1.4, même Sw, en double vitrage. Il peut se fabriquer en grandes dimensions, sans système de levage (jusqu'à 3 m de haut). La frappe 67 FR est proposée en ouvrant

visible ou caché, sur même dormant, avec Uw jusqu'à 0.9 et Sw 0.41. L'accessoirisation inclut un système de micro-ventilation de série. Un bouclier thermique à clipper permet d'accroître la performance thermique. La porte 67 PE affiche un Ud de 1.1, se compose d'un profil ouvrant unique pour toute la gamme et bénéficie d'un système anti-effet bilame. Une têtère filante au niveau des gâches assure la tenue à l'arrachement. Les formes carrées, gage d'« esthétique architecturale », et une conception favorisant les solutions industrielles s'affirment chez AluK. Un système de parclose permet d'obtenir des formes plus arrondies pour la rénovation d'habitat traditionnel.



Accessoirisation pour micro-ventilation sur les fenêtres AluK.



Porte PE 67 d'AluK : système de tête filante et traitement esthétique de la fermeture.



Le stand AluK se voyait de loin.



Le coulissant 67 CL d'AluK.

LA FENÊTRE VEDETE CHEZ FPEE



1 - 2 - Fenêtre Novelia de FPEE, en Rau-Fipro.



FPEE l'avait annoncé, Batimat verrait le lancement d'un nouveau concept inédit de fenêtre. Les visiteurs furent doublement servis. Avec Novelia, d'abord : une exclusivité nationale pour cette menuiserie à ouvrant protégé, imaginée, conçue et fabriquée en France en Rau-Fipro. Ce matériau composite breveté par Rehau, intègre de la fibre de verre (fibre courte). L'âme ainsi formée assure une excellente tenue mécanique du châssis, 10 % de clair de vitrage en plus, et s'habille d'un parement coextrudé assurant qualité de finition, résistance aux UV et possibilité de déclinaison en nombreux coloris. Le recyclage

de ce matériau composite est assuré par Rehau à Morange. Le Rau-Fipro permet de fabriquer des portes fenêtres à battant central de 10 cm, et des menuiseries même à triple vitrage sans renfort et plus légères : « Le profil est autorigide », note Bruno Le Saulnier. Novelia adopte en harmonie un plaxage gris anthracite ou des teintes laquées en face extérieure (exclusivité pour Ouvertures) et des coloris plaxés en face intérieure (alu, moka ou gris brossés). La gamme se décline pour l'heure en fenêtres, portes fenêtres (1 à 4 vantaux) et portes d'entrée. Le profil affiche 3 joints d'étanchéité de frappe et 3 joints de vitrage, jusqu'à 7 chambres avec un assemblage ouvrant/dormant de 88 mm et un Uw de 1.1 en double vitrage (0.8 en triple). Novelia peut intégrer en option volets roulants et stores vénitiens. Pour Art & Fenêtres, l'innovation se double d'une offre exclusive de battant central modulable : une collection de barrettes interchangeable à clipser est proposée. Équipés de lunettes 3D, les visiteurs étaient même invités à découvrir dans un caisson équipé de caméras de motion capture comment modifier l'ambiance de 4 pièces de la maison simplement

en changeant la barrette de leur fenêtre Novelia. Toujours plus magique, la Fenêtre de Demain, à vitrage tactile, qui se transforme en une sorte d'ordinateur. Grâce à une technologie de dalle transparente de 4 mm et un film tactile intégrés au vitrage, on peut développer les Applis que l'on veut pour transformer sa fenêtre : y lire ses mails ou la météo, afficher ses recettes, baisser un store virtuel, gérer sa domotique ou s'inventer un panorama factice de vue sur la mer ! Un projet qui ne devrait trouver une réalité commerciale que vers... 2020, mais il fait rêver !

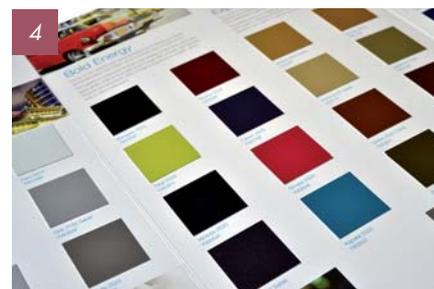
- 1 - Store virtuel pour la Fenêtre de demain de FPEE, à vitrage tactile.
- 2 - Palette de barrettes interchangeables pour battement central de Novelia.



LA PALETTE COULEUR S'ENRICHIT, EN ALU COMME EN PVC ET MÊME EN BOIS

L'offre couleur se généralise et se démultiplie. Les palettes s'exposent d'une façon très créative et diversifient les effets matière aux reflets et touches sophistiqués. Chaque marque a sa façon de mettre en valeur ses propositions. En PVC, le laquage gagne des adeptes, tandis que l'aluminium redécouvre les teintes anodisées. Wicona avait ainsi choisi d'habiller ses menuiseries de rouge anodisé. Pour souligner les siennes, Millet avait misé sur l'orange.

Honneur à **Akzo Nobel**, qui révélait sa nouvelle collection Futura 2014-2017, déployée sur sur 5 thématiques : Ex Natura, Sublimed, Bold Energy, Explosive et Soft Industry. Élaborée avec l'Agence Peclers Paris, elle alterne lisses et texturés, teintes légèrement métallisées, effets mats structurés, et se complète d'un nuancier Anodic. Il permet par laquage d'obtenir l'effet anodisé recherché aujourd'hui, en autorisant d'harmoniser parfaitement la finition des accessoires. Toute la gamme est bondérisée pour une application facilitée et affiche une haute durabilité Classe 2. Akzo Nobel se fait un devoir de devancer les tendances en étant avant-gardiste sur le registre des couleurs, résume Nadia Rouquette, Marketing Manager France, heureuse de voir les visiteurs saluer la gaieté de couleurs vives hissées sur le salon où le gris s'imposait assez largement : « Enfin on voit de la couleur... Vous allez réveiller le marché » !



- 1 - Nouvelle Collection Futura d'Akzo Nobel.
- 2 - Palette Explosive de la collection Futura. Akzo Nobel.
- 3 - Palette tons Sublimed. Collection Futura. Akzo Nobel.
- 4 - Thème Bold Energy de la collection Futura d'Akzon Nobel.

SOLDES D'HIVER
-7%

pour tous les modèles de programme actuel EXCLUSIV
du **1.12.2013** au **28.2.2014**

EXCLUSIVE PORTES D'ENTRÉE

avec le panneau recouvrant à deux faces
avec la valeur U_b à partir de

0.67

W/m²K

pour les plus exigeants.



Pour en savoir plus
www.inotherm.com

Créées avec la sensibilité
pour esthétique,
sécurité et confort.

Portes d'entrée en aluminium pour les plus exigeants. Créées pour vous.

INOTHERM



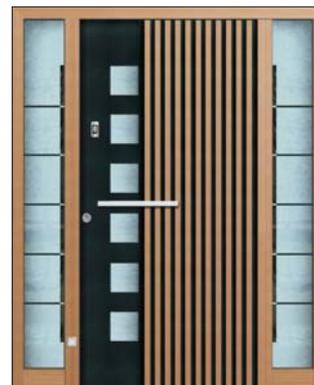
AA 210



AA 202



AA 215



AA 216



AA 217

Rendez-nous visite à la foires: Essen, **DEUBAUKOM** • 15.–18.01.2014 • H 2.0 | Basel, **SWISSBAU** • 21.–25.01.2014 • H 1.1

Très innovant, le système Sun Active Color de **Technal** était présenté sur le salon : les profils du châssis Sun Active Color sont laqués d'une peinture thermochromique sombre et le vitrage est doté de contrôle solaire dynamique (électrochrome SageGlass® de Saint-Gobain). Le changement d'aspect est dicté par la température extérieure (donc l'impact du soleil). Quand elle atteint un certain degré, le vitrage s'assombrit et la peinture devient transparente, laissant apparaître une 2^e couche claire, ce qui permet de réduire le coefficient d'absorption.



1 - 2 - Système Sun Active Color de Technal : hiver/été.



Palette couleur FPEE. ©Salon Batimat

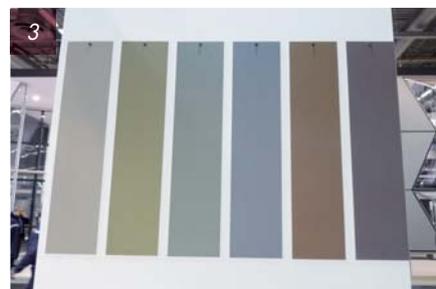
Chez **FPEE**, la couleur tenait son rôle, non seulement pour la solution de personnalisation par inserts interchangeable proposée pour sa nouvelle fenêtre Novelia, mais aussi par ses plaxages métallisés la valorisant, les teintes laquées réservées au Réseau OuvertureS, ou l'éventail impressionnant de couleurs pour ses volets.

Chez **Kawneer**, l'un des circuits de découvertes permettait d'apprécier le panel élargi de coloris, nuances, matières et textures déployé, un choix exclusif riche de potentialités illimitées. De nouvelles brochures valorisent les collections Arboral, Sublimal et Pictoral. La nouvelle teinte anodique Oxyde Natif habillait nombre de menuiseries et façades mises en scène et le Zinc Natif s'affichait aussi avec brio.

Chez **Sapa**, les nouvelles teintes Spectro, issues d'une technologie inédite d'anodisation colorée, obtenaient un très bon accueil. Très mates, elles se déclinent en tons subtils : métal naturel, or, champagne ou bronze, avec un aspect singulier au toucher, poli, satiné ou brossé. La palette Spectro by Sapa offre aussi des tons bleuté, vert ou aubergine. Les architectes ont un net penchant pour ce genre de teintes. Sapa va les lancer au plan industriel sur des châssis.

AluK avait une façon originale de suggérer son offre couleurs, formulée au lancement de ses gammes 67 : dès le niveau de base, plus de 60 possibilités de teintes et finitions, en mat, brillant et fine structure. Sont aussi disponibles toutes les teintes du nuancier 841 GL, 3 teintes ton bois, plusieurs choix de bi-coloration et anodisation.

Sepalumic faisait aussi montre de ses capacités de laquage (intégrées). Par exemple, la frappe 5200 Classic 44 à ouvrant visible est disponible en mono ou bicoloration dans plus de 300 teintes RAL, imitation bois, granitées ou satinées, Metallic haute durabilité, et bénéficie du joint de battement prémonté



1 - Palettes de couleurs Kawneer.
2 - Teinte exclusive de Kawneer, Zinc Natif.
3 - Palette Spectro, de Sapa.
4 - Présentation originale de la palette AluK.

Tendances



Sepalumic valorise son offre de laquage.

en usine noir ou gris, avantage de l'offre i-Process®. **Veka** avait encore renouvelé son mode de présentation d'une offre couleur sans cesse élargie, tandis que **Profils Systèmes** ne manquait pas de concrétiser habilement l'un de ses atouts différenciants, des palettes exclusives. Le noir givré dont s'habillait son coulisant Touareg présenté sur Batimat recueillait en particulier tous les suffrages.

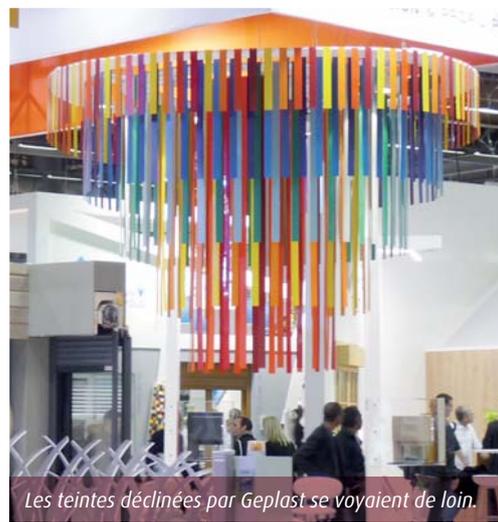
Schüco dévoilait son procédé de film laqué pour PVC, Automotive Finish, tandis que chez **Geplast**, le stand se repérait aux échantillons suspendus révélant toute son éventail de coloris. **Profialis** valorisait sa palette de laquage PVC Colorline -15 teintes en standard- et l'enrichissement de son offre de plaxés.

MC France déployait de nouveaux coloris pour rehausser son concept mixte bois/alu développé sur une nouvelle gamme de portes : 3 finitions bois originales dans les tonalités urbaines (gris) et nature (sablé) : chêne ardoise, chêne cendré et chêne sablé. **AMCC** mettait en valeur l'originalité de sa palette PMMA (cuivre, taupe, noir pailleté, champagne et gris), tandis qu'**Oknoplast** jouait de sa finition Colourfull !

Même la porte de garage se prêtait au jeu de la couleur sur Batimat, avec les 24 décors Duragrain proposés par **Hörmann**.



Les 50 nuances de Veka.



Les teintes déclinées par Geplast se voyaient de loin.



Les coloris exclusifs de Profils Systèmes font des adeptes.



La gamme Éclats métalliques de Profils systèmes s'enrichit d'une teinte bronze.



Système Automotive Finish de Schüco.



MC France a encore enrichi sa palette de nouveaux tons bois.



Système Colourfull d'Oknoplast pour finition soignée.



24 décors Duragrain déclinés chez Hörmann.

COULISSANTS AU FORMAT XXL ET SYSTEMES DE LEVAGE PERFORMANTS

La tendance est aux coulissants XXL dont les profils fins supportent pourtant de larges vitrages, pour laisser entrer le maximum de lumière naturelle. Leur étanchéité à l'air est particulièrement étudiée pour répondre aux exigences de la RT 2012. Si l'alu est roi en matière de coulissant, le PVC progresse lui aussi. Motorisées ou non, ces menuiseries plaisent tout particulièrement aux architectes, sont adaptées aux PMR et gommant la frontière entre intérieur et extérieur.



Coulissant Artline de Sapa.



Coulissant Performance 70 CL de Sapa.

On commence par Artline de **Sapa**, « Coulissant transparent », à dormant intégré et ouvrant invisible. Montant central de 26 ou 38 mm (pour 5 m de large et 2,80 m de haut) et possibilité de réaliser la jonction de vantaux à 90° sans montant pour cette menuiserie performante dont l'inertie est reprise par le vitrage collé : Uw 0.85, Sw 0.49, TIW 69 %, étanchéité A*4 E*750 V*C3. « Le très haut de gamme du coulissant ». Sapa a aussi développé le 1^{er} coulissant à galandage motorisé, Performance 70 CL Easy Access. Simple à fabriquer et poser, sur le principe du bloc baie, robuste et sécurisé, il accueille une motorisation accessible car le moteur est vissé de face dans le coffre doté d'un profil d'intervention.



Coulissant Satin Road de Profils Systèmes. © FRANCOIS_CLAVEL_ARCHITECTE_PHOTOS_RICHARD_SPRANG

Non content de toujours améliorer ses frappes (Satin Moon adopte la 1^{ère} coupe droite du marché), **Profils Systèmes** développe aussi les performances et l'esthétique de ses coulissants. Il présentait Touareg, son nouveau coulissant à RPT Design Factory (Uw jusqu'à 1.6) et décline sa gamme Satin Road en coulissant et coulissant à levage haute performance. Ce dernier optimise étanchéité et facilité de manœuvre. Uw jusqu'à 1.1 en triple vitrage, avec Sw 0.47 et TIW 0.59. Versions grande hauteur, galandage et monobloc pour cette menuiserie dont la sécurité est renforcée et qui est dotée de chariots simples ou doubles jusqu'à 200 kg. La poignée Design assure une ouverture jusqu'à 180° sans arrêt.

Avec sa nouvelle gamme Hi-Finity, **Reynaers** propose des dimensions maximales de 3,5 m de hauteur, sans limite de largeur dans la limite de 500 kg par vantail, autorisées par ses profilés alu ultra-minces adoptant un système de collage du vitrage inédit. Elle est disponible avec 2 ou 3 rails, de 2 à 6 vantaux. Hi-Finity affiche son efficacité thermique Uw 1.3 ; il peut accueillir du triple vitrage. Les joints brevetés recouverts de téflon assurent étanchéité à l'air et fluidité de manœuvre, optimisable grâce à un moteur actionné par simple pression sur un bouton. Le profilé réglable, breveté par Reynaers, qui relie entre eux les panneaux en verre assure un ajustement parfait. Vitrage feuilleté et système anti effraction dissimulé derrière le mur contribuent à la sécurité classe RC2. À noter, la poignée au design très ergonomique de ce coulissant qui a valu à Reynaers le label du design et de l'innovation Henry Van de Velde. Autre proposition, le coulissant d'angle CP 130, système de portes levantes



Coulissant à levage Satin Moon de Profils Systèmes.



Coulissant Hi-Finity de Reynaers, et sa poignée au design ergonomique.





Coulissant CP 130 de Reynaers.



Système coulissant 3200 de Sepalumic.



Poignées Purity de Reynaers.

ou levantes-coulissantes d'angle sans montant fixe, affichant Uw 1.3 et seuil encastré. Il permet de réaliser de grandes ouvertures : jusqu'à 2,70 m de haut pour 7 m de long. La ferrure levante coulissante facilite la manœuvre de vantaux pesant jusqu'à 300 kg. La gamme très complète de Reynaers plaît. Elle permet aux clients d'avancer, de toujours innover et se renouveler. Reynaers trouve en France son 2^e marché et entend s'y renforcer encore, suggérait Martine Reynaers. À noter les nouvelles poignées design Purity, signées Leo di Carlo, en Pura™, nouveau matériau 100 % écologique et recyclable. Le mécanisme Cliq-Claq™ en facilite, lui, une fixation sûre ; le process de revêtement BIOV™ permet d'en multiplier les finitions aux tons métalliques et résistantes à l'eau.

Le nouveau coulissant ASS 77 PD.HI de **Schuco** offre un « record de transparence de 95 % », avec des masses vues très réduites assurant ce « Panoramic Design ». Il intègre la technique de l'ouvrant caché placé derrière les cadres dormants dont la conception facilite l'intégration derrière les murs pour privilégier la vue panoramique et l'apport de lumière. Seul le montant central en de 20 à 33 mm est visible. Pour la nouvelle version ASS 77 PD.HI manuelle, les nouveaux cadres dormants de 58 ou 90 mm (soit la moitié d'un dormant classique motorisé) sont facilement encastrables dans le sol. Le rail de roulement est intégré au cadre ouvrant et des galets à intervalle régulier intégrés sur le dormant bas suivant la largeur de l'ouvrant permettent de reprendre des poids jusqu'à 500 kg par ouvrant en version motorisée et 300 kg en version manuelle (1^{ère} à être commercialisée). Cette combinaison du dormant caché, du cadre ouvrant dissimulé, du seuil encastré, du système de manœuvre et de fermeture intégré assurent confort visuel et d'utilisation. Acceptant double ou triple vitrage jusqu'à 60 mm d'épaisseur, l'ASS 77 PD.HI affiche un Uw jusqu'à <1.1, classe de résistance à l'effraction jusqu'à WK2.

Chez **Sepalumic**, la gamme de coulissant alu 3200 s'enrichit elle aussi pour répondre à de nombreux chantiers, en neuf ou réno : coulissant classique ou industriel en bi ou tri-rails, coulissant BBC, galandage (1 et 2 rails), coupe droite ou coupe d'onglet. Fabrication et pose sont facilitées : crémonne sans

vissage avec clameau, gâche à poser de face et traverses d'ouvrant pré-drainées. Le kit BBC, comme pour la série 3100, apporte étanchéité A*4, affaiblissement acoustique 36 dB et Uw 1,3. Seuil PMR encastrable pour ce coulissant dont l'ouvrant peut accueillir double ou triple vitrage (24, 28 et 32 mm). Déclinaison jusqu'à 6 vantaux (taille maxi L 1800 x H 2500, poids maxi 200 kg/vantail) pour les versions traditionnelles et industrielles, et 4 pour le galandage. Ces coulissants à large ouverture sont déclinés sur une palette de plus de 300 teintes RAL, teintes Granit, satinées ou Metallic, imitation bois) en mono ou bicoloration.



Coulissant Soléal Move de Technal. © Jordi Canosa

Technal exposait pour sa part son nouveau Luméal Move à ouvrant caché, 3 rails au maximum, à manœuvre manuelle ou motorisée. La motorisation est dissimulée dans le dormant. La régulation électronique assure un déplacement souple, rapide et discret. Le confort de manœuvre est assuré, garanti par les tests d'endurance menés sur 35 000 cycles. Luméal Move en double vitrage, à 300 kg par vantail et 2,8 m en hauteur par 4,8 m en largeur, affiche plus de 13 m² de surface. Jolie performance ! La motorisation intégrée du coulissant Luméal est déjà commercialisée. Sur Batimat, étaient révélées les nouvelles solutions de motorisation applicables en neuf ou rénovation aux autres gammes : le coulissant Soléal Move intègre un rail bas encastré et peut accueillir une motorisation en percussion. Il se décline de 1 rail et 1 ou 2 vantaux, jusqu'à 3 rails et 6 vantaux et 4 rails en 4 vantaux. Le dispositif d'entraînement par courroies intégré dans le profil monté en applique en partie haute du châssis est discret mais permet d'ouvrir des vantaux grandes dimensions et sa sécurité est garantie (arrêt sur obstacle). Moteur et système de verrouillage/déverrouillage sont insérés dans le montant central rapporté.



Coulissant alu ASS 77 PD.HI, « panoramic Design » de Schüco.

Conçue par **Wicona**, Wicline 65 Evo présente une nouvelle génération d'ouvrants à quincaillerie cachée (la rainure intégrée dans l'ouvrant facilite son montage de face) ou apparente (pour grandes dimensions et jusqu'à 300 kg/vantail). La version 75 mm lui a offert le label Minergie-P®. Wicline 75 Evo se décline en coulissant parallèle. Autre solution, la baie coulissante Wicline 65 (galandage avec seuil PMR), ou le coulissant à levage Wicslide 160, aux dimensions impressionnantes : max L 3 240 x H 3 400 mm. Un système de menuiserie modulaire harmonieux grâce aux gâches intégrées au dormant. La manœuvre est facilitée par le système levant coulissant avec poignée et dispositif de roulage assurant un fonctionnement en douceur : l'effort de manœuvre d'un vantail de poids maximal 400 kg n'est que de 53 DN (classe 1). Étanchéité A*4 E*9A (750 Pa) V*A3, et Uw jusqu'à 1.1 avec triple vitrage. Nombre d'innovations président à ces performances : RPT de 40 mm sur dormant et 30 mm sur ouvrant, goulotte et bouclier thermique PVC, mousse thermique feuillure ouvrant, joint co-extrudé, assemblage des ouvrants en coupe d'onglet, soufflet pour étanchéité haute et bouchons post-formés pour étanchéité basse au niveau du rail inox.



Coulissant Mega Tendance de Kawneer.

Le nouveau coulissant à levage Kasting Mega Tendance de **Kawneer** favorise les grandes largeurs d'ouvertures en habitat comme en non résidentiel. RPT renforcée (3m x 3 m maxi par vantail), remplissage jusqu'à 56 mm et poids maxi par vantail de 400 kg, facilement actionné grâce au système de levage. Seuil PMR encastrable, étanchéité à l'air Classe 4, à l'eau 9A et au vent C3. Uw jusqu'à 1.4 en double vitrage et 0.8 en triple. Déclinaison sur toutes les palettes de finitions Kawneer.

Jansen bénéficie de l'aura de sa série associant acier et composite Janisol Arte, justement récompensée pour sa finesse et ses excellentes performances.

La version coulissante a été développée pour le marché français avec **Descasystem**. Elle offre une performance Uw de 1.3. Le levant-coulissant Janisol en acier autorise des dimensions imposantes, jusqu'à L 4 270 x H 3 210 mm, ceci avec des masses vues de 85 mm et un Uw jusqu'à 0.9 en triple vitrage.

À noter aussi les portes repliables Orizon 2 de **Sapa** et CF 77 de **Reynaers**, qui ouvrent de larges accès à l'extérieur.

Côté PVC, **Profialis** présentait son coulissant Horizon, avec un nouveau seuil alu PMR sans encastrement, solution industrielle et économique, et Passio, un coulissant levant. « Idéal pour les chantiers d'exception, le summum du coulissant Profialis », il conjugue hautes performances d'étanchéité et d'isolation thermique. Supérieur en dimensions, performance (jusqu'à Uw 0.96) et étanchéité, il vise un marché de niche en France, mais symbolique du positionnement haut de gamme sur lequel veut aller Profialis : ouvrant 70 mm 4 chambres, remplissage jusqu'à 46 mm, décliné en 1 vantail + fixe, 2 à 4 vantaux coulissants jusqu'à 7 m de large x 2,5 m de haut. Assemblage dormant mécanique ou par soudure. Chez **AMCC**, on remarque le coulissant à translation parallèle équipé de double vitrage FE. Bénéficiant des avantages propres à la conception haute performance des profilés A80, il atteint des valeurs d'étanchéité A4, un Uw de 1.2 à 1.1 en double vitrage et 0.80 en triple vitrage. Il peut se doter de verre feuilleté 66.2 extérieur, 44.2 à l'intérieur, qui lui confère aussi une isolation acoustique de niveau RC2. Le système de ferrures nouvelle génération autorise l'ouverture d'aération sécurisée (position intermédiaire de la poignée). Il peut accueillir un screen et un seuil PMR.

Aluplast a développé une offre de levant coulissant modulaire 85 mm, déclinée en 3 versions, basique, Standard (renforts alu dans les montants et seuil alu à RPT) et Premium (renfort alu total, seuil exclusif en résine et mousse, guide rail haut en résine aussi). Jusqu'à Uw 0.75 en triple vitrage. Fabrication flexible et rapide pour un coulissant conçu pour faciliter la pose aisée du capotage Aluskin.

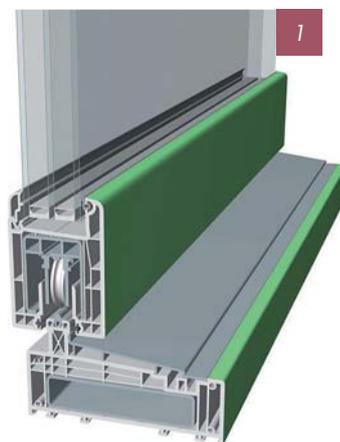
Le coulissant PVC de **Schüco**, ThermoSlide SI 82, incarne la stratégie du gammiste choisie pour ce matériau : proposer des solutions architecturales et esthétiques même en PVC, adaptées aux exigences thermiques, acoustiques et d'étanchéité du marché, en grandes dimensions de frappes et coulissants. Le coulissant ThermoSlide SI 82 permet ainsi de réaliser de très grandes baies (jusqu'à 6 500 x 2 800 mm en 2 vantaux blancs) et d'atteindre



Coupe du coulissant Wicslide 160 de Wicona.

1 - 2 - Coulissant levant Passio de Profialis. En PVC.

3 - Coulissant à translation parallèle d'AMCC.





1 - Coulissant levant d'Aluplast.
2 - Coulissant PVC ThermoSlide 82 de Schüco.



Uw ≤ 0.85 en triple vitrage, Rw 43 dB, et classe 8 pour l'étanchéité à l'air. Ouvrants 82 mm 5 chambres, dormants 219 mm 7 chambres et système de ferrures à levage adapté aux dimensions possibles : grâce à 4 chariots, il peut manœuvrer des ouvrants de 400 kg. Seuil extra plat et ouvrant affleurant optimisent l'accessibilité. Les profils fins, 121 mm au niveau du couple chicane, et leur design cubique épuré s'enrichit d'une belle palette de couleurs : 9 tons bois traditionnels ou contemporains, 15 coloris plaxés nervurés, 7 gris plaxés lisses et 2 teintes

aspect métal. Le coulissant ThermoSlide SI 82 peut adopter le procédé de capotage TopAlu ou celui, nouveau en France, de film laqué Schüco Automotive Finish. **Veka**, qui mettait en exergue une nouvelle signature « Veka, avec un V comme Vous », résumé de l'ADN de la marque et non simple concept marketing, ne néglige pas le coulissant. Système à levage pour Vekaslide, sur le haut de gamme, qui a soigné son étanchéité, affiche un Uw jusqu'à 1.0, permet les grandes dimensions (4 vantaux) et un seuil PMR encastrable.



LE RÉSEAU

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES PORTES VOILETS

Tous nos produits
sont fabriqués
en **FRANCE**



*Je deviens partenaire
sans perdre mon
indépendance
ni mon identité*

- PRODUITS BOIS PVC ALU
- FABRICATION FRANÇAISE
- FORMATION
- COMMUNICATION
- OUTILS DE VENTE
- ACCOMPAGNEMENT
- ETC...



Nous fabriquons et nous installons



CONTACTEZ-NOUS !

Mail : info@arcadesetbaies.com / Fax : 02 51 51 35 14
Web : www.arcadesetbaies.com / «devenir partenaire»



PERSONNALISATION INÉDITE

La tendance à la personnalisation est déjà forte sur le registre de la fermeture et de la porte d'entrée, mais elle a trouvé à Batimat un mode d'expression très innovant chez quelques exposants. **Chez FPEE**, on l'a vu avec la barrette du battement central interchangeable de Novelia, mais pas seulement. **AMCC** a mis un accent tout particulier sur la créativité et le design en révélant les produits issus du concours de design lancé en partenariat avec la CCI Alsace, l'Université de Strasbourg et Soprofen. Sujet proposé aux étudiants en Design : créer les ouvertures et fermetures de la maison de demain. Sur 35 dossiers, AMCC a retenu ceux d'Alexandre Leroux et Arnaud Spoor, étudiants en Master Design, qui ont eu l'opportunité d'intégrer l'équipe AMCC pour développer leur projet. C'est ainsi qu'est né Klip. Le concept consiste à modifier l'esthétique de la porte d'entrée PVC en clipsant une plaque décorative sur le panneau existant, grâce à un simple système de plots sécurisant cet insert. Les plaques sont en alu ou en acier inox et multiplient les motifs réalisés par découpe laser. Les 2 étudiants ont réédité l'expérience chez AMCC sur un autre sujet, la fenêtre, cette fois. Qu'est-ce qui ressemble plus à une fenêtre PVC blanche qu'une autre fenêtre PVC blanche ? La solution pour changer et échapper à la banalité consiste à en renouveler l'esthétique, suggèrent les 2 étudiants, qui font deux propositions : soit valoriser la fenêtre en y imprimant un décor qui la fasse ressortir (technologie d'impression jet

d'encre à effet de relief sur PVC développée par Alphacan) - ce peut être, comme ici, dans un style Louis XVI ; soit la faire disparaître dans le décor de la pièce en prolongeant sur le mur le motif appliqué sur l'ouverture. Résultat garanti ! Reste à choisir son motif... Les 2 étudiants, présents sur le stand AMCC de Batimat s'avouaient bluffés par le résultat concret obtenu grâce à leur conception innovante de la porte ou de la fenêtre. Un exercice concluant, donc, y compris pour Léopold Franken, Responsable Marketing AMCC qui a accompagné dans la concrétisation de leur projet ces jeunes décidément inventifs.



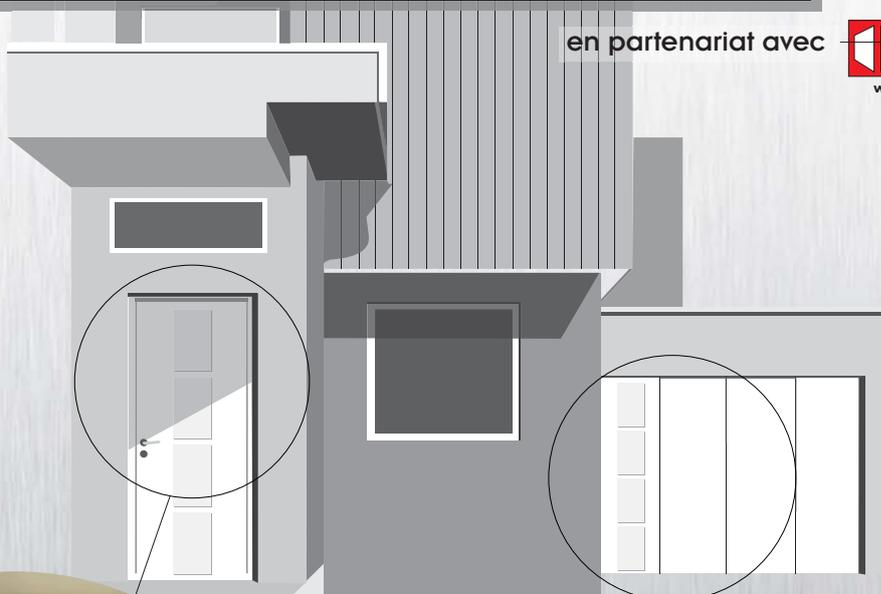
1 - 2 - Personnalisation de la porte d'entrée. Système KLIP d'AMCC.



1 - 2 - Personnalisation de la fenêtre par impression sur PVC. AMCC.

10 MODÈLES HARMONISÉS

en partenariat avec



La qualité du produit et du service
Des portes de garage personnalisables
Une fabrication française

FIAT LUX !



Martine Ollivier est entourée par le Dr Gronfier, Alain Davy, François Suchard et Jérôme Carrié.

Verre, Lumière et Santé... Cekal nous éclaire

Cekal organisait sa conférence comme à chaque session de Batimat. Sa Présidente, Martine Ollivier, avait réuni des intervenants parfaits pour apporter aux adhérents de l'association un éclairage original sur la problématique du confort visuel. Sur ce thème très « tendance », Verre, Lumière et Santé, le Dr Claude Gronfier, neurobiologiste, Membre du Département de Chronologie à l'Inserm, fit une lumineuse démonstration de l'impact de la lumière naturelle, et plus encore de son absence, sur le fonctionnement optimal de l'organisme. Bien au-delà du confort visuel qu'elle assure, la lumière naturelle impacte notre horloge biologique circadienne (réglée peu ou prou sur un cycle de 24 h), qui contrôle elle-même de nombreuses fonctions biologiques : veille ou sommeil, performances cognitives, concentrations hormonales, humeur et système nerveux ou cardiovasculaire, division cellulaire ou réparation de l'ADN... La rétine n'est pas la seule parcelle de l'organisme humain qui soit stimulée par la lumière. Une mauvaise synchronisation de l'horloge biologique due à une exposition à la lumière inappropriée, excessive ou insuffisante, peut donc entraîner des troubles multiples via les neurotransmetteurs qui relient l'œil au reste du corps. La sensibilité à la lumière dépend du spectre lumineux, de son intensité, de la durée d'exposition, et du timing. En résumé, la lumière est indispensable à la bonne synchronisation de l'horloge biologique, donc à la régulation d'une multitude de fonctions biologiques majeures : sommeil, humeur, mémoire, cognition...

Alain Davy, Architecte des Aéroports de Paris, revint au bâtiment avec l'exemple du nouveau terminal de l'aéroport international de l'île

Maurice. Une illustration parlante de la maîtrise de la lumière sous les Tropiques ! La conception de ce terminal prit en compte son environnement et donna lieu à une réflexion attentive et un traitement différent selon la vocation des différentes parties du terminal et leur exposition cardinale. Outre le respect des contraintes réglementaires et normatives, sa conception suivit une règle essentielle, prendre en compte le fait que la lumière naturelle est un matériau de base de toute architecture, comme le constatait Le Corbusier : « L'architecture est le jeu savant, correct et magnifique des volumes assemblés sous la lumière ». Le terminal en question associe donc, selon les cas, protection de la pluie et du soleil grâce à des « varangues technologiques » équipées de cellules photovoltaïques, éclairage zénithal pour maîtriser apports solaires et lumière naturelle, choix d'une couleur bleu lagon et d'un contrôle solaire pour assurer le confort visuel, apport de filtre et de fraîcheur, création d'une ambiance « du ciel à la terre » et mise en scène recherchée de la lumière en vagues, transparences et reflets à l'effet optimal de jour comme de nuit.

L'architecte multiplia les technologies mises en œuvre pour ce terminal, aidé en cela de François Suchard, spécialiste des études techniques pour la construction



Aéroport de l'île Maurice. Architecte Alain Davy.



SOLOBLOC

SOLOBLOC 3D

donne du relief à la performance



DU CARACTÈRE : SOLOBLOC, l'ouvrant monobloc aluminium pour porte d'entrée au design unique en 3D.

DE LA PERSONNALITÉ : Nombreuses options avec profils concepts, inserts, couleurs, barres décoratives, jonc de couleur, vitrages...

DE L'INNOVATION : Brevet pour la réduction de l'effet bilame*. Chaud ou froid, SOLOBLOC s'adapte à tous les climats sans se déformer.

DES PERFORMANCES : Au-delà des exigences réglementaires, SOLOBLOC isole l'entrée de la maison en beauté.

* brevet réduction effet bilame en cours

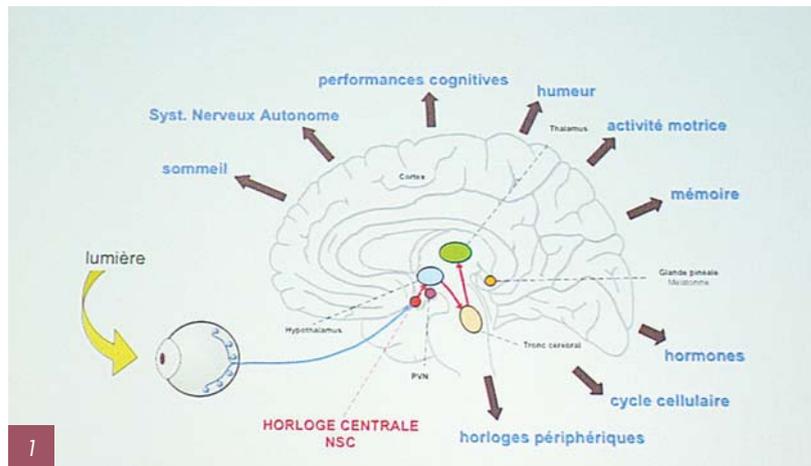
RT 2012
coef. Up
= 0,44 W/m².k


Groupe
ISOSTA

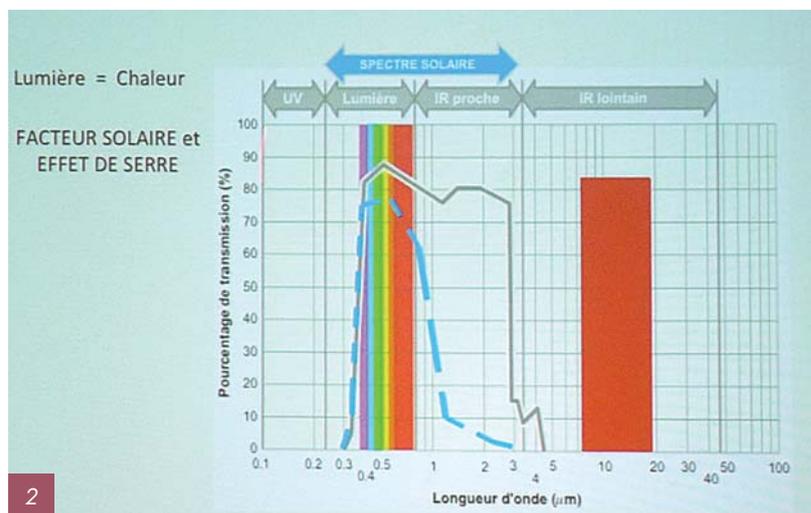
Contact : Service Commercial • Tél. 03.86.83.44.48 • Fax: 03.86.83.44.40 • E-mail: info@psi-isosta.fr • www.isosta.fr

de façades vitrées. Cet ingénieur, Directeur du Pôle Enveloppe du Groupe Artelia, intervint d'ailleurs après Alain Davy sur l'optimisation des apports lumineux par la maîtrise d'œuvre dans les bâtiments à énergie positive. Les données à prendre en compte pour la simulation thermique dynamique de ce genre de projet sont multiples : pourcentage et nature des vitrages, protection solaire intérieure et extérieure, apports d'énergie internes, sources d'énergie et données climatiques. La simulation réalisée permet d'orienter les choix pour obtenir les entrées de lumière (donc d'énergie) optimales et ne pas aggraver la consommation d'énergie utilisée pour obtenir chaleur ou refroidissement. Le rapport de sélectivité des vitrages est capital : plus un vitrage est sélectif, moins il laisse entrer de photons nuisibles. Il faut parvenir à réduire le chaud en augmentant la résistance thermique, sans encourir le risque de créer un bâtiment « thermos », diminuer la perméabilité à l'air de l'enveloppe (en assurant la maintenance adéquate), augmenter les apports solaires d'hiver tout en assurant la protection solaire d'été, mieux répartir les apports internes et externes en prenant en compte les limites des techniques de transport, d'échanges et de stockage de l'énergie... Il faut réduire l'éclairage électrique en augmentant la transmission lumineuse (les limites résidant dans la sélectivité des vitrages et les apports solaires), adapter au plus juste la protection solaire mobile (en assurant la gestion technique et la maintenance optimales des stores), diriger la lumière vers le fond des locaux (systèmes d'étagères à lumière aidant), créer des puits de lumière au centre des bâtiments... Pour réduire le froid, il faut diminuer la résistance thermique (sans perdre de vue l'isolation pour l'hiver), réduire le facteur solaire des vitrages mais préserver la transmission lumineuse, adapter au mieux la protection solaire mobile (en surveillant gestion technique et maintenance des stores), remplacer la climatisation par la ventilation naturelle et utiliser la géothermie. Jérôme Carrié, Secrétaire Général de Ceval, rappela les richesses de la base de données des produits verriers disponible sur www.ceval.com : elle répertorie 300 produits (verres à couches) de 12 fabricants, indiquant toutes leurs caractéristiques, notamment de protection solaire, isolation thermique et luminosité.

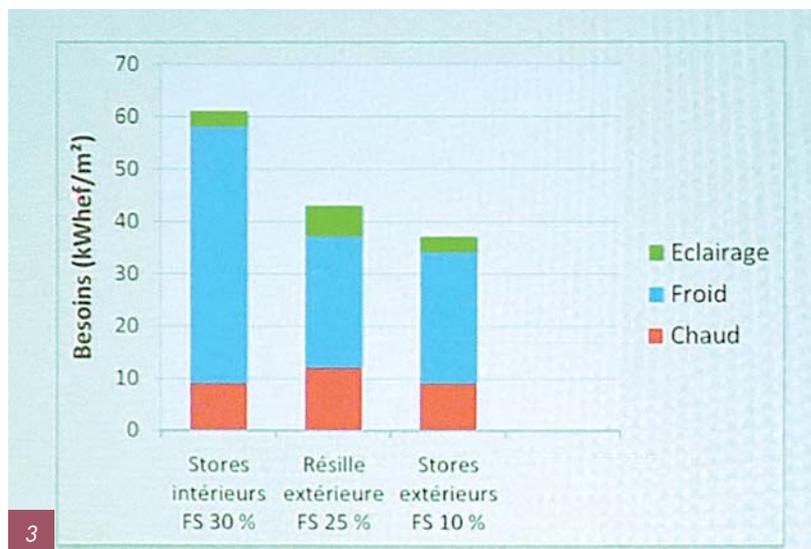
Activités contrôlées par l'horloge biologique circadienne



Maîtriser les Apports Solaires



La simulation oriente les choix



1 - Activités contrôlées par l'horloge biologique, impactée par la lumière. © Dr Claude Gronfier
2 - La maîtrise des apports solaires. © François Suchard- Artelia
3 - La simulation oriente les choix de façade. © François Suchard- Artelia

Vitrage et recyclage

Saluons la nouvelle initiative en faveur du recyclage intégral des fenêtres en fin de vie, la démarche Revalo. Elle est menée en partenariat par **AGC Glass Europe**, GTM Bâtiment, **Veka Recyclage** et Veolia Propreté avec l'ISEL, Université du Havre. Soutenue par l'ADEME, elle a été lauréate du prix du développement durable de Vinci Île de France (palmarès des prix de l'innovation 2013). Cette filière nouvelle a déjà permis de recycler plus de 320 tonnes de vitrages et 672 T de menuiseries PVC (équivalent de 40 000 fenêtres). L'objectif est de réintégrer ensuite chacune des matières recyclées dans le circuit de fabrication de la filière fenêtre : la philosophie d'économie circulaire s'impose. Une initiative de même ordre que la démarche lancée en partenariat par Paprec Group, le groupe Lapeyre (filiale de Saint-Gobain) et Saint-Gobain Glass France. Ils avaient signé en février 2013 un contrat de partenariat pour créer officiellement la 1^{ère} filière industrielle française de valorisation des fenêtres et autres menuiseries en fin de vie. Le recyclage du PVC va désormais de pair avec celui des vitrages !



Démarche de recyclage global de la fenêtre, vitrage compris, Revalo



Tout simplement récompensé – heroyal rs hybrid

Le rs hybrid d'heroyal combine de façon unique plusieurs fonctions dans un seul système. Ce système de volets roulants et de protection solaire a été récompensé par le prix de l'**Innovation Award International** 2013 au salon de BATIMAT à Paris. Le rs hybrid d'heroyal permet une obturation totale de la pièce, offre du côté intérieur un aspect textile confortable d'une protection solaire et possède un fonctionnement silencieux. 1. Associé aux systèmes de fenêtres heroyal, ce système permet de répondre aux exigences de la réglementation thermique **RT 2012**.

**heroyal – Johann Henkenjohann
GmbH & Co. KG**
Österwieher Str. 80
33415 Verl (Germany)
Fon +49 5246 507-0
Fax +49 5246 507-222
www.heroyal.com



Volets roulants | Portes roulantes | Fenêtres | Portes | Façades | Service

**Lumière naturelle, oui,
mais avec protection
solaire intégrée**

K.Line favorise l'entrée de lumière et intègre la protection solaire.

Le vendéen est depuis sa création l'apôtre de l'apport solaire maximal en hiver. Il va plus loin aujourd'hui et propose sur Batimat de nouvelles solutions de gestion optimale de ces apports solaires et lumineux par l'intégration de la protection solaire à ses menuiseries. Il propose « une nouvelle approche du confort d'été grâce à l'occultation », gérée en fonction de l'heure et de la saison. Le stand, idéalement conçu pour faire « vivre les saisons », permettait de faire le tour du cadran et de passer du printemps à l'hiver : chaque fenêtre ou coulissant était équipé de volets roulants ou de brise soleil à lames orientables manœuvrés d'une façon automatique. C'est ainsi qu'était présenté « le 1^{er} bloc-baie BSO du marché », monté, étanché et réglé à l'usine, rapide à poser. Développé pour le marché du neuf, il autorise de grandes dimensions (jusqu'à 4 m de large et 2,30 ou 2,35 m de haut). L'étanchéité à l'air du système est au rendez-vous, grâce au coffre breveté -vertical ou demi-linteau- équipé de joues d'étanchéité périphériques. Les coulisses garantissent le fonctionnement parfait des lames Z de 73 mm, équipées d'un joint anti-bruit et anti-claquement du brise-soleil conçu avec Warema. Le pilotage est 100 % Somfy (RTS ou ioTaHoma). Idéale pour les pièces de vie, puisque préservant la vision extérieure, cette solution se déploie sur frappe KL et coulissant KL-BC. Si l'on veut bénéficier en plus d'une fonction sécurité, le volet à lames orientables est le système d'occultation idéal. K.Line le propose en solution bloc-baie demi-linteau avec Activ'Home (partenariat Bubendorff). Protection thermique, circulation d'air et régulation des apports de lumière au menu, avec les atouts d'un caisson ultra compact (172 mm), de la résistance des lames et du verrouillage automatique de la lame finale dans les glissières en fin de course. Commande radio sans fil pour cet équipement disponible sur frappe et coulissant K.Line, avec garantie Bubendorff de 7 ans.



K.Line revendique la création du 1^{er} bloc-baie BSO du marché.



*1 - 2 - Régulation des apports solaires.
Bloc Baie BSO K.Line.*



*Bloc-baie demi-linteau
Activ'Home de K.Line*

L'ombrière Suneal Move de Technal est un nouveau système d'occultation motorisé, qui peut adopter différents remplissages. Il se compose d'un cadre alu et de 2 panneaux repliables vers l'extérieur, formant casquette au-dessus de la fenêtre. Le remplissage (en tôle d'aluminium, bois...) peut être opaque ou ajouré, laissant toute marge de créativité. Une jolie façon de combiner occultation (en position fermée) et gestion des apports solaires, donc du confort, en position repliée.

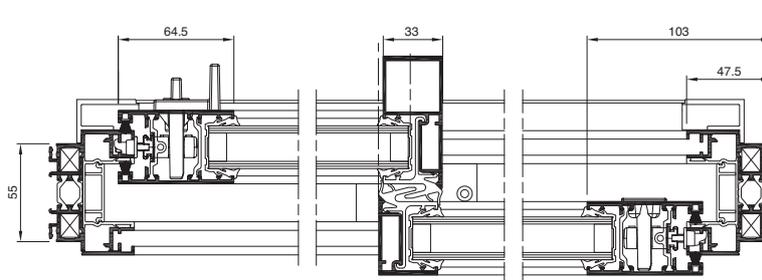


Ombrière Suneal Move de Technal.



SOLEAL, le coulissant universel

Performant et esthétique : Facilité de pose et environnement commun à SOLEAL Frappe. **Performances thermiques** : $U_w = 1.4 \text{ W/m}^2 \cdot \text{°k}$, $S_w = 0.45$. **Perméabilité à l'air** : A4, Q4 = $0.19 \text{ m}^3/(\text{h} \cdot \text{m}^2)$. **Seuil PMR** : un dispositif simple à mettre en oeuvre sur l'ensemble des applications proposées.



Coupe horizontale 2 vantaux - 2 rails



Velux prône toujours lumière et ventilation naturelles, grâce à ses fenêtres de toit dont la Nouvelle Génération incarne les performances optimales et peut bien sûr intégrer une gestion automatisée de la protection solaire. Sur Batimat, il présentait son système modulaire de verrières pour le tertiaire. Les modules, équipés de double ou triple vitrage, sont préfabriqués en différentes tailles et conçus pour que l'architecte puisse laisser libre cours à son imagination dans leur mise en œuvre : verrière linéaire, double, à pente de 5° avec support ou de 25 à 40° avec structure auto-portante, création possible d'atrium ou de sheds. 5 configurations sont possibles et l'ensemble des composants nécessaires à un projet est livré en une seule fois sur le chantier : structure, modules, équipements (stores intérieurs ou extérieurs)... Velux peut accompagner l'architecte sur son projet en amont. La structure est en profilés constitués d'un composite de fibres de verre pultrudé et polyuréthane pour en assurer la robustesse et une isolation thermique efficace (Uw jusqu'à 1.0 en triple vitrage). L'aération est assurée par des ouvrants motorisés, commandés à distance, comme les stores, pour assurer confort d'hiver et d'été. Fruit d'une collaboration de 5 ans avec Foster + Partners, ce système de verrière modulaire a été nommé au concours de l'Innovation. Une conférence organisée par Velux avec Foster sur le concept de lumière naturelle a accueilli une centaine d'architectes. La présentation en réel de la verrière était une première à Batimat.



Système de verrière modulaire linéaire de Velux.

Fakro développe des solutions de fenêtres de toit plat ou d'ouvertures de toit grandes dimensions jusqu'à 255 cm de hauteur (FDY-V) en pin sylvestre avec renforcement de la construction TopSafe et entrée d'air auto-réglable V40P. L'entreprise déploie aussi une version FTT U8 Thermo, à quadruple vitrage passif U8, certifiée Passivhaus (certificat délivré par l'Institut PHI de Darmstadt), idéale pour les bâtiments passifs, Galeria, dotée d'un système de balcon repliable, ou le puits de lumière SLT. Parmi les offres, citons encore son nouveau store pare-soleil AMZ Solar, qui bénéficie de la technologie du capteur solaire intégré. Une offre large et performante donc, de la part du fabricant leader du marché polonais, qui revendique le 2^e rang mondial avec environ 15% de parts du marché des fenêtres de toit. 70 % de sa production sont exportés.



Système modulaire de double verrière Velux, conçu avec Foster+ Partners.



Fakro multiplie les solutions d'éclairage naturel via fenêtres de toit et puits de lumière.

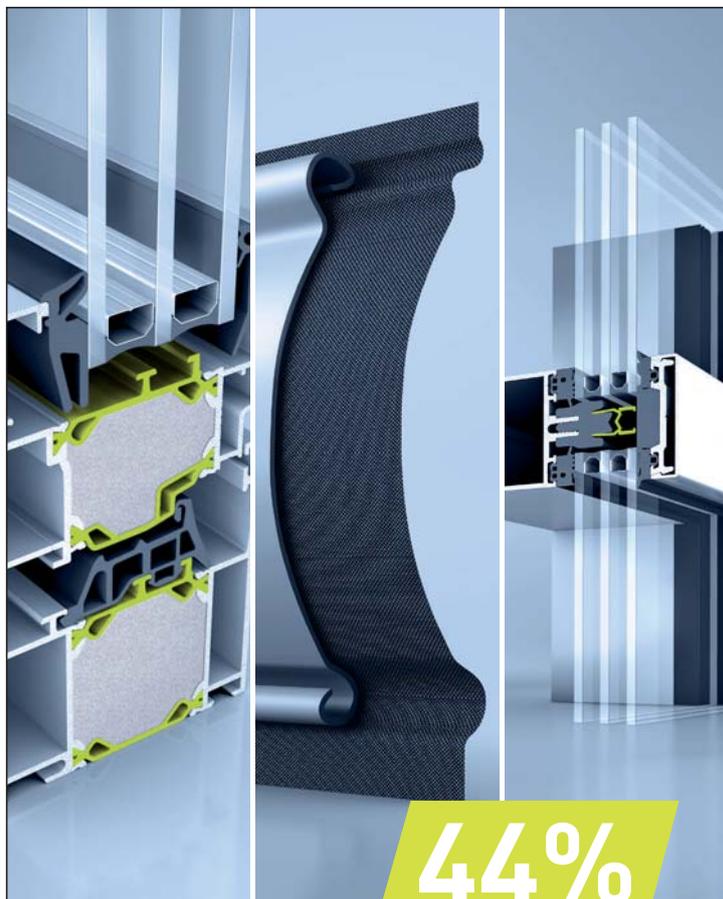
La protection solaire intégrée à la fenêtre est une solution de plus en plus souvent développée. On l'a encore vu sur Batimat. Chez **Millet**, fidèle à la conception bioclimatique de l'habitat, elle est partie intégrante du concept primé de M3DS, ici en version store vénitien. Chez **Veka**, la solution est astucieusement réglée par un système de pare-closes qui maintiennent parfaitement le store (ici en version plissé) solidaire du châssis ce qui permet de l'ouvrir même stores baissés, la protection solaire pouvant être actionnée vers le haut ou le bas. Chez **Profils Systèmes**, la fenêtre Satin Moon Factory bénéficie de 2 profilés à gorge spécifique pour intégrer les stores dans la pare-close, permettant aussi de moduler leur ouverture vers le haut ou vers le bas. **Wicona** a conçu pour l'ITE un profil spécifique en 65 ou 75 qui permet de reprendre le cadre de la menuiserie pour l'isoler et intégrer un 



Store intégré au vitrage respirant du coulissant M3DS. Millet



Solution de stores maintenus sur la fenêtre par pare-closes. Veka.



44%

La solution qui répond aux exigences de la réglementation RT 2012:
Économisez jusqu'à 44% d'énergie grâce aux systèmes heroal!

Systematiquement en avance

Avec ses systèmes de fenêtres, de portes, de façades et de volets roulants innovants, durables et parfaitement adaptés les uns aux autres, heroal apporte la solution qui répond aux exigences de la réglementation RT 2012. La combinaison des systèmes de fenêtres, de portes et de volets roulants heroal contribue à améliorer significativement le bilan énergétique des bâtiments : le potentiel d'économie peut atteindre 44 pour cent.

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

(Service commercial français)

Tél. + 33 3 72 88 01 25

Tél. + 49 5246 507-273

Fax + 49 5246 507-424

info@heroal.fr | www.heroal.fr



Volets roulants | Portes roulantes | Fenêtres | Portes | Façades | Service

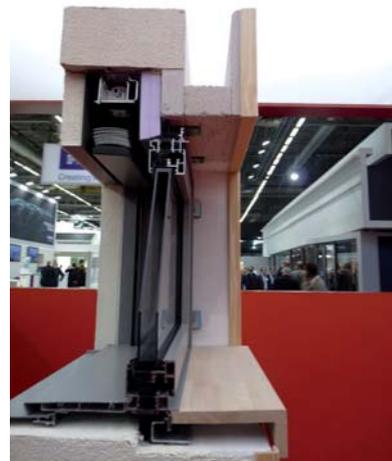
brise soleil. **Sepalumi** a amélioré sa solution respirante Evolution'Air et lance la frappe série 5900, « fenêtre respirante 2.0 » : Uw 0.9, Sw 0.36, Tlw 0.57, étanchéité A*4, telles sont les performances d'un produit idéal pour les bâtiments de santé et tertiaires, éligibles BBC.



Stores intégrés à la frappe Satin Moon. Profils Systèmes.

INTERCALAIRE WARM-EDGE

Sur le stand de Technoform Bautec France, était présente la succursale France de Technoform Insulation Glass (basée à Genas, près de Lyon et attentive à un service efficace). Technoform Insulation Glass est dédié à la fabrication d'intercalaires et profilés warm-edge combinant polypropylène et acier inox. Il mettait en valeur les avantages de son intercalaire TGI®-Spacer M. La dernière génération d'intercalaire TGI® favorise une géométrie optimisée du profilé, une conception adaptée aux fenêtres de grandes dimensions, avec des fils métalliques brevetés pour une rigidité accrue. Cette version plus rigide de l'intercalaire TGI® favorise des gains de productivité pour les fabricants de vitrage, n'exige pas de réajustement du cadre, apporte une efficacité énergétique accrue, offre des angles solides et réguliers, sécurise davantage le processus et assure une esthétique optimisée. L'efficacité supérieure du TGI® M a été reconnue par l'IFT Rosenheim (en termes de transfert thermique (valeur Psi). Décliné en standard en 6 coloris, gris clair RAL 7035, gris foncé RAL 7040, marron clair RAL 8003, marron foncé RAL 8016, noir RAL 9005 et blanc RAL 9016, cet intercalaire est appelé à remplacer petit à petit les versions précédentes. À noter aussi, des solutions warm edge pour croisillons. ■



Système ITE d'intégration du BSO. Wicona.

VOLETS ROULANTS, DES SOLUTIONS TOUJOURS PLUS INGENIEUSES

Le volet roulant se plie aux exigences du clair de jour maximal tout en renforçant la performance thermique des menuiseries, grâce à une meilleure conception des coffres...

Sopropfen déclinait une nouvelle gamme polyvalente de coffres tunnel à 3 niveaux de performance, du standard à une version thermique renforcée, Tradi CT2, Tradi CTR et Tradi CT+ : UC jusqu'à 0.4, Up à partir de 0.32, étanchéité à l'air jusqu'à classe 3 grâce à un système d'équerres amovibles, isolation phonique jusqu'à 46 dB Dne Atr, résistance à l'arrachement des enduits jusqu'à Rt3 et largeur maxi 3 600 mm, avec le bénéfice d'un avis technique. Le secret ? Une cornière amovible avec double joint qui facilite la liaison avec la traverse haute de la menuiserie et un renfort chargé en fibre intégré au treillage métallique. Ces coffres en polystyrène haute densité sont proposés avec 4 parements : enduit, fibragglo,



brique ou béton, pour s'intégrer à toute construction. La butée de lame finale autorise le montage/démontage sans outil. Enfin, le faible retour de joue des coffres (70 mm) rend adaptée à une installation en zones sismiques toute cette gamme qui intègre la plateforme Axis 50 (en lames de 37 et 50 mm uniquement) assurant l'enroulement





Bloc ventilation double-flux Soprofen.

optimal du tablier avec encombrement minimal du coffre. Toujours avec axe d'enroulement Axis 50, mais pour l'ITE, Soprofen sort le Mono Px et le K9. Plus innovante encore, la solution de ventilation double-flux haut rendement décentralisée intégrée dans un coffre, conçue en partenariat avec un fabricant belge expert du domaine des échangeurs thermiques. Le prototype présenté sur Batimat sera encore affiné, mais le projet est prometteur. La fonction supplémentaire, ici proposée en système intégré avec pose de type bloc-baie, est efficace pour éviter les désagréments de l'étanchéité liée aux normes BBC.



Coffre de volets roulants CRX Profialis.

Le coffre de volet roulant CVI de **Profialis** réussit à conjuguer esthétique et optimisation de la fabrication grâce à des solutions industrielles fiables. Il améliore l'isolation thermique des menuiseries tout en préservant leur esthétique. Réalisé en profilés PVC double paroi assemblés par clipsage, une large gamme de composants additifs permettant d'améliorer ses performances thermo-acoustiques (jusqu'à Uc 0.75 et 57 dB), il se fixe

sur des menuiseries PVC, bois ou alu, avec ou sans profilés adaptateurs. Sa trappe de visite galbée est déclinable de l'intérieur. Disponible en hauteur 170 et 210 mm avec trappe courbe (CVI) ou en hauteur 170, 210 et 250 mm en trappe droite (CVR), il permet une utilisation en neuf et réno. Il est disponible en forme droite ou arrondie et dans une large palette de couleurs en harmonie avec toutes les menuiseries (teinté masse, plaxé, laqué). La gamme CRX propose des coffres rénovation à emprise réduite : seule une discrète trappe de visite reste visible de l'intérieur. Comme pour la gamme CVI, l'assemblage du CRX est optimisé par l'utilisation d'ensembles prémontés intégrant manœuvre, tulipe et joue. Le clair de jour est maximisé : seulement 140 mm de hauteur de coffre pour une hauteur sous coffre maxi de 2,40 m. La technologie particulière du coffre permet d'atteindre des performances inédites d'étanchéité à l'air et de thermique. Il est compatible avec la majorité des dormants du marché. Grâce à sa configuration et au report des masses à l'extérieur, le coffre extérieur

Pergolas Bioclimatiques

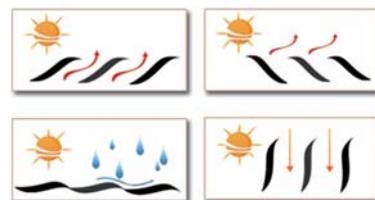
Modèle Galice



Nouveauté

Modèle Bélize

Une pergola bioclimatique au design épuré à prix serré



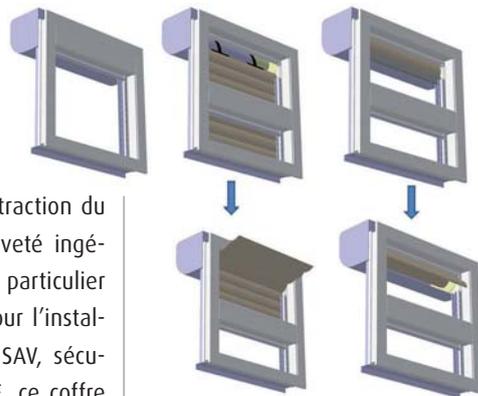
Lames amovibles de 0° à 135°

Le spécialiste des pergolas et des brise soleil en aluminium

Besoin d'informations ?

Notre service client sera heureux de vous répondre

Tél : +33 (0)3 . 23 . 91 . 35 . 63
 Fax : +33 (0)3 . 23 . 98 . 04 . 42
 Mail : contact@orialpro.fr
 Site : www.oriasun.fr



Coffre de volet roulant extérieur à extraction par l'intérieur. Veka.

CRX permet de limiter les transmissions directes à travers le coffre à la seule surface réduite de la trappe de visite, équipée de 2 chambres d'isolations et qui accepte des isolants jusqu'à 50 mm d'épaisseur. Sans aménagement particulier, le coffre CRX atteint une valeur U_c jusqu'à 0.7 (53 dB), avec isolant de 46 mm. Disponible en version mixte Alu/PVC. C'est un nouveau coffre de volet roulant extérieur

qu'exposait **Veka** sur Batimat, avec extraction du tablier par l'intérieur. Un système breveté ingénieux, qui conjugue des atouts pour le particulier (confort et esthétique améliorés) et pour l'installateur : simplicité de maintenance et SAV, sécurité renforcée (habitat collectif). En ITE, ce coffre s'intègre parfaitement, une partie de l'isolation venant le recouvrir pour assurer l'esthétique de la façade et un clair de jour maximisé.

LA VENTILATION, À SURVEILLER EN BBC

Siegenia Aubi a largement anticipé cette contrainte, expérience allemande oblige. Il offre de nombreuses solutions dans ce sens, que ce soit par des ferrures facilitant l'ouverture sécurisée partielle des fenêtres ou par des systèmes de ventilation intégrables à la fenêtre. Aeromat VT en est un exemple. Un aérateur compact, à récupération de chaleur, dont le rendement thermique atteint 62 %. Il concilie puissance d'aération, isolation phonique, système de filtre intelligent et efficace tout en offrant une flexibilité d'intégration pour se faire oublier. ■■

Aérateur compact à récupération de chaleur, Aeromat VT de Siegenia Aubi.



**PORTES D'ENTRÉE :
LUMIÈRE, DÉCOR ET SÉCURITÉ**

La porte d'entrée subit une profonde évolution. Système monobloc généralisé, performance thermique renforcée, insertion de parties vitrées ou remplissage verrier complet ou d'éléments de décoration raffinés, capotage alu sur bloc PVC, mais aussi systèmes d'ouverture/fermeture sophistiqués, et bien sûr, harmonisation avec la porte de garage et/ou le portail...

L'apport de lumière est souvent privilégié. Chez **K.Line**, outre les nouvelles collections Perspective, les gammes Créative (monobloc) et Luminescence intègrent une partie vitrée plus ou

moins importante selon les modèles. Luminescence optimise cette intégration du vitrage -feuilleté retardateur d'effraction de 58 mm- dans un ouvrant semi-caché, multipliant les options de motifs et



Porte d'entrée vitrée collection Luminescence de K.Line.

effets (sablage, réfléchissant, dépoli) en face extérieure, l'intérieur adoptant un jonc alu élégant. La performance thermique s'affiche à U_d 1.3. **MC France** célèbre sur un stand fort lisible l'implantation sur son nouveau site de Cugand et le 30^e anniversaire de la menuiserie mixte bois/alu. Il présentait une nouvelle solution d'intégration de bloc-baie demi-linteau prête à poser en MOB et une nouvelle collection de portes d'entrée : Sensation. Disponible au 1^{er} avril 2014, elle a été conçue en collaboration avec François Buron (Diedre Design) et se décline en 11 modèles dont 9 portes vitrées. Elles mettent en lumière 3 nouvelles finitions bois aux tonalités urbaines raffinées : chêne ardoise,



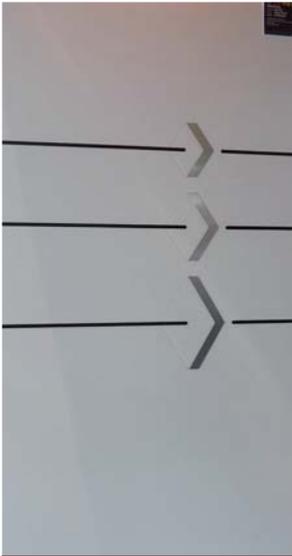
Porte d'entrée collection Perspective de K.Line.



Papyrus, modèle de porte vitrée collection Sensation de MC France.



Détail de la finition bois et de la poignée de porte vitrée Sensation. MC France.



*Panobloc Colortouch
du groupe Isosta.*



Solobloc Visio du groupe Isosta.

chêne cendré et chêne sablé. Le chêne est égrené et son veinage ensuite patiné, pour un effet raffiné. Le vitrage feuilleté dépoli adopte des motifs de décor sablés.

Le groupe **Isosta** met en lumière sa collection ColorTouch de Panoporte : 12 modèles de panneaux PVC décorés d'inserts alu, inox ou tons bois donnant relief et couleur à la porte d'entrée contemporaine. Solobloc Visio, issue du concours mené avec les étudiants de l'École Boule, s'exposait aussi, faisant montre de son système inédit de changement de vitrage (triple, actif, à cristaux liquides). Il passe de l'opacification à l'éclaircissement quand il est mis sous tension. Nominée au Concours de l'Innovation, la création de Laura Kiritzé Topor illustre une interprétation inédite de la porte d'entrée. Lancement en 2014. **Volma** multiplie les développements de ses ouvrants Monobloc (60 et 70 mm) Thermixel, adaptables à tous les profils PVC et la plupart des profils alu du marché, avec un Up compris entre 0.5 et 0.8. Il peut proposer des gammes réservées à certains gammistes pour favoriser une offre différenciante.

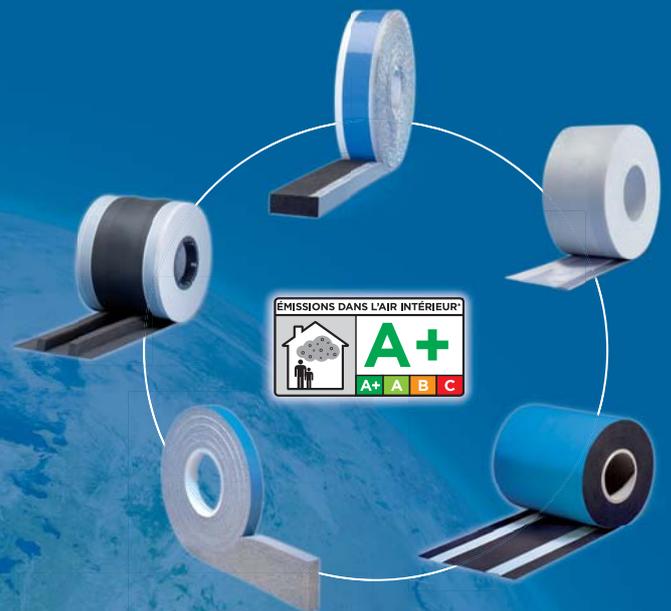


Volma démultiplie son offre d'ouvrants Monobloc Thermixel.



SOLUTIONS D'ÉTANCHÉITÉ DURABLES ET ÉNERGÉTIQUEMENT PERFORMANTES POUR:

- l'étanchéité à l'air des « BBC »
- la pose des fenêtres reno et neuf
- la construction en bois
- les façades légères



ISO-WORLD
use the blue technology

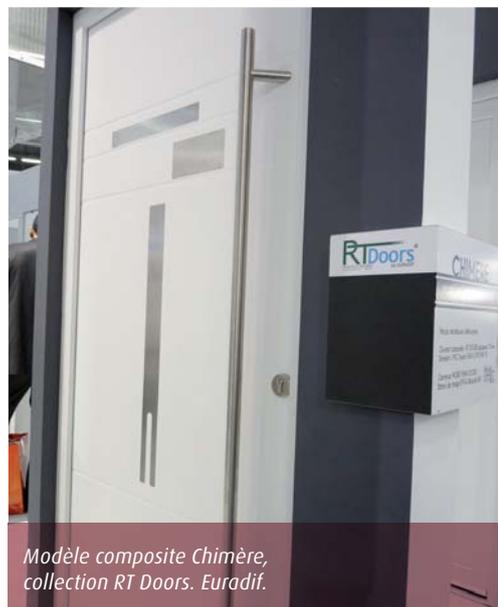
ISO-Chemie GmbH
Bureau France
Tel +33 (0)4 78 34 89 75
Fax +33 (0)4 78 34 87 72
info@iso-chemie.fr
www.iso-chemie.fr



Volma propose aussi des panneaux harmonisés pour portails.

Incrustations inox sous toutes ses formes ou vitrage au menu. À noter, la nouvelle proposition de panneaux de portails, harmonisés aux panneaux de portes d'entrée.

Euradif (groupe Doors International) présentait 6 nouvelles collections et « Mon configurateur de portes » et lançait son réseau Partenaires Euradif ! Arrêtons-nous sur les produits. Pivot Doors est une nouvelle gamme de portes d'entrée sur pivot en bois, design, performante en termes thermique et acoustique grâce à son isolation en liège aggloméré expansé de 60 mm et déclinée en 11 coloris. Le bois fait aussi son apparition sous forme de parement pour les portes blindées Safeddoors (Ambiance Évolution, avec aussi possibilité de parement alu) et celles à haute performance thermique RT Doors (19 modèles, 11 teintes, Ud 1.1 en modèles non vitrés). Les gammes Pivot Doors et RT Doors adoptent une option domotique, avec serrure Multitronic, complétée par exemple par le système Smart Touch. L'accessoirisation porte aussi sur la création d'une collection d'accessoires contemporains en inox pour les portes, « More than Doors ». La collection design de panneaux de



Modèle composite Chimère, collection RT Doors. Euradif.



Panneau alu Euradif Hyde, mis en œuvre façon ouvrant monobloc.

mailles décoratives inox entend séduire architectes et prescripteurs, tandis que « Mon configurateur de portes » s'adresse au particulier. Il lui permet d'entrer en contact avec les professionnels du réseau Partenaires Euradif. On le voit, l'entreprise de Jean-Gabriel Creton n'a pas fini de nous étonner, déployant son savoir-faire du panneau vitré décor fusing au panneau adapté à l'ouvrant monobloc ou à la fermeture blindée !

Veka présentait une solution de capotage alu pour sa gamme de porte d'entrée Softline 82. Une offre Pemium qui confère à des profilés PVC toute la richesse de coloration de l'alu tout en en préservant leurs performances thermiques et acoustiques. Cible, maisons passives ou à énergie positive, Ud 0.91.

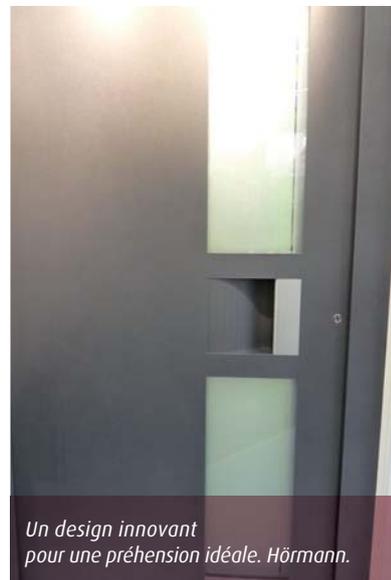
Hörmann démultiplie aussi son offre de portes d'entrée, sur le registre de la sécurité et de la performance thermique. En témoignent ThermoSafe et ThermoCarbon. ThermoSafe est équipée d'un panneau de porte affleurant de 73 mm injecté de mousse PU rigide. U jusqu'à 0.8 (maison BBC) et 20 motifs pour cette porte qui bénéficie d'un triple vitrage thermique, en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur, et d'une serrure 5 points H5, avec points d'anti dégivrage du côté paumelles (3D). En option, équipement anti effraction classe CR 3. Pour les serrures mécatroniques, le transfert de courant et de données se réalise sans fil, de l'hubserie au panneau de porte, ce qui est aussi le cas pour ThermoCarbon : une porte d'entrée alu pour maisons passives (U jusqu'à 0.45) grâce au panneau affleurant de 100 mm en aluminium, injecté de mousse PU rigide. Le profilé du cadre ouvrant intérieur est en matériau composite armé en fibre de verre et carbone. Huisserie en alu de 111 mm à RPT, quadruple



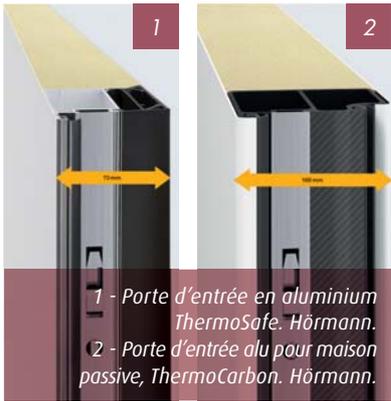
Parement bois pour porte RT Doors Carmin, garniture More than Doors. Euradif.



Capotage alu pour porte Veka Softline 82.



Un design innovant pour une préhension idéale. Hörmann.



1 - Porte d'entrée en aluminium ThermoSafe. Hörmann.
2 - Porte d'entrée alu pour maison passive, ThermoCarbon. Hörmann.



Portes PVC avec inserts effet bois. FPEE.



Serrure à reconnaissance digitale (Vachette) pour FPEE.

vitrage thermique en verre de sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur, serrure 9 points H9 avec option équipement anti effraction classe CR 4, et paumelles masquées. La gamme de portes Hörmann impressionne par sa diversité et l'alliance de performance et d'esthétique, comme en témoigne ce type de poignée vraiment originale. Sur le salon, était lancée Affinity Line, collection lancée en partenariat avec KSM qui ajoute son portail Boréal et son portillon au concept d'harmonisation déjà éprouvé sur les portes d'entrée et de garage Hörmann.

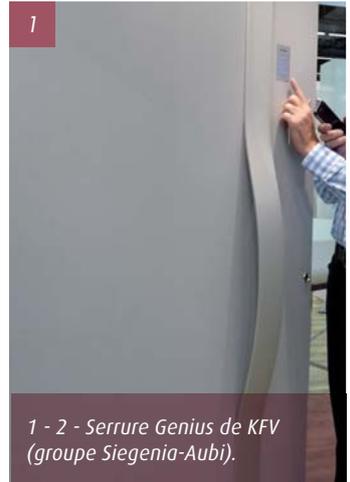
FPEE s'attaque au marché tertiaire avec une nouvelle gamme de portes alu performantes, esthétiques et sécuritaires. Pour l'habitat, le groupe développe une offre PVC avec inserts façon bois et propose Reco'Motion (Vachette), système d'ouverture de porte de maison sans clé, par code ou télécommande, pour simplifier la vie de la famille. Enfin, Les complices permettent d'harmoniser porte d'entrée, de garage et portail.

Sur le stand Siegenia-Aubi/KFV, la serrure électromécanique Genius de KFV intéresse autant la petite collectivité que le particulier et s'inscrit parfaitement dans la tendance à l'amélioration de l'accessibilité aux PMR. Ce système mécatronique de verrouillage/déverrouillage est combinable aux diverses solutions de contrôle d'accès. La fonction Bluetooth enrichit encore les possibilités d'utilisation d'une motorisation nouvelle génération, qui rend la fermeture plus rapide et plus silencieuse que l'ancienne : confirmation



Fiches Dynamic 3 D de SFS Intec.

de commande par Smartphone grâce au système Keyless ou Touch Control. L'alimentation montée dans le dormant simplifie la mise en œuvre en plug & play : un simple raccordement suffit à l'installer. Cette serrure est compatible ioHomecontrol avec le système TaHoma de Somfy. Avec les paumelles invisibles Axxent, la porte adopte une esthétique parfaite et une sécurité optimale. SFS Intec met en avant ses systèmes de charnières invisibles pour portes intérieures, avec ouverture à 180° et réglage facile : W-Tec 3D+. Une proposition intéressante pour les architectes d'intérieur. Autre gamme, les fiches Dynamic 3 D pour portes PVC, alu, bois. Le fabricant a aussi toute une offre de charnières pour portes pivot.



1 - 2 - Serrure Genius de KFV (groupe Siegenia-Aubi).



Charnières invisibles pour portes design, W-Tec 3D+. SFS Intec.



1 - 2 - Porte soudée Grand Trafic K 190 de Kawneer.

PORTES GRAND TRAFIC ET PORTES TECHNIQUES

En tertiaire, les portes d'accès gagnent en dimension. **Kawneer** remporte un grand succès avec sa porte soudée Grand Trafic en version thermique. K 190 impose sa robustesse (profilés de 3,2 et 4,5 mm), son élégance et ses performances. Elle a passé avec succès le test des 2 millions de cycles d'ouverture/fermeture.



1 - 2 - Porte ADS 60 CH de Schüco

Chez **Schüco**, pour projets résidentiels ou tertiaires, les nouveaux systèmes de portes modulaires grand trafic en alu ADS 60 CH et ADS 60 CH.HD autorisent de nouvelles configurations : ouvrant sur seuil plat, ouvrant anti-pince doigts, ouvrant scandinave et va-et-vient, joint brosse ou demi-lune, plinthe. La motorisation permettant l'ouverture par bouton ou/et radar en mode Push & Go est associée à un verrouillage 5 points et au contrôle d'accès biométrique. Dormant 62 mm, demi-coquilles symétriques, équerres identiques intérieur/extérieur, paumelles à clamer, autant d'éléments positifs pour ces portes résistantes et performantes, en mono ou bi coloration. À noter aussi, l'arrivée de la porte ADS 75 HD.II à paumelles invisibles.

Sapa propose de son côté la porte grand trafic Performance 70 GTI+, aux dimensions extrêmes : L1500 x H3000, certifiée 1,5 million de cycles (CETIM) et RATR 40.

Profils Systèmes a lancé le système de porte Toundra 316 E Grand Trafic à RPT, pour porte d'entrée repliable et va-et-vient 1 ou 2 vantaux. Des profils renforcés de 57 mm de large sont adaptés à la fabrication de portes de grandes dimensions. En 1 400 x 2 100, le Uw est de 1.5 avec Ug 0.6 et 1.7 avec Ug 1.0 en 1 vantail. Fermeture par serrure 1 à 3 points et possibilité d'installer fermeture anti-panique, ferme porte, crémone pompier ou serrure électrique. La bicoloration est possible si l'on met en œuvre des barrettes polyamides d'isolation (16 et 20 mm). La gamme Satin Moon permet de fabriquer des portes d'entrée (série 413) et des portes lourdes à RPT. Cette dernière série 416 est conçue pour fabriquer des portes repliables et va-et-vient, 1 ou 2 vantaux. Les 2 à 4 paumelles existent en applique réglable ou à clamer. La serrure 1 à 3 points est proposée avec pêne commandé par béquille alu et pêne de sécurité basculant en acier inox commandé par cylindre européen (comme pour



la Toundra 316 E). Fermeture anti-panique, ferme porte, crémone pompier et serrure électrique sont adaptables à cette porte affichant Uw 1.1 (triple vitrage Ug 0.5) et 1.6 (triple vitrage Ug 1.1) en dimensions CE. L'offre du gammiste inclut toujours la porte lourde grand trafic à RPT Jarai, série 216, pour portes simple action ou va-et-vient, à dormant (100 mm) et ouvrant (65 mm) tubulaires. Elle est montée sur pivot frein intégré en partie haute du dormant et pivot bas en seuil. Le montage entièrement en atelier facilite la pose de ce système qui autorise tous types de contrôle d'accès.

Sepalumic présente la nouvelle génération de Porte alu Duotherm à RPT, série 4700. Configurations en porte plane ou battement rapporté disponibles avec ou sans seuil PMR et joint d'étanchéité. Cette gamme associe ouvrant visible assemblé en coupe d'onglet à sertir ou goupiller et dormant 70 mm doté d'une équerre de renfort intérieur/extérieur. Elle accueille double ou triple vitrage 24 à 44 mm ou remplissage jusqu'à 52 mm et affiche Ud 1.0 avec Ug 0.5, et étanchéité A*4 E*7B V*C4. On peut ajouter un bouclier thermique à cette porte laquable en mono ou bicoloration. Dimensions maxi/vantail, L 1 250 x H 2 500 mm pour un poids limité à 160 kg (porte plane). Un grand choix d'accessoires est offert : paumelles alu réglables à 2 ou 3 lames (pose en applique ou à clamer), gâche réglable, solution de serrure 3 points à clameau, relevage ou engrenage...

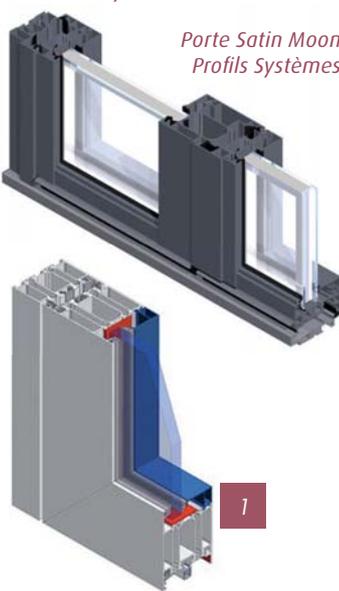
Wicona arrive sur le marché de la sécurité incendie avec sa nouvelle porte coupe-feu Wicstyle 77 FP, à structure modulaire. Une expertise supplémentaire appréciée. Wicstyle 77 FP répond aux critères de la catégorie EI2 30 (tenue au feu pendant 30 min) pour les portes à simple et à double battant, destinées à tous les bâtiments publics, hôpitaux, hôtels, établissements scolaires, salles de spectacles et loisirs, en neuf comme en réno. Elle adopte impostes,



Porte Toundra 316 E grand trafic de Profils Systèmes.
©Sowhat_Architecture_Richard Sprang



Porte lourde Jarai de Profils Systèmes.



Porte Satin Moon. Profils Systèmes.



1 - 2 - Porte coupe-feu Wicstyle 77 de Wicona.

Porte de façade VISS. Acier. Jansen.



vitrages fixes ou latéraux, pour s'adapter à tous projets architecturaux. Poids maximum de 200 kg/vantail, seuil PMR et facilité de manœuvre à l'ouverture, mais aussi large choix de ferrures : serrure à 1 point, à 3 points, crémone à 1 point de verrouillage haut, à 2 points de verrouillage haut et bas, passage de câbles, gâche électrique... telles sont quelques caractéristiques de ce produit à l'esthétique bien entendu harmonisée aux gammes Wicona.

Sur Batimat, la nouveauté **Jansen** était la série Janisol HI pour fenêtres et portes. Elle autorise des hauteurs jusqu'à 2,80 m et des performances thermiques notables. La profondeur des profilés acier de 80 mm permet en effet à ce système de profilés en acier monobloc à traverses isolantes en polyuréthane renforcé en fibres de verre d'accueillir du triple vitrage jusqu'à 56 mm, avec d'excellentes valeurs statiques et thermiques, jusqu'à Ud 1.0 en triple vitrage. 1 ou 2 vantaux, ouverture vers l'intérieur ou l'extérieur, paumelles à souder en acier, ferme-portes intégrés, serrures à 1 point, à 1 point avec verrouillage supérieur

1 - 2 - Porte Janisol HI. Acier. Jansen.



ou à verrouillage multiple (également motorisées), serrures et barres anti-panique, parclores esthétiques, portes automatiques. Une offre plutôt destinée aux Pays Nordiques, mais qui peut trouver des utilisateurs en France compte tenu de ses belles performances thermiques et d'étanchéité: les portes avec triple vitrage isolant atteignent facilement Ud 1.0. Autre système de porte, celui-ci adaptée à la façade VISS à laquelle il s'harmonise parfaitement, autorisant les grandes dimensions : L 2 x H 6 m par vantail, ouverture vers l'intérieur et commande de l'intérieur. Jansen propose aussi une solution de porte tôle blindée, dotée de hublots, résistante au feu.

www.DIVICE.de

Qualité allemande à la française

Vos volets automatisés par Becker.



reddot design award winner pour le MC441-II et le TC445-II

BECKER S.E.A. · 24/32 avenue de l'Epi d'Or · Z.I. de l'Epi d'Or · 94800 VILLEJUIF
Tel: 01 56 70 46 46 · Fax: 01 46 86 75 37 · info@becker-france.com · www.becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.

André-Charles Fasques, Directeur Département **RP Technik**, aime à rappeler les avantages de l'acier en termes de stabilité mécanique, résistance thermique et robustesse grâce à la méthode d'assemblage par soudure. Satisfait du salon, il y présentait des nouveautés, dont la gamme Hermetic 70 et 70 FP. Des profils acier Galfan 70 mm, avec masses vues de 50 à 100 mm compatibles avec celles d'Hermetic 55, dont la barrette polyamide peut être moussée pour atteindre Uw 1. Une gamme idéale pour fenêtres et portes de grandes dimensions sur paumelles, portes sur poteau rond, anti-pince doigts (ERP) et portes coupe-feu 30 ou 90 minutes (classement Efectis et IFT) et pare-balles classe 4, classe 3 et 4 anti-effraction. Les profils à barrière thermique 70 FP sont proposés pleins ou vides, pour permettre aux métalliers d'en effectuer le remplissage selon la résistance au feu demandée, limitant ainsi leur gestion en atelier. À l'image de ce système, la fabrication est étudiée pour faciliter la mise en œuvre de la gamme. Dimensions maximales pour portes 1 vantail, 1 400 x 3 000 mm (poids 180 kg), et pour 2 vantaux 1 550 x 3 000 mm. Hermetic 70 est également déclinée en inox. 8 nouvelles références de profils et joints enrichissent la fameuse gamme Finline 36 mm, autorisant de grandes dimensions : profils en acier Sendmizir de section 62 mm, avec masse vue ouvrant + dormant 100 mm, adaptés à des vitrages de 7 à 32 mm ; pare-closes moulurées ou droites en alu brut, assemblées à coupe d'onglet et fixées par clips inox ; profil alu avec joint adapté facilitant la mise en œuvre sur tous supports ; profil dormant en acier pour jonction dos à dos. Enfin, pour l'intérieur, les locaux non chauffés ou les pays chauds, Hermetic 55 est une série froide, économique et robuste. Conçue pour les grandes dimensions, elle est en acier Noir ou Galfan (+ version inox), conçue pour une mise en œuvre facile et destinée, outre à la fabrication de fenêtres, à la réalisation de portes en alignement, à recouvrement ou anti-pince doigts, idéales pour entrées d'immeubles, de résidences et d'ERP.



Gamme Hermetic 55 version Inox de RP Technik.

Forster unico offre la solution à toutes les exigences. Son système acier à coupure thermique pour vitrages fixes, portes et fenêtres étend encore ses possibilités avec une version extrêmement fine homologuée pour la protection incendie E30 et dotée d'une quincaillerie cachée, invisible en position fermée. Le système de portes acier Forster unico est testé pour E30/EW30, E60 et EW60. Une solution très simple est par ailleurs proposée pour rendre les profilés unico résistants aux balles : un profilé additionnel à glisser tout simplement dans le profilé du cadre (classement FB4 NS pour portes et fenêtres).



Profilés Forster unico résistants aux balles.



Test au feu de la gamme Hermetic 70 FP. RP Technik



La gamme Finline de RP Technik s'enrichit de nouveaux profils.



Gamme froide en acier Hermetic 55 de RP Technik.

NOUVELLE MARQUE DE CONFIANCE

Une expertise industrielle française, une gamme complète et coordonnée de fenêtres et portes, des produits exclusifs, des interlocuteurs spécialistes dédiés, un SAV intégré et réactif.

Avec SWAO, faites apprécier à vos clients un nouveau choix et créons ensemble une relation performante.

Découvrez la qualité SWAO et créez votre espace dédié sur

swao.fr

LE CHOIX DE L'EFFICACITÉ

SYSTÈMES DE FAÇADE



Façade AA110 Trusswall de Kawneer, aux couleurs du gammiste sur Batimat.

Là aussi, la volonté de maximiser le vitrage inspire de nouveaux systèmes.

Le système de façade/verrière AA100 Trusswall de **Kawneer** se décline en façades d'aspect grille de grande dimension ou verrières et pyramides avec vitrage jusqu'à 350 kg en standard. Elle peut accueillir les ouvrants Kanopée, Kalory et Kanada. Constituée de montants et traverses de 50 mm de face vue d'aluminium, elle affiche 29 esthétiques de capots et un joint EPDM affleurant qui surligne la structure dans sa longueur et sa largeur. Vitrage maintenu par serreur et capotage de finition extérieure aspect grille. Profilés de montants traditionnels avec drainage dans les feuillures par module ou profilés auto-drainants pour drainage en cascade et intégration possible des brise-soleil Kalumen complètent cette façade conforme aux DTU 33.1 et 39 (NF EN 13830) qui affiche perméabilité à l'air A4, Ucw de 1.2 à 1.5 et bénéficie de toutes les finitions Kawneer.



Façade Élégance 72 de Sapa.

Le système de façade cadre modulaire **Élégance 72** était présenté par **Sapa**, associé à sa référence phare, le chantier du nouveau siège d'Euronews signé Jakob & MacFarlane sur La Confluence (Lyon). Sa mise en œuvre sur site est largement facilitée : les modules sont préfabriqués en atelier et assemblés un par un sur chantier, assurant qualité et gain de temps important, avec 5 500 m² de façade en 90 jours ouvrés de pose, contre 1 600 m² en 40 jours ouvrés. Un bureau d'étude dédié adapte l'Élégance 72 à chaque projet spécifique. Chez **Sepalumic** le mur-rideau alu à serrage et capots Project W58 VEC série 1800 avec verrière adaptable est conçu pour les projets ambitieux : aéroports, centres commerciaux, halls d'entrée de bâtiments collectifs BBC ou HQE... En bande filante ou en façade, il optimise les apports lumineux grâce à des sections montant/traverse de 58 mm et ses grandes dimensions. Capots de finition extérieure plats, en ogive, carrés ou en I pour agrémenter une esthétique marquée par les angles droits et vifs. Poteaux de 100 à 160 mm alignés sur les traverses et vitrage double ou triple (jusqu'à 50 mm). Option intéressante, l'ajout de panneaux photovoltaïques (système VOLT), pour ce système assurant temps de fabrication et de pose optimisés.



Mur rideau Project W58 pour grandes dimensions. Sepalumic.

Schüco initie la mise en œuvre de bio-polyamide et bio-EPDM à partir de matières premières naturelles. La Façade FW 50+.SI Green en bénéficie. 2 solutions de la façade FW 50+ sont dévoilées : la FW 50+ AOC ST /TI, dédiée à l'habillage architectural des structures bois ou acier, décline 3 niveaux de drainage, 2 de thermique jusqu'à Uf 0.8, des remplissages de tous types, de 6 à 58 mm, des faces vues fines (50 et 60 mm) et des fixations



Façade FW 50+ AOC, dédiée à l'habillage des structures bois ou acier. Schüco.



Façade FW 50+ FR 60 coupe-feu et pare-flammes 1 h. Schüco.

étudiées. La FW 50+ SG (Structural Glazing), aspect VEC, est fondée sur un système économique de vitrage clamé, décliné en 3 aspects de façade lisse, joint silicone, joint EPDM ou joint creux, avec performances thermiques U_f jusqu'à 0,9, grâce à ses 2 niveaux d'isolation (ajout éventuel d'un joint EPDM). Ce système permet d'atteindre des dimensions maximales de 2 600 x 4 200 mm et de reprendre des charges de 600 kg par traverse, ainsi que des épaisseurs de vitrages jusqu'à 64 mm en double ou triple vitrage. Il est compatible avec les ouvrants AWS114 et 114 SG (ouverture à l'italienne, à projection parallèle, manuelle ou motorisée avec TipTronic). La façade FW 50+ FR 30/60 complète l'offre sécurité de Schüco : version coupe-feu et pare-flammes 1 h ou 1/2 heure, avec intégration possible des portes 1 ou 2 vantaux ADS 80 FR 30/60 et fenêtres AWS 60 FR 30 et AWS 60 FR 30. Schüco revendique être le seul à proposer une offre complète de façade coupe-feu avec les tests et PV d'essai exigés.

La façade Géode à vitrage structural de **Technal** combine parties fixes vitrées, ouvrants cachés et panneaux opaques pour réaliser des façades lisses aux surfaces vitrées maximales. Le double vitrage spécifique, qui intègre un profil Technal, est



Façade Géode à vitrage structural de Technal.

DAKO

www.dako.eu

LES FENÊTRES DAKO | QUALITÉ QUI ASSURE



DPQ-82

Découvrez les avantages

Série exceptionnelle par son coefficient thermique et par sa multitude de configuration

- ✓ **INNOVATION:** DAKO offre la technologie la plus avancée
- ✓ **ESTHÉTIQUE:** des modèles modernes et attractives
- ✓ **HARMONIE PARFAITE:** Harmonie parfaite: toute la menuiserie extérieure dans le même système

DAKONOMIQUE FENÊTRES

Devenez partenaire de DAKO!

Vérifiez ce que vous gagnez:

- ✓ Un excellent produit de haute qualité
- ✓ Lignes de transport régulières
- ✓ Accès à l'opinion d'experts et possibilité de formation supplémentaire

Si vous voulez connaître tous les avantages de coopération et rejoindre notre réseau commercial prenez contact avec nous:



L'Usine de fenêtres DAKO : Al. Pilsudskiego No 88,
33-300 Nowy Sacz, POLOGNE,
tel: + 48 18 414 2 671 | e-mail: export@dako.eu



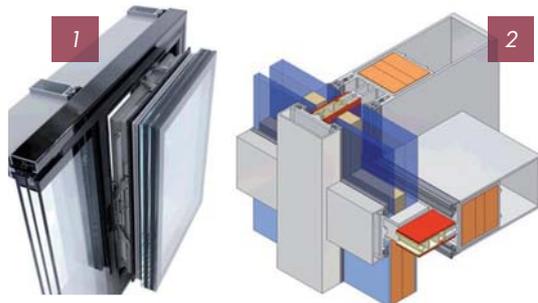
Nous vous remercions d'avoir visité notre stand au salon **Batimat 2013**

A très bientôt



L'usine de fenêtres DAKO produit depuis 19 années de la menuiserie de la plus haute qualité. Nous offrons des fenêtres, des portes de balcon et d'entrée en pvc, bois et aluminium, ainsi que les volets roulants et portes de garage.

maintenu par des supports en alu et fixé mécaniquement directement sur l'ossature du mur-rideau, sans cadre alu rapporté. La finition est assurée par une technologie de « joint humide » silicone (zone sismique) ou « joint sec » EPDM. Le principe de maintien des remplissages est décliné aux ouvrants cachés pour autoriser des ouvertures à l'italienne et en parallèle (ventilation). Une exclusivité brevetée. Cette façade économique en termes de fabrication et installation optimise les surfaces vitrées (jusqu'à L 2 x H 3,5 m et 240 kg).



1 - Façade Wictec 50 SG de Wicona.

2 - Façade coupe feu Wictec 50 FP signée Wicona.

Wicona a renouvelé son concept Wictec 50 pour proposer une façade « tout verre », Wictec 50 SG (Structural Glazing), qui répond aux nouvelles exigences thermiques et sismiques : intégration d'un profil en U dans le joint du vitrage structural, double ou triple ; fixations « loquet » dissimulées dans la structure montants/traverses verrouillant l'ensemble par quart de tour ; cordon de silicone pour la finition lisse et l'amélioration de la rigidité du mur-rideau. Cette technologie brevetée de façade équipée de la menuiserie de type VEC Wiclina 90 SG a obtenu l'Agrément Technique Européen et affiche des performances thermiques et dimensionnelles aptes à intégrer les projets architecturaux remarquables. Par ailleurs, Wicona entend s'imposer sur



le marché de la sécurité incendie et lance un système de façade coupe-feu, Wictec 50 FP, classé EI30, adapté à la combinaison homogène et fonctionnelle avec des solutions standard.

Pour façades et verrières, le système **Forster** thermfix vario autorise l'assemblage en facettes. La hauteur entre fixations atteint maintenant 5,0 m avec double ou triple vitrage. Homologations EI30, EI60 et EI90 et combinaisons feu & résistance aux balles ou à l'effraction homologuées.

Veka exposait sur le salon des éléments de façade originaux, en PVC avec finition imitant le métal (offre couleur). Ils se déploient pour atteindre une hauteur de 4,20 m.

À noter, proposé par le Groupe **Isosta**, le panneau Fa7, élément de remplissage prêt à poser pour façade légère de type Shadow Box : une combinaison de parement aluminium extérieur à laquer de toutes les couleurs et de vitrage extérieur sérigraphié ou clair.

1 - Éléments de façade PVC aspect métal. Veka.

2 - Élément de remplissage FA7. Groupe Isosta



LA STRATÉGIE DE 2 EXPOSANTS DE L'INTERNATIONAL

45% des 2 526 exposants de l'événement bâtiment à Villepinte venaient de l'international. Nous avons rencontré 2 d'entre eux, un Allemand et un Polonais, pour en savoir plus sur leur stratégie.

Heroal exposait pour la 1^{ère} fois à Batimat. Une première très satisfaisante pour Jean-Christophe Addenet, Directeur des Ventes France, ravi de la visibilité assurée par la mention spéciale internationale décernée dans

le cadre du Concours de l'Innovation à son système rs Hybrid : volet roulant intégrant une protection solaire textile. La venue de l'Ambassadrice d'Allemagne, Dr. Susanne Wasum-Rainer, sur le stand a été une grande fierté pour l'équipe dirigée par Konrad Kaiser. Le leader du volet roulant en Europe, qui a su développer toute une gamme de menuiseries alu et se présente donc en tant que fournisseur de systèmes alu complets, affiche son esprit de conquête de la clientèle



L'ambassadrice d'Allemagne avec le Directeur de Heroal, Konrad Kaiser, sur son stand. © Salon Batimat

J'



le mixte

pour satisfaire mes clients !

Pour l'élégance et la chaleur du bois
Pour l'entretien de l'aluminium en toute facilité
Pour les économies d'énergie réalisées
Pour le design et la décoration personnalisée
Pour l'environnement préservé

**On a tous une bonne raison de fêter
les 30 ans de la fenêtre mixte bois-alu !**



Partagez notre passion du mixte
www.mc-france.com

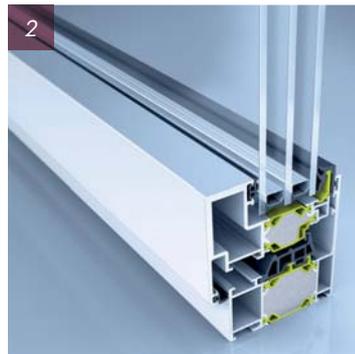
MC FRANCE
la fenêtre mixte bois | alu

française : fabricants de volets roulants et menuisiers, mais aussi acteurs du chantier. L'équipe hexagonale se compose de 12 personnes dont une vouée à l'activité projets. Les commerciaux ont la double « casquette » fabricants de volets roulants et menuisiers. Batimat est un point de départ et un signal fort pour montrer qu'Heroal arrive en France, avec des produits spécifiquement adaptés au marché, même pour la rénovation, soulignait Jean-Christophe Addenet. Ils dépassent les exigences de la RT 2012 grâce au moussage intégré aux barrettes d'isolation, conçu de manière à autoriser le recyclage. Le couissant S42 conjugue facilité et flexibilité de fabrication et diversité de configuration (ferrures blocables). Il affiche un Uw jusqu'à 1.4, accueille des vitrages de 24 à 28 mm, des profils de dormant fins : montant visible de 48 mm pour le dormant et à partir de 35 mm pour battant et meneaux. L'adjonction d'un volet roulant optimise d'1 point la performance thermique. La frappe W72i associe cadre de 72 mm et battant de 84 mm, avec option ferrures cachées. Un système de « fenêtre en bloc » performant et décliné sur une vaste palette de coloris au revêtement hwr très résistant. Le système de porte D72 s'adapte à tout type d'ouvertures classiques et permet de réaliser portes automatiques ou anti-effraction, intégrant aussi la fonction issue de secours. Ud ≥ 1.0. Les cadres de battant bénéficient d'une technologie d'assemblage anti-distorsion. La variante « green » des gammes consiste en un composant de traverses d'isolation constitué à 62 % de matières premières renouvelables. Une innovation récompensée par le Prix allemand de l'innovation Architecture 2012. Cette solution verte s'applique aussi au système de façade heroal C 50 et ne change ni le mode de fabrication, ni le type de quincaillerie utilisée (Heroal travaille en gorge européenne). Le fabricant revendique un positionnement haut de gamme avec ces gammes 72 mm, la qualité allemande reconnue et un service à la hauteur de cette réputation : livraison de Verl, en Westphalie, en 14 jours, même pour la bicoloration. Autant d'arguments pour conquérir de nouvelles parts de marché !

La stratégie d'Oknoplast n'est pas d'envahir le marché français. Le gammiste polonais fait couler beaucoup d'encre. Grégoire Cauvin, Directeur d'Oknoplast France, dont le Siège est à Saint-Grégoire, près de Rennes, réfute toute idée de dumping généralisé de la part de l'industrie polonaise. Il insiste sur le positionnement d'Oknoplast fondé sur l'apport d'une forte valeur ajoutée. Il ne s'agit pas seulement de distribution sur l'Hexagone puisque la filiale française



La présence d'Heroal sur Batimat marquait l'intérêt de l'industriel pour le marché français.



1 - Le système couissant Heroal S 42, conçu pour le marché français.
2 - Version green de la fenêtre W72 i. Heroal.



RS Hybrid d'Heroal, distingué par un Trophée spécial International à Batimat.



1 - Chaîne de laquage Heroal pour revêtement poudre hwr.
2 - Système de façade Heroal C50 HI green.



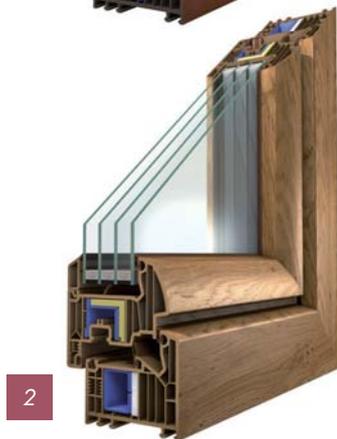
Aluhaus, gamme alu d'Oknoplast, portes, fenêtres et couissants.



Porte d'entrée alu d'Oknoplast.



1



2

1 - Fenêtre PVC Winergetic Premium, plaxage Siena. Profil 82 mm, 7 chambres. Oknoplast.

2 - Fenêtre PVC Winergetic Premium Passive plaxée Winchester

regroupe 25 personnes et déploie sa logistique et son marketing sur le territoire. Service ? Il faut 24 h à un camion pour venir de Cracovie à Lorient, suggère-t-il et le contrôle qualité en sortie d'usine est aussi rigoureux que l'emballage des menuiseries, avec transport par un chauffeur responsable de la marchandise jusqu'à sa livraison. « La stratégie d'Oknoplast n'est pas d'envahir le marché français mais d'être un acteur majeur européen dont un élément de la stratégie est la France ». Cette volonté de rayonnement européen qui s'illustre aussi en Suisse, Italie ou Allemagne, est concrétisée par le sponsoring de plusieurs clubs de foot de niveau européen, dont l'Olympique Lyonnais. Elle l'est aussi par l'offre d'une gamme spécifique pour chaque pays (poignée centrée par exemple en France), poursuit Grégoire Cauvin, conçue après étude de chaque marché visé. Cette étude préalable conduit à la création d'un support technique, d'aide à la vente et de marketing, d'un service et d'un accompagnement client ciblés. L'événement sur Batimat cette année était le lancement de gammes de fenêtres et portes d'entrée en alu (coulissant Uw 1.6, frappe à ouvrant caché et paumelles invisibles, Uw 1.4 et portes Ud ≤ 0.8) : « Ces menuiseries Aluhaus bénéficient d'une système propre. Ce sont des compléments de gammes conçus pour nos clients qui en ont besoin - la tendance du marché va à la mixité des produits- et dans la cohérence de positionnement de la marque : en PVC, Oknoplast se positionne en France sur le moyen de gamme avec un équipement de qualité. Face au tassement du marché de la menuiserie PVC, Oknoplast mise sur l'innovation, comme le plaxage de l'intérieur du profilé (technologie Colorfull) et l'enrichissement des coloris, mais aussi le quadruple vitrage ou l'utilisation d'aérogel comme barrière thermique dans le dormant (fenêtre Winergetic Premium Passive). La clientèle française est composée à 90 % de revendeurs installateurs, des entreprises de 10 à 60 personnes retenues suivant une stratégie d'implantations raisonnée : choix de professionnels référents, véritables partenaires, dont la menuiserie pour

le particulier est le cœur de métier. La fenêtre pour le particulier, en rénovation à plus de 80 % est donc la cible privilégiée d'Oknoplast France dont « la part de marché est prise sur l'ensemble de ce marché ». La filiale communique en tant que marque : ce n'est pas un réseau, mais une marque qui se veut connue et reconnue pour le bénéfice de ses clients, supports d'aide à la vente et accompagnement dans l'aménagement du point de vente aidant. Et Grégoire Cauvin de citer Saint-Gobain, Veka, Maco ou Somfy, partenaires d'Oknoplast, un « industriel sérieux et compétent », qui réalise dans l'Hexagone un CA de 20 M€ en 2013. Il vise une croissance à 2 chiffres en 2014, la gamme alu devant représenter moins de 10 % de son CA.



Fenêtre PVC Winergetic Premium Passive : quadruple vitrage, renfort dormant par aérogel et ouvrant par mousse PU.




DÉCOUVREZ NOTRE NOUVELLE CASSETTE ZIP ULTRA-COMPACTE !

NOUVEAUTÉ 2013 >

&

DEVENONS PARTENAIRE DE VOS PLUS BEAUX PROJETS !

STORES INTÉRIEURS



STORES EXTÉRIEURS



MOUSTIQUAIRES



www.storipro.com

Zac de Masquère - Autoroute A64 sortie N°23 - 31220 Cazères sur Garonne
Tél. : 05 61 97 71 71 - Fax. : 05 61 97 71 72 - Mail. : infos@storipro.com

L'ALLEMAGNE EN AVANCE...

Les Allemands ne faiblissent pas à leur réputation d'avance sur le front de la performance thermique des profilés, comme Aluplast, avec ses systèmes PVC énergeto 4000 (collage du dormant sur le vitrage), 5000 et 8000 (collage du vitrage isolant dans l'ouvrant) et pour tous, renfort du dormant avec du PBT spécialement conçu à cet usage. L'injection de mousse après soudage améliore l'isolation thermique des menuiseries. Le renfort en métal disparaît aussi au profit de barrettes en matière plastique renforcée en fibre de verre. Uf annoncé, jusqu'à 0.79 en triple vitrage pour la version 8000, en 85 mm. Autres gammes, Ideal 2000, 4000 (round-line) et 5000 (round-line ou soft-line). Ideal 2000, gamme 60 mm, représente encore 85 % des ventes en France et offre des performances adaptées à la RT 2012 !

Même combat pour l'alu, chez Raico, qui exposait son système de fenêtre alu certifié maison passive, Top Energy Saving appliqué aux fenêtres Frame+ 90 WI et Frame+90 WB (ouvrant caché), en 90 mm, donc.



1 - Porte Frame+ 75 D et fenêtres Frame+ 90 WB et WI. Raico.
2 - Gammes Energeto d'Aluplast.

Barrière Thermorit, joints centraux co-extrudés bi-composites et ferrures dissimulées pour vantail jusqu'à 150 kg, remplissage jusqu'à 80 mm pour Frame+90 WI. Côté portes, même robustesse et performance (jusqu'à Ud 0.69 pour bâtiments passifs), avec la série Frame+75D, étudiée pour faciliter la fabrication, multiplier les applications (profilés d'adaptation dans la façade) et autoriser les grandes dimensions: pivot à visser ou à rouleau, concept de seuils RPT innovant, serrure intégrée au profilé... ■



LE GRAND TEMOIN, PHILIPPE REVEAU (GOPLAST)

Fidèle aux grands rendez-vous de la profession, **Philippe Reveau, responsable Commercial de Goplast**, s'est arrêté sur le stand de l'Écho de la Baie pour partager ses impressions sur le salon et évoquer l'actualité de son entreprise et de l'univers menuiserie. Goplast s'est agrandi de 8 000 m² pour accueillir un nouvel atelier alu et un four de laquage pour dépanner ses clients. La mise en place du nouvel ERP (Diapason, avec configurateur de menuiseries Chacal) a nécessité beaucoup de travail pour peaufiner tous les paramétrages. Une lourde tâche, en attendant l'ouverture du show-room prévue début 2014 et un projet de réseau pour le noyau de clients fidèles. Goplast enrichit ses gammes : Kietisline et Softline 82 de Veka, frappe Satin Moon et coulissant Touareg de Profils Systèmes. La fenêtre à guillotine présentée par ce gammiste alu est un « concept car », mais l'entreprise reçoit quelques demandes pour ce type de fenêtres à l'anglaise. Sur le salon, Philippe Reveau a remarqué l'offre de pergolas bioclimatiques et s'est intéressé aux panneaux conçus pour être assemblés en ouvrant monobloc : la porte à ouvrant monobloc fait partie des projets 2014 de l'entreprise, toujours désireuse d'enrichir ses gammes pour toucher un panel plus varié de clients et les fidéliser. Si Goplast a contribué à l'équipement en menuiseries alu de nombreuses écoles

l'été dernier, elle assistait juste avant le salon à un fléchissement de ce matériau, d'où l'intérêt d'une offre diversifiée, avec des ventes de menuiseries couleur toujours en progression. Goplast a étendu sa palette : en alu, les ventes de menuiseries en 7016 ont dépassé celles en blanc ; celles de PVC couleur se situent entre 10 et 15 %. Chez les clients de Goplast, l'inquiétude est de mise sur les marges, dans un contexte de pression sur les prix. Les fenêtres importées y contribuent, alors que l'impact sur le bilan carbone n'en est pas négligeable. Un paradoxe ! Il faut mettre en avant la fabrication française certifiée : Goplast a obtenu son classement AEV A*4 E7B VA3 pour toutes ses fenêtres PVC, un argument de poids prouvant la qualité de sa fabrication (plus facile à vérifier qu'un coefficient Uw), doublée d'un service attentif. Restent les changements sur la TVA, qui poussent certains clients à demander une pose avant la fin de l'année, mais avec une remise équivalente à la future baisse...

Venu des Deux-Sèvres en voiture pour passer sur un chantier en cours à Gennevilliers, Philippe Reveau appréhendait la nouvelle localisation du salon mais a apprécié de voir de beaux stands et trouvé au salon une vraie dimension internationale. Les bâtiments et l'accès sont supers, mais sortir le soir dans Paris est plus compliqué, conclut-il dans un sourire !



Le grand témoin, Philippe Reveau, Responsable Commercial de Goplast.

Au retour des stands

Réalisé par Isabelle Bénassy & Stéphanie Dreux-Laisné



Le système Tydom 2000, pour l'accès au pilotage des fonctions domotiques en local ou à distance à partir d'une tablette ou d'un smartphone. Delta Dore.

Delta Dore présentait ses solutions conçues pour répondre à la RT 2012 avec de nouvelles applications pilotables sur smartphone ou tablette grâce à Tydom 2000 et a présenté la nouvelle ZapEco Web, une télécommande virtuelle pour impliquer les occupants des bâtiments tertiaires face à leur comportement en matière de consommation d'énergie. A noter la gamme « 3 en 1 » qui permet de consulter automatiquement les consommations énergétiques, mesurées de manière globale ou détaillée (gaz, électricité, chauffage ...)



Ce système peut combiner la gestion du chauffage avec le pilotage des occultants en fonction de la saison et de l'ensoleillement (volets roulants, brise-soleil orientables ...)

Centrale BBC, gamme 3 en 1 (occultants). Delta Dore.



Volets coulissants motorisés de Volets Thiebaut.

L'entreprise Les Volets Thiebaut présentait parmi leurs nouveautés à Batimat une motorisation pour les volets coulissants. Cette motorisation, compatible avec le système Somfy RTS, apporte un confort et une facilité d'utilisation, puisqu'elle permet le maniement de ses fermetures depuis l'intérieur, ainsi plus besoin de se pencher ni de sortir pour ouvrir et fermer ses volets. Dissimuler derrière un bandeau en aluminium laqué Ral ou tons bois, le moteur, disponible pour 1 à 2 vantaux sur une voie, se pose en façade, par l'intermédiaire du rail Initial. Bénéficiant d'une alimentation 220V, le moteur est doté d'une batterie de secours assurant l'ouverture et la fermeture des volets en cas de panne de courant. Garantie 5 ans, cette motorisation, est à même d'être couplée à une alarme. L'ensemble de ces systèmes peut être centralisé et piloté à distance, via une interface Tahoma de Somfy, par exemple.

Nouvelle gamme de porte PVC Top 90 de Finstral



Finstral capitalise sur sa maîtrise des produits dédiés à l'isolation thermique et lance une nouvelle gamme de porte PVC Top 90. Clairement destinées aux marchés RT 2012 et maisons passives, ces portes ne négligent pas pour autant l'aspect esthétique et la sécurité. L'isolation thermique de cette gamme peut atteindre des performances allant jusqu'à un Ud de 0,81W/m²K. L'épaisseur de la porte a été augmentée et assure une meilleure stabilité. L'ouvrant peut accueillir des triples vitrages ou des panneaux allant jusqu'à 46 mm d'épaisseur. Le joint central permet une très bonne étanchéité à l'air et améliore les performances acoustiques. Les portes Top 90 ont le même niveau d'équipements que le reste



La fenêtre multi-fonction avec store intégré de Finstral

de la gamme Finstral avec des ferrages de qualité et des teintes et surfaces spécifiques Finstral. Finstral présentait également la fenêtre Top 90 Twin-Line : la fenêtre multi-fonction. Le meilleur de la fenêtre PVC qui combine : une isolation thermique extrêmement performante, une esthétique unique rendue par la diversité des couleurs et les nombreux aspects de surface et un store vénitien intégré. Le store vénitien est intégré dans un ouvrant couplé à la fenêtre (accès facile), à l'abri des intempéries, il protège de la lumière. Les profilés PVC multichambres de 90 mm garantissent une excellente isolation thermique et le capotage aluminium donne accès à des finitions esthétiques uniques. Uw 0,90 W/m²K avec store fermé.

Rehau présentait Extrême le coffre de volet roulant



Extrême de Rehau le coffre de volet roulant extérieur avec accès intérieur.

extérieur avec accès intérieur. Une nouvelle génération de volet roulant est apparue sous l'impulsion des nouvelles contraintes normatives, notamment au niveau de la RT 2012, dont le niveau d'exigence en termes de performance de l'isolation thermique des coffres de volets roulants s'est accru. REHAU France a conçu et développé Extrême un concept de volet roulant novateur : il apporte un enroulement extérieur tout en gardant un accès par l'intérieur. L'enroulement extérieur confère à Extrême des performances thermiques exceptionnelles ; la valeur Uc étant considérée comme nulle, elle le rend idéal pour les logements BBC et l'accès intérieur, sans débordement et d'une grande discrétion, assuré par un ouvrant faisant fonction de trappe de visite, permet à l'ensemble menuisé de se fondre dans l'habitation. Il permet une intervention à la fois sécurisée et une très bonne accessibilité. L'étanchéité à l'air est

Anne-Laure Grosjean Responsable communication de Rehau et Vincent Jaud Chef du département technique division fenêtres et fermetures présentent le coffre de volet roulant Extrême.



assurée par des embouts, sous avis technique, faisant la jonction entre la trappe de visite et le dormant. Le capotage PVC extérieur garantit une homogénéité visuelle des matériaux entre coffre et fenêtre, tandis que le système d'habillages PVC haut et bas assure une finition soignée, ainsi qu'une compatibilité avec toutes les tailles de joues. Enfin, les gains économiques générés par ce coffre sont importants, car la pose sur chantier disparaît, le coffre étant pré-monté en atelier.



La nouvelle génération de véranda maîtrise les apports solaires. Véranda Rideau.

Véranda Rideau présentait une nouvelle génération de Véranda qui maîtrise totalement les apports solaires quelque soit la région habitée. Véranda Rideau propose une solution de pilotage de l'ensoleillement capable de concilier confort et économies d'énergie. Avec une isolation renforcée en toiture et des brise-soleil orientables motorisés, ce nouveau concept de véranda permet à la carte, de diminuer la température intérieure quand cela s'avère nécessaire ou au contraire d'optimiser les apports solaires.

Cette gestion des apports solaires permet de démocratiser la véranda dans le sud de la France. Selon le fabricant, cette solution représente une réelle alternative de développement pour les artisans indépendants en quête de nouveaux marchés. Elle se démarque des produits dont la solution est l'isolation thermique. Cette nouvelle approche amène le fabricant à vouloir développer son activité dans le sud de la France et recherche de ce fait de nouveaux concessionnaires dans cette région. Cette nouvelle génération de véranda proposée par Véranda Rideau offre un très bon rapport qualité/service/prix susceptible de séduire un large public.

Le groupe Millet a élaboré le couissant à frappe à seuil plat et protection solaire intégrée, le M3D S, pour lequel il a reçu le trophée d'or au concours de l'innovation sur Batimat. Le M3D RS

est muni d'un triple vitrage respirant avec un store vénitien motorisé directement placé dans la lame d'air de 45mm des menuiseries. Avec la société Mariton, trois nouveaux stores ont été élaborés et sont disponibles : le store Retrolux Therm, qui avec ses deux types de lames réfléchit la lumière sur le plafond et en profondeur améliorant ainsi le confort lumineux de la pièce, le store Véninuit, très obscurcissant qui convient pour une chambre par exemple et le store en toile, de faible épaisseur, pour plus d'esthétisme. Les performances thermiques sont très élevées : $U_w = 0,84 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ pour une menuiserie de 2150 mm de hauteur sur 1600 de largeur. Son facteur de transmission de la lumière est de 55%. Et son facteur solaire est de 0,41 Sw.

L'Ultimate de Swisspacer est un espaceur warm-edge à feuillard nouvelle génération. Son feuillard, multicouches composite à base de fibres de verre métallisé, empêche la fuite des gaz isolants vers l'extérieur tout en bloquant l'arrivée de vapeur d'eau entre ses verres. Ce qui permet à l'intercalaire de conserver ses propriétés énergétiques pendant des années. Ce warm-edge est disponible en 17 couleurs et sa finition mate ne se réfléchit pas sur le verre. Il s'adapte sur double et triple vitrage. Il est proposé en différentes largeurs de 8 à 27,5 mm sur une hauteur de 6,5 mm. Il atteint les meilleures performances thermiques de façon constante. Swisspacer a reçu le trophée de bronze pour l'Ultimate au concours de l'innovation du Salon.

Heroal a présenté sur le salon Batimat, un système combiné de volet roulant et de protection solaire, le heroal RS hybrid, pour lequel il lui a été remis le prix de la Mention Spéciale Internationale. Sécurité et résistance au vent de catégorie 4 d'un volet roulant en aluminium et, confort et fonctionnement silencieux d'une protection solaire en tissu. En effet les lames extérieures en aluminium formées par roulage, sont durables et opaques. Elles sont fixes pour un encombrement moindre et le caisson est intégré. L'intérieur est en textile technique, ce qui confère plus de douceur à la pièce et une lumière sans reflet. Le diamètre d'enroulement est très réduit, ce qui ne modifie pas une façade, en rénovation par exemple. En outre, le système heroal rs hybrid se distingue par d'excellentes propriétés d'isolation phonique et acoustique. Le système atténue le son de + 10 dB et peut améliorer jusqu'à 44 % la valeur totale U en combinaison avec les fenêtres heroal isolées thermiquement.



Le store intégré du M3D S de Millet. Crédit : Millet



L'Ultimate, le warm-edge innovant de Swisspacer.



Le heroal RS hybrid, le volet roulant qui intègre une protection solaire de Heroal.

Au retour des stands



La toile 323 de Reflex'sol®, 81% de réflexion solaire



La toile 323 de Reflex'sol® est certifiée M1. Elle peut équiper les lieux publics.



Les panneaux DucoSlide BiFold se replient aux extrémités.



Les lames DucoWood de Duco en cèdre rouge.



Grâce à la texture micro-aérée de la toile Sunworker de Dickson, la qualité de la lumière reste naturelle.

Issu des retombées de la recherche spatiale, les toiles de stores intérieurs réfléchisseurs **Réflex'Sol®** sont isolantes.

Elles sont composées de 2 matières : une face miroir métallisée qui n'absorbe pas le rayonnement solaire mais le renvoie à l'extérieur empêchant ainsi le réchauffement des pièces vitrées et une toile tissée à l'intérieur. La nouvelle toile Réflex'Sol® 323 a un taux de réflexion solaire de 81 %. Sa micro-perforation aléatoire préserve la vue vers l'extérieur tout en conservant l'esthétique du store. Elle est tissée en 100% polyester et garde un impact environnemental réduit. Elle offre de nombreux coloris et est certifiée M1, ce qui lui permet d'équiper aussi les lieux publics. Elle peut être utilisée en toiture ou en vertical, en store bateau ou à enrouleur. Elle respecte intégralement les différentes réglementations et les impératifs des BBC.

Le DucoSlide de Duco est un système de protection solaire à panneaux coulissants. Les différentes combinaisons possibles offrent une grande liberté de choix pour habiller une façade entièrement selon les goûts de chacun. En lançant trois innovations, la gamme de panneaux coulissants aluminium DucoSlide s'enrichit de nouveaux remplissages. Aux différentes lames aluminium (en Z, en C, forme Linear, forme Ellips...) s'ajoutent désormais la DucoSlide Wood : des lames en bois (Red Cedar) dans un cadre aluminium, qui permettent d'allier 2 matériaux très contemporains, la DucoSlide Perfo : le remplissage des panneaux par de la tôle d'aluminium, perforée ou non, permettant une occultation maîtrisée et le DucoSlide BiFold : les panneaux se replient sur les extrémités, créant ainsi un pare-vue latéral. Les lames 100 D peuvent être pleines ou perforées.

Spécialiste de la toile de store, Dickson a mis au point des toiles de store techniques de protection solaire. Elles répondent aux exigences de sécurité, de durabilité et de performances techniques les plus strictes et sont conformes aux demandes de la RT 2012. La toile Sunworker est une toile-filtre thermique. Sa structure micro-aérée rejette 95% de la chaleur solaire. En été, cette toile évite la surchauffe des bâtiments et l'effet de serre et en hiver, le processus s'inverse permettant de conserver la chaleur à l'intérieur du bâtiment. Le confort visuel est maximal, la toile évite l'éblouissement tout en conservant la visibilité sur l'extérieur. 100% polyester, la toile est tissée selon une méthode très innovante dite « Rachel Trameur ». Elle permet aux fils de bouger et d'absorber le mouvement en cas de déchirure. Les couleurs éclatantes sont très résistantes au soleil et



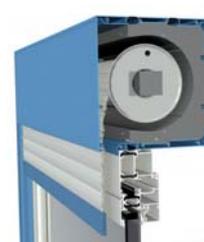
Les pigments utilisés dans la toile Sunworker de Dickson permettent aux couleurs de garder tout leur éclat face au rayonnement solaire.

la toile est imprimable. Elle est garantie Non Feu. La Sunworker s'adapte à tous les usages. Elle est déclinée en Sunworker Métal, Sunworker Opaque pour une obscurité totale, Sunworker Cristal pour bénéficier d'une toile translucide et imperméable et Sunworker Open pour une luminosité et une visibilité optimales. Dickson présente d'autres gammes de toiles techniques, Sunvision, une toile ajourée indoor-outdoor, Orchestra Max, une toile autonettoyante et imperméable et Alto FR, une toile à haute exigence ignifuge.

Deux nouveautés sur Batimat pour Everest Fermetures : le volet bloc baie aluminium et sa version BSO. Le volet et le BSO sont en aluminium extrudé, ils offrent donc une meilleure résistance aux UV et aux intempéries. Par leur rigidité, ils proposent des dimensions plus importantes en largeur. Le coffre du volet bloc baie est en aluminium extrudé isolé, double paroi. Il est thermolaqué coloris RAL. Sa résistance thermique est de 0,032 W/(m.K) et sa résistance phonique de 30 dB avec le linteau. La taille de coffre disponible est 260 mm de hauteur sur 234 de profondeur. Les lames en aluminium profilé sont ajourées, prélaquées et rainurées. Elles mesurent 37 ou 44 mm. Pour augmenter la performance thermique du volet, une mousse polyuréthane est injectée à chaud dans les lames et pour une fermeture optimale, la lame finale est en aluminium extrudé avec joint néoprène. Le guidage se fait par des coulisses en aluminium thermolaqué avec un joint brosse pour un fonctionnement silencieux. Il existe trois types de commande pour ce volet : manuelle, motorisée filaire ou motorisée radio. Pour les deux produits, l'aluminium permet un grand choix de coloris pour les caissons et pour les lames qui s'adaptent ainsi esthétiquement à toutes les façades.



Le bloc baie aluminium BSO de Everest Fermetures.



Le volet bloc baie aluminium de Everest Fermetures.

BATIMAT : L'IMPRESSION GÉNÉRALE DE QUELQUES EXPOSANTS ...

Quelques semaines après le salon Batimat nous avons souhaité poser quelques questions aux exposants du salon afin de recueillir leurs impressions ... Voici leurs propos ...



Francis Ertel - Directeur
Aluplast France

Quelle est votre impression générale de cette édition 2013 de Batimat ?

Pour ma part Batimat 2013 n'est pas un bon cru, fréquentation en baisse par rapport à 2011 et le choix de Villepinte n'est pas très avantageux par rapport à la Porte de Versailles.



Marie-Béatrice Turpin
Directrice Marketing &
Communication Groupe Isosta

C'est une nouvelle approche du salon plus orientée vers l'international sur les premiers jours et une meilleure répartition des visiteurs sur les cinq jours. Je pense que Batimat bénéficie aux autres salons (IdéoBain et Interclimat) mais pas l'inverse. Cela dit, nous sommes plutôt satisfaits de cette édition.



Sylvain Gaudard
Responsable
Communication
Profialis

Le contexte économique et la nouvelle organisation du salon ont largement pesé sur cette édition. Pour Profialis, nous tenions à être présents sur ce salon qui fait figure de référence par rapport à notre implantation commerciale, et continuer ainsi à asseoir un nom relativement récent en dépit d'une longue histoire (nous fêtions cette année sur Batimat les 60 ans d'expérience de Profialis). Nous sommes également fiers d'avoir fait partie des 2 seuls gammistes PVC français exposants sur le salon. Cette présence a été remarquée et saluée par nos clients et plus généralement par les acteurs du PVC français. L'impression générale est donc plutôt positive, avec un stand remarqué, une belle vitrine pour nos produits et nos nombreuses nouveautés et une bonne qualité d'accueil client.

Au final, nous retenons que les efforts que représente une participation à Batimat dans un contexte économique difficile ont porté leurs fruits en terme de visibilité pour Profialis, ses produits et son équipe et la sensation d'avoir contribué à défendre et porter haut les couleurs du « made in France »...



Stéphane Le Tallec
Directeur
commercial Renson

Malgré nos craintes suite au déplacement de la Porte de Versailles vers Villepinte, la fréquentation a quand même été assez bonne et les visiteurs étrangers nombreux. 2013 restera une bonne année pour nous. Points positifs : parc de meilleure qualité, halls plus accueillants, meilleure signalétique, plus international, plus d'espace.



Pascale Anselme
Responsable
Communication &
Marketing Profils
Systèmes

Une édition 2013 en demi-teinte ! Pour les équipes de montage, une très nette amélioration du point de vue logistique et aménagement. Sinon, un salon peu festif, les deux premiers jours étaient assez mornes. Le salon a commencé « à vivre » le mercredi. Mercredi et jeudi ont été des journées très dynamiques sur le stand Profils Systèmes, le vendredi était convenable. Aucun effet sur la nocturne... mais oserait-on rester sur Villepinte le soir ?



Jos Lenferink
Président Veka France

Elle est la preuve évidente de l'internalisation du marché de la fenêtre. Nous devons tous nous y adapter. Nous sommes par ailleurs heureux d'avoir démontré, grâce à notre présence, aux acteurs nationaux que VEKA continuera aussi dans le futur à investir fortement dans l'accompagnement de ses clients français.



Claire Lavoué - Chargée
de communication
Hörmann

C'était une édition dynamique qui n'a pas été boudée par les professionnels comme certains le craignaient, du moins dans le Hall Menuiserie et Fermeture.



Laurence Liébot
Responsable communi-
cation MC France

Notre bilan du salon est très positif, tant sur la fréquentation des visiteurs que sur l'organisation du salon. Infrastructures et environnement des halls de Villepinte plus confortables qu'à la Porte de Versailles, soit de meilleures conditions pour accueillir nos clients.



Marie-Hélène Roeland
Marketing Manager
Dickson Constant

L'impression générale est plutôt positive. Le démarrage a été difficile avec peu de visiteurs le lundi et mardi, mais nous avons, les jours suivants, eu une très bonne affluence sur notre stand avec un réel intérêt sur nos nouveautés (Dickson Flooring et nos produits techniques de protection solaire). Batimat à Villepinte : cela a permis de redonner une nouvelle dynamique au salon, semble-t-il...



Nelly Philipponnat
AGC

L'édition de Batimat 2013 a été au final assez satisfaisante au niveau des visiteurs sur notre espace zoom Touch, à nos conférences et pour nos clients sur le stand du Hall 6, très bien placé. Nous déplorons une organisation difficile tant en amont, pendant le montage et pendant le salon avec un point particulièrement noir sur les accès au parc.



Bruno Léger
Directeur Général
de K.line

L'édition Batimat 2013 fut très moyenne. Un début de semaine morose, une meilleure fréquentation le mercredi et jeudi et une fin de semaine impactée par le préavis de grève du RER en milieu de journée. La nocturne du jeudi a été plutôt active, pour les autres journées les visiteurs arrivaient tard pour repartir tôt : impact du site de Villepinte très éloigné de Paris.



Bertrand Lafaye
Directeur Marketing
et communication
Kawneer

Du côté de KAWNEER, nous ne pouvons que nous réjouir de cette édition Batimat 2013. Nous avons pu exprimer tout notre savoir-faire au travers d'une surface d'exposition 3 fois plus grande que celle que nous avons auparavant sur la porte de Versailles (enfin !). Cela nous a permis d'organiser 5 circuits de visite (tertiaire, commerce, habitat collectif, habitat individuel, finitions) et de donner un large champ d'expression à notre promesse «Design et Performance». Nous avons pu valoriser plus de 6 nouveautés et innovations que nous avions réservées à Batimat et notamment EXTENS'K, l'innovation dans l'extension d'habitat Janus de « l'espace de vie 2013 », le coulissant Kasting méga trend qui permet de répondre aux baies aux très grandes dimensions en garantissant fiabilité et pérennité, le système AA100 qui permet de réaliser des façades et/ou des verrières à grands volumes vitrés et à l'esthétique homogène, les finitions

exclusives Zinc Natif et Oxyde Natif qui viennent personnaliser et embellir tous les projets architecturaux sans oublier la teinte rouille natif qui remporte toujours un franc succès... Je tiens naturellement, dans ce succès rencontré, à souligner que nous avons rencontré 3 fois plus de visiteurs et à remercier tous les professionnels, clients, architectes et prescripteurs venus de toutes parts apprécier nos solutions techniques.



Alban Neveu
Directeur Général
de Tellier

Une édition 2013 très mitigée notamment liée au changement de site.



Nicolas Laurent
Responsable
Marketing Finstral

Impression mitigée, le site est fonctionnel, l'organisation rodée mais pas évident que le retour sur investissement soit très élevé (impression de moins de visiteurs sur le stand et dans les allées). Il manque aussi tout le côté festif qu'offrait avant la proximité de Paris, pour nos clients comme pour nos équipes.



Christelle Legoff
Responsable commu-
nication et marketing
Volma.

L'affluence était semble-t-il plus contrastée au regard de l'édition 2011. Bilan néanmoins positif dans un contexte économique tendu, avec le sentiment d'une réelle mobilisation des acteurs du Bâtiment présents, toujours enclin à innover et à développer des solutions plus performantes.



Thomas Eyermann,
Chef de la division
fenêtres et fermetures
REHAU Western Europe.

Une édition 2013 marquée avant tout par l'absence d'un certain nombre d'acteurs majeurs de la profession. À ce rythme, il est fortement à craindre que ce salon perde en intérêt.



Francis Ertel
Aluplast France.

Etes-vous satisfait de la qualité et de la quantité des contacts recueillis sur le salon par rapport à l'édition 2011 ?

Il en est de même pour la qualité des contacts nettement inférieurs à 2011 aussi bien pour les contacts de France que ceux à l'étranger, ce qui est surprenant vu la proximité de Charles de Gaulle.



Marie-Béatrice Turpin
Groupe Isosta

Il est clair que l'on ne va pas à Villepinte par hasard ! Les contacts semblent donc plus qualifiés. Pour la première fois, nous présentons l'ensemble des activités du Groupe ISOSTA sur un seul et unique stand au lieu de deux les années précédentes. Si on cumule le nombre de contacts, nous sommes sur la même tendance qu'il y a deux ans.



Sylvain Gaudard
Profialis

Nous aurions évidemment préféré une fréquentation plus importante, notamment en début de salon, nous constatons, comme je pense la majorité des exposants du hall 6, une fréquentation à la baisse par rapport à 2011 sur notre stand. Nous sommes cependant très satisfaits de la qualité des contacts recueillis, notamment les contacts exports qui nous ouvrent de nouvelles opportunités. Les clients accueillis sont eux aussi repartis très satisfaits de leur visite sur le stand Profialis : il est toujours intéressant de pouvoir échanger dans un cadre convivial et de mettre en lumière les dernières évolutions de nos gammes, les futurs développements ainsi que les nombreuses nouveautés que nous présentions.



Stéphane Le Tallec
Renson

Je pense que les visiteurs étaient plus à la recherche de nouveaux produits et de nouveaux créneaux. Ils étaient plus à l'écoute de nos propositions pour l'avenir.



Pascale Anselme
Profils Systèmes

Après analyse des contacts, Profils Systèmes a enregistré une fréquentation en hausse de +20% par rapport à l'édition 2011, avec moins de clients et plus de prospects. Les visiteurs étrangers en légère augmentation et les prescripteurs quasi absents.



Jos Lenferink
Veka France

Oui, car quelque soit le contexte, VEKA se doit d'être présent à ce salon pour y recevoir ses clients. Par contre, l'éloignement de Paris est un handicap fort pour nos clients et réduit le nombre de visiteurs. Enfin cette distance de Paris enlève une partie de la convivialité historique du salon.



Claire Lavoué
Hörmann

La quantité et la qualité des contacts recueillis sont comparables à l'édition 2011. Il y a eu cependant beaucoup (trop ?) de particuliers.



Laurence Liébot
MC France

Plus de contacts effectués cette année qu'en 2011, surtout des prospects et des prescripteurs. Impact de l'emplacement de notre stand qui nous a permis une meilleure visibilité dans le hall notamment.



Marie-Hélène Roeland
Dickson Constant

Le nombre de contacts est à peu près similaire à l'édition 2011, avec toutefois, et cela a été une bonne surprise pour nous, un nombre de contacts étrangers plus élevé.



Nelly Philipponnat
AGC

Les contacts étrangers sont en progrès ce qui n'était pas notre objectif principal. Les contacts français ont été moins nombreux mais de bonne qualité.



Bruno Léger
K.line

La baisse des contacts est supérieure à 20% ce qui est beaucoup. Les « Prescripteurs » parisiens ne sont pas venus, les horaires tout autant que la distance les ont certainement dissuadés de se rendre à Villepinte. Si vous rajoutez le préavis de grève du vendredi nous ne pouvons que regretter ces absences.



Alban Neveu
Tellier

Une qualité des contacts correcte mais une fréquentation trop faible.



Nicolas Laurent
Finstral

Plutôt moins de contacts en général qu'en 2011, aussi bien en prescription que pour des «suspects». Mais un peu tôt pour juger de la qualité.



Christelle Legoff
Volma

Même si nous observons cette année un volume de contacts établis moins important qu'en 2011, nous en sommes particulièrement satisfaits sur le plan qualitatif.



Thomas Eyermann
REHAU Western Europe.

L'espace dédié sur notre stand nous a permis de poursuivre l'avancée des contacts pris avant le salon.



Etanchéité à
la pluie battante



+ Isolation
thermique



+ Etanchéité
à l'air



La perfection pour vos fenêtres

Pionnier en matière de systèmes d'étanchéité à l'air et à l'eau pour les menuiseries extérieures, illbruck a conçu et développé une gamme complète de produits innovants, répondant avant l'heure aux exigences d'économie d'énergie de la RT 2012 et des maisons passives, en neuf comme en rénovation.

Véritable précurseur dans le domaine, illbruck propose ces solutions en Allemagne depuis près de 15 ans, et près de 5 ans en France.

Maîtres d'ouvrage, maîtres d'oeuvre, BE, infiltromètres, fabricants & installateurs de menuiseries... contactez-nous pour tous vos projets, **pour profiter de notre expertise.**

+33(0) 9 71 00 8000 - www.illbruck.fr

 **illbruck**
making it perfect.



Francis Ertel
Aluplast France

Quels seraient, selon vous, les points à améliorer pour la prochaine édition en 2015 ?

Retour Porte de Versailles, notre prochaine participation à Batimat 2015 à Villepinte serait très incertaine.



Marie-Béatrice Turpin
Groupe Isosta

En ce qui concerne les produits, il faudrait rendre les innovations et les nouveautés plus visibles et les soutenir davantage, au-delà du concours organisé. La logistique et les services restent problématiques et ont un impact sur la fréquentation : RER bondé, manque d'hôtels à proximité et éloignement de Paris qui freinent les visiteurs. Cela reste plus compliqué pour s'y rendre. Tous ces éléments contribuent à vider le salon à partir de 17 h. De fait les événements ayant lieu après, conférence, atelier exposant, n'ont que peu d'audience et la nocturne du jeudi est inutile. Bien sûr, on ne peut pas tout avoir et il faut que les organisateurs composent en fonction des sites en ayant juste à l'esprit que Villepinte, ce n'est pas Paris !



Sylvain Gaudard
Profialis

- **Mieux** maîtriser les flux entrants, notamment lors des fortes affluences du jeudi.

- Avoir une nocturne plus tardive (22h) avec gestion des sorties et navettes au delà de l'heure de fermeture.

- Assurer, de la part de l'organisation, un suivi sur ses prestataires qui nous sont souvent imposés et dont la qualité de service a parfois été défectueuse.



Stéphane Le Tallec
Renson

Points négatifs : accès au parc – transports insuffisants – distance par rapport à Paris – entrées et sorties du parc problématiques aux heures de pointe.



Pascale Anselme
Profils Systèmes

Sans hésitation les transports et l'accès au parc. Les navettes parc-hôtel vers le parc hôtelier Charles de Gaulle, et davantage de RER pour les allers et retours sur Paris aux horaires d'ouverture, des forfaits transport salon (RER & Métro illimités pour la durée du salon à prendre directement auprès de Reed ou Viparis. L'animation en nocturne pour inciter les visiteurs à rester tard, ou tout simplement : revenir à la porte de Versailles mais Batimat 2015 est d'ores et déjà reprogrammé à Villepinte...



Jos Lenferink
Veka France

Réduire les coûts exorbitants du salon et faire revenir les exposants français, car le pari de remplacer ceux-ci par les étrangers, qui eux ne reviendront peut être pas, me semble très risqué.



Claire Lavoué
Hörmann

Il faut améliorer la signalétique à l'intérieur et à l'extérieur des halls et faire en sorte de fluidifier le trafic pour sortir du parking des exposants le soir.



Laurence Liébot
MC France

Manque de visiteurs le jeudi lors de la nocturne : le salon pourrait proposer des animations pour attirer les visiteurs... Une meilleure signalisation pour circuler entre les halls devrait être envisagée. RER saturé tous les soirs à la fermeture du salon (19h), il faut proposer des trams de RER dédiés aux visiteurs du salon depuis Villepinte jusqu'à Paris en trajet direct.



Marie-Hélène Roeland
Dickson Constant

Améliorer la segmentation et la signalétique... et peut-être organiser le salon sur 4 jours au lieu de 5.



Nelly Philipponnat
AGC

Très clairement les accès du parc, l'accueil des VIP, la qualité des conditions de travail pendant le montage et le démontage, la restauration pendant le salon et encore plus pendant la nocturne où tout était fermé.



Bruno Léger
K.line

La situation géographique du parc des expositions implique une logistique sans faille ce qui n'a pas été le cas. Entre les accès aux parkings bouchés, les navettes saturées, les RER qui malheureusement n'étaient pas en nombres suffisants pour inviter les visiteurs à se rendre au salon, il y a un travail considérable à faire en logistique pour retrouver un taux satisfaisant de fréquentation. Une question : le Parc de Villepinte dispose-t-il des infrastructures nécessaires pour accepter trois salons simultanément ? Pour la prochaine édition en 2015 il est important de travailler sur l'accès au salon pour espérer retrouver la « magie » de Batimat. Privilégier la qualité à la quantité !



Bertrand Lafaye
Kawneer

J'ai ressenti une certaine amertume à la lecture des résultats du concours de l'innovation. Je tiens à souligner que nous investissons beaucoup de ressources pour innover et proposer aux acteurs du marché des produits toujours plus fiables, plus beaux et en phase avec les attentes des utilisateurs. Ces résultats ont provoqué de l'étonnement de la part de nos confrères quand ils ont vu, entre autres, que notre solution d'extension EXTENS'K n'avait même pas été sélectionnée... A mon avis, il faudra trouver une nouvelle formule ; Il en va de la crédibilité de ce temps fort de batimat. La gestion de la circulation des voitures, le soir, en fin de salon est à améliorer... et puis, Messieurs les organisateurs pensez à toutes les équipes qui travaillent avant l'ouverture pour faire des stands attractifs, beaux et soignés : ni un restaurant, ni un café ouvert pendant le montage... Je pense aussi que la période de démontage est trop courte ; 3 jours ce n'est pas suffisant surtout pour les grandes surfaces d'exposition telle que nous l'avions (530m²).



Alban Neveu
Tellier

L'accès pour les visiteurs a été le gros point noir de cette édition décourageant un certain nombre de contacts à faire le déplacement ; l'idéal serait de retourner sur la Porte de Versailles. La signalétique est insuffisante.



Nicolas Laurent
Finstal

Les transports en publics depuis Paris (RER) sont un point noir à sérieusement améliorer (fréquence à augmenter aux horaires d'ouverture et fermeture, trajet directs Paris - parc Expo), ainsi que les entrées et sorties de parking et enfin les horaires. La nocturne n'a à mon sens aucun intérêt et il faut surtout reculer la fermeture à 19 heures.



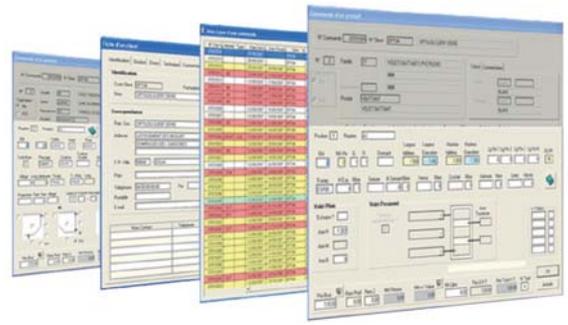
Christelle Legoff
Volma.

L'aspect logistique est à améliorer et plus particulièrement les conditions d'accès au parc des expositions et la mise à disposition de navettes en nombre suffisant avec des plages horaires plus étendues.



Thomas Eyermann,
REHAU Western Europe.

Introduire des thématiques « fortes » telles que environnement, recyclage, modes constructifs... afin d'éviter que ce salon devienne un salon « low cost ». ■■



Solutions informatiques pour les fabricants de fermetures et de menuiseries



VOLETS BATTANTS • VOLETS ROULANTS • BSO
PORTES DE GARAGE • PORTAILS DE CLOTURE •
STORES • PERSIENNES PORTES SECTIONNELLES
PORTES D'ENTREE • FENETRES CHASSIS...
Fabrication, négoce, pose

▲ Gestion commerciale

Tarifification, devis, commandes, bons de livraison, facturation, commissions représentants, journal des ventes, règlements, intégration comptable, coût logistique, management, force de vente.

▲ Gestion de production

Calculs techniques, planification, fiches de débit, possibilité pilotage machines de débit, fiches suiveuses de fabrication, étiquettes, fiches de pose, temps passés, prix de revient, optimisation des chutes, GMAO...

▲ Gestion des achats

Suivi des prix fournisseurs, consultations, commandes fournisseurs, gestion des stocks, préparation inventaire.

▲ Statistiques

Commerciales par secteurs géographiques, clients, commerciaux, achats, fournisseurs, produits, articles...

▲ Module Internet

Saisie et suivi des devis et des commandes par les clients ou les commerciaux.

20 ans de références de 1^{er} ordre au plan national
Documentation complète sur simple demande

Intégrant les technologies de dernière génération,
un logiciel complet, performant, convivial et d'une
grande souplesse d'utilisation.

OPTILOG
23 bis, chemin de la Rouquette
81 990 PUYGOUZON
Tél. : 05 63 38 07 17
E-mail : optilog@orange.fr



www.optilog.fr



JEAN-LOUIS JULIARD, ENTREPRENEUR SANS FRONTIÈRES

Jean-Louis Juliard, Président de Reynaers France.

Entrepreneur dans l'âme, le Président de Reynaers France est un volontariste de l'optimisme et un globe-trotter insatiable. Son parcours et sa philosophie reflètent sa forte personnalité.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Fils d'un entrepreneur du BTP, il étudie à Janson de Sailly, puis obtient en parallèle une maîtrise de Sciences Économiques et son Diplôme de Sciences Po, section Service Public. Il se distingue déjà en étant capitaine des équipes de rugby et de ski et représentant des élèves au 1^{er} conseil d'administration de l'École. Il prépare le Concours d'entrée à l'ENA, et, ayant abandonné l'idée de devenir Préfet, s'oriente vers le commerce extérieur. Un poste de chargé de mission au CFCE* prélude à son départ en VSNE** pour Sydney. À 25 ans, il est Directeur de la Chambre de Commerce Française en Australie. À son retour en France, optant pour une entreprise

à dimension internationale, il intègre la filiale française d'un groupe pharmaceutique américain, puis rentre à l'Insead. Il est au Cap lorsqu'il apprend son admission : le plus beau jour de sa vie ! Il rencontre Martine Reynaers sur ce campus où il obtient un MBA en 1980...

Implication dans le groupe familial

Après avoir œuvré dans le contrôle de gestion et le développement commercial chez Otis, Saint-Gobain, puis dans la distribution non alimentaire, il crée en 1986 la filiale française de Reynaers

dont la croissance est consacrée en 1996 par le rachat de Péchiney Bâtiment. Ce sont ses 2 expériences professionnelles les plus marquantes : création et développement d'une entreprise « à partir de rien », et reprise d'un groupe 4 fois plus important en CA, avec la fierté de voir la crédibilité d'un outsider à taille humaine reconnue. L'époque est difficile : gestion serrée, recherche de croissance et rentabilité s'imposent. Mais, pour Jean-Louis Juliard, difficulté rime avec opportunité ! Être bon gestionnaire permet de rester et grandir sur le marché. C'est toujours le cas aujourd'hui. La récente nomination de Christophe Rochard au poste de Directeur Général de Reynaers France symbolise la volonté de renforcer la structure et conforter ses ambitions de croissance interne ou externe. Le Président entend « se dégager de l'opérationnel au jour le jour ». Il s'attache à développer l'export de la filiale hexagonale, en particulier vers les DOM TOM. Membre du Comité Directeur, chargé des marchés Sud de l'Europe et des activités complémentaires de Reynaers, il est impliqué dans le développement du groupe familial : création de filiales aux Caraïbes ou au Mozambique, activités en Amérique du Sud et Asie. Le groupe a une approche très professionnelle du métier, se concentre sur le matériau aluminium et cultive la proximité avec ses clients. Jean-Louis Juliard, membre du réseau FBN qui réunit les entreprises à capitaux familiaux de 120 pays, se félicite de cette dimension familiale de Reynaers, gage d'une stratégie plus industrielle que financière et de partage de problématiques communes avec ses clients. La menuiserie est un secteur d'activité pointu et très diversifié : de la pose d'un châssis à galandage à la construction d'une tour à Tananarive (en cours) en passant par la conception d'une véranda pour un particulier. Idéal pour le Président de Reynaers France qui déteste la routine ! L'innovation et le marketing sont essentiels : réfléchir aux besoins du marché et les anticiper, se positionner en performances et en prix. Avec l'aluminium, « le plus beau matériau », il y a encore beaucoup à construire pour le futur où s'imposeront, plus que les prix, design, confort et sécurité de l'habitat. Trésorier du SNFA durant 20 ans, il en est toujours administrateur, satisfait d'avoir consolidé l'assise financière du syndicat et de contribuer à faire évoluer le métier. Adhérent d'Entreprise

et Progrès, Club de réflexion créé pour faire le lien entre décideurs politiques et acteurs économiques, et membre du MEDEF, il est attentif à la formation professionnelle, car très attaché à aider les jeunes dont l'accès à l'emploi difficile s'inscrit sur fond de faible valorisation de la valeur travail.

Un Pater Familias baroudeur

Les 4 enfants de Jean-Louis Juliard (21 à 28 ans), ont appris l'indépendance auprès de parents grands voyageurs. Martine Reynaers, P-dg depuis 1986 du groupe éponyme et son épouse depuis près de 30 ans, a été et est très souvent loin de Paris, en Belgique et dans le monde entier. Jean-Louis Juliard a assuré la stabilité du cocon familial, ce qui ne l'a pas empêché de parcourir 90 pays des 5 continents ! Il avoue une préférence pour l'Océanie et se réjouit d'aller en Nouvelle Calédonie : Reynaers va construire un hôpital à Nouméa. En Amérique du Sud, il préfère la côte Pacifique et projette d'enfin visiter les Galapagos. Il apprécie beaucoup l'Afrique Australe, côté Madagascar... Pas question d'immobilisme pour cet amateur de ski, ce passionné de golf qui joue sur tous les greens du monde, parfois avec ses 3 fils. Après le rugby, cause de multiples fractures, il a pratiqué la course à pied, participant même au 1^{er} Marathon de Paris. Tout bon pater familias qu'il soit, il a beaucoup bourlingué et continue à découvrir le monde et vivre des expériences inédites : nager à contre-courant dans le Mékong, jouer au golf au milieu des crocodiles à Cancun ou des serpents à sonnette à San Diego... « Pour être chef d'entreprise, il faut être téméraire, tenace et visionnaire. Il faut se fixer des objectifs, savoir ce que l'on veut faire, comment évoluer, faire vivre un certain nombre de gens et les aider à se développer ». Les qualités qu'il met à profit depuis le début de son parcours - ténacité et constance dans l'action en particulier - étaient inscrites dans les astres : il est né à Paris en octobre 1950, sous « le meilleur signe astrologique qui soit, le Serpenteaire ». Sa devise « Ne pas subir », confirme un tempérament « volontariste, optimiste et enjoué », pour qui le bonheur consiste à « rendre les gens heureux autour de soi »... ■■

*CFCE : Centre Français du Commerce Extérieur

**VSNE : Volontaires du Service National en Entreprise



TREMCO ILLBRUCK

L'ÉTANCHÉITÉ PRATIQUE ET EFFICIENTE

Illmod 600 assure l'étanchéité à l'eau.

Dédié à la conception de solutions globales d'étanchéité et de collage pour le bâtiment et l'industrie, le groupe européen Tremco illbruck International est une filiale du groupe américain RPM. Son offre vise la haute performance.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Il développe ses produits et solutions au sein de 5 usines en Europe dont une à Dijon - chacune d'elles étant spécialisée dans une technologie. Certifiées ISO 9001, 14001 & 18001, elles sont dédiées à la production de mousses imprégnées, membranes, mastics, mousses expansives, colles. Elles intègrent leur propre service R&D. En France, Tremco illbruck SAS est actif dans 3 domaines : l'étanchéité, le collage & assemblage et la protection feu, pour la menuiserie, la façade, le vitrage (VI et VEC) et l'industrie, en neuf et rénovation. 5 agences régionales et plus de 100 collaborateurs sont dédiés aux clients français. Fidèle à une philosophie éco-responsable, l'entreprise a conclu un partenariat en 2012 avec la société Clieco, spécialiste de la gestion des Déchets Industriels Spécifiques (D.I.S) et affiche la Classe A+ de l'étiquetage COV pour la grande majorité de ses produits, et notamment pour la gamme « BBC » (Bâtiment à Basse Consommation énergétique) : illmod 600, illmod Trio & Trio PA et Membrane Duo.

Le 3 en 1

Au-delà des produits, à l'efficacité éprouvée depuis plus de 15 ans en Allemagne, l'entreprise s'attache à développer diagnostic, conseil, prescription et assistance technique pour assurer la maîtrise de leur mise en œuvre. Avec la RT 2012 et les tests obligatoires du Blower Door, l'utilité de ses gammes est confortée. Florence Comte, Responsable Communication pour la région Sud et Ouest de l'Europe, met l'accent sur les principales spécificités de ces solutions, en particulier le concept des 3 barrières pour le calfeutrement des joints extérieurs de menuiseries BBC, voire BEPOS (Bâtiments à Energie Positive) et Maison Passive. Habituellement, et quel que soit le mode de pose de la fenêtre (applique intérieure, applique extérieure ou tunnel), ces 3 barrières sont assurées par 3 produits assurant chacun une fonction principale :
• **illbruck TP600** - illmod 600, pour l'étanchéité à l'eau côté extérieur (classe 1-600Pa) ; il offre aussi



illbruck FM330, mousse de polyuréthane expansive élastique à faible post-expansion.



Pose d'illmod Trio, en un seul passage.



Le principe des 3 barrières.

résistance aux UV et intempéries, perméabilité à la vapeur d'eau et bonnes performances acoustiques.

► **illbruck FM330** - Mousse de polyuréthane expansive élastique à faible post-expansion pour une bonne isolation thermique en milieu de joint.

► **illbruck ME500** - Membrane Duo pour l'étanchéité à l'air côté intérieur ; c'est un film de polyéthylène copolymère associé à un non-tissé, muni sur un bord d'une bande adhésive simple ou double-face (liaison avec les menuiseries PVC, alu, bois, bois peint). Sur l'autre bord, elle est dotée d'un adhésif butyle (collage sur surfaces poreuses), d'une grille plastique (pour fixation avec mortier) ou nu et liaisonné avec la colle OT300. Efficace en termes d'étanchéité à l'air, cette membrane permet aussi de réguler l'humidité autour du joint toute l'année : l'hiver elle se ferme pour freiner la diffusion naturelle de l'intérieur vers l'extérieur ; en été, elle s'ouvre pour accélérer la diffusion naturelle vers l'intérieur.

Dans le cas spécifique de la pose en tunnel, cette triple barrière (côté extérieur, côté intérieur et en milieu de joint) peut être assurée par un seul produit « trifonctionnel », décliné en différentes plages d'épaisseurs : illbruck TP 650 - illmod Trio. Ce produit phare est adapté à la pose en MOB (Maison à Ossature Bois), ITI (Isolation Thermique par l'Intérieur), ITE (Isolation Thermique par l'Extérieur), et en rénovation. Il s'agit d'une mousse à base de polyuréthane auto-adhésive sur 1 face, imprégnée de résine synthétique stable, et pré-comprimée, présentée en rouleau auto-collant à apposer sur le profilé du dormant de la menuiserie.

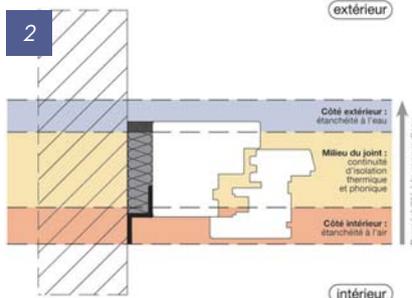
Elle assure étanchéité à la pluie battante (classée - 600 Pa), à l'air, aux UV et intempéries, perméabilité à la vapeur d'eau et bonnes performances d'isolation thermique et acoustique. Ce produit « 3 en 1 » assure seul l'étanchéité à l'air et l'eau et la continuité d'isolation thermique des menuiseries posées en tunnel. Il fonctionne par décompression, non par adhérence et s'associe à 2 solutions principales pour le calage et la fixation des menuiseries : calage traditionnel avec cales pour dormants ; calage et fixation au moyen d'une patte de fixation réglable en hauteur. Pour les pièces d'appui, ou pour une pose en applique, illmod Trio PA peut le remplacer.

Le groupe Tremco illbruck a réorganisé ses marques pour lancement début 2014. Après la fusion des sociétés Tremco et illbruck en 2005, est née une entreprise unique, dotée d'une identité de marque propre, apte à conforter son image parmi les leaders européens. Initialement composé de 86 marques issues d'une forte croissance externe ces dernières années, son portefeuille a été refocalisé sur les marques produits les plus fortes, organisées par domaines/segments d'applications, pour plus de lisibilité :

- illbruck ou NEC+, pour les joints d'étanchéité et de collage en menuiserie & façade, selon le segment d'activité de l'entreprise
- Tremco pour le vitrage isolant (VI) et le verre extérieur collé (VEC)
- Nullifire pour la protection feu passive et
- Pactan, pour les solutions d'étanchéité et de collage pour l'industrie. ■■



1 - Gamme de membranes Duo.



3 - 4 - Détails de pose d'illmod Trio en maison ossature bois. ©Wigwam



INTERVIEW

CHRISTOPHE PICHOT, DIRECTEUR COMMERCIAL DE SOLISO

Christophe Pichot sur le Salon Batimat

Interviewé sur le salon Batimat 2013, Christophe Pichot, présente en avant-première, la pergola bioclimatique PergoKlim de Soliso.

Réalisé par Isabelle Bénassy

L'Echo de la Baie : Votre nouveauté sur le salon Batimat 2013 est une pergola, le PergoKlim. Pourquoi ?

Christophe Pichot : Nous présentons en effet cette année sur le Salon notre nouvelle pergola bioclimatique : le PergoKlim. Il permet de profiter été comme hiver d'un espace ouvert sur le jardin. C'est même une nouvelle pièce à vivre qui connecte la maison au jardin. En été, il protège des rayons du soleil, laisse passer l'air et offre une véritable ventilation et en hiver, il laisse entrer la lumière. Il est destiné à l'usage aussi bien des particuliers que des professionnels et peut être installer sur des terrasses de maisons individuelles ou de restaurants et cafés, aux abords d'une piscine, sur des balcons, etc.

Beaucoup de pergolas sont présentées sur le Salon, quelle est votre spécificité ?

A la pointe de la technologie, le PergoKlim bénéficie d'un système précurseur : il est rétractable. Seule la structure et le refoulement des lames restent apparents. L'espace d'ouverture est de 2/3 pour 1/3 de paquet de lames. Il est possible en été de profiter d'un double espace, espace repas à l'ombre par exemple et second espace au soleil. Et bien sûr, les lames rétractables permettent de conserver toute la luminosité dans la maison en hiver.

Pouvez-vous nous décrire plus en détails le PergoKlim ?

C'est une structure, en aluminium extrudé laqué, maintenue par 2 ou 4 poteaux carrés au choix (section de 147 x 147 mm), fixée sur des socles munis d'une platine de réglage à la base de chaque poteau. Sa toiture est constituée de lames rétractables et orientables, elles aussi en aluminium extrudé laqué. Les lames peuvent être placées parallèlement ou perpendiculairement à l'habitation. Le PergoKlim est proposé en 1, 2 ou 3 modules. La structure d'un module est en largeur minimale : 1 500 mm x 1 567 mm d'avancée minimale et en largeur maximale : 4 000 mm x 5 017 mm d'avancée maximale. On multiplie la largeur par 2 ou par 3 pour obtenir la taille de 2 ou 3 modules.

Quelles sont les couleurs possibles ?

Nous proposons trois laquages standards pour la structure et les poteaux : le blanc 9010, le gris sablé 200 et le gris clair 7016. Mais bien sûr tous les coloris RAL peuvent être obtenus en option. Le plus vendu est une structure grise et des lames blanches. Le traitement des surfaces est évidemment aux normes Qualicoat/Qualimarine.

A qui avez-vous confié la motorisation du PergoKlim ?

Nous avons choisi une motorisation allemande. Chaque module du PergoKlim est équipé de 2 moteurs, l'un pour orienter les lames de 0 à 135° et l'autre pour le refoulement du tablier.

Comment le PergoKlim réagit-il à la pluie et au vent ?

C'est bien sûr une pergola étanche. Les joints incorporés aux lames permettent cette étanchéité en position fermée. L'eau de pluie s'évacue dans des gouttières situées de chaque côté des traverses, et s'écoule à l'intérieur des poteaux. Et toujours lames fermées, elle peut résister à des vents de 120 km/h.

Quelles options, outre que la couleur, proposez-vous ?

Nous proposons deux options innovantes pour faire de cette pergola un endroit chaleureux : des stores et de la lumière. Pour clore latéralement la pergola, on peut intégrer des stores ZIP dans la traverse haute de la structure. Le guidage se fait par des coulisses en aluminium extrudé rapportées sur les poteaux et donnant un pan coupé côté intérieur du pied. Les stores sont en toile Précontraint 502 avec fenêtre Cristal stabilisée, en toile entièrement Cristal stabilisé ou bien en toile Soltis 86 de chez Ferrari. La seconde option est la lumière par leds intégrés aux profils dont on peut régler l'intensité. Nous pouvons équiper 2, 3 ou les 4 travées (c'est à dire la périphérie du pergoklim).

Quelles garanties apportez-vous ?

5 ans pour la structure et le mécanisme ainsi que pour la motorisation, **2 ans** pour l'automatisme et **1 an** pour le store.

Quand commercialiserez-vous le PergoKlim ?

Il sera commercialisé début 2014. Et je vous rappelle que la construction d'une pergola ne nécessite aucun permis de construire, elle doit simplement respecter les règles du plan local d'urbanisme. Ce qui facilite beaucoup les démarches et accélère sa construction ! ■■



Le PergoKlim de Soliso présenté sur le Salon Batimat

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage
Menuiseries cintrées aluminium

sapa sepalumic TECHNAL

ALCO CINTRAGE Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704
413, ch Robert Brun, ZI Camp Laurent contact@alcocintrage.com
83500 La Seyne sur mer www.alcocintrage.com

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels



GROUPE DEYA

MULTI ACTIVITÉ, MULTI EXPERTISE

Châssis à galandage Edac Sillage GH, avec habillage de finition et couvre-joints intégrés. Vantail bois revêtement stratifié Blocfer.

Spécialisé dans la fabrication d'huisseries métalliques, Edac fête ses 60 ans. C'est l'occasion de faire le point sur l'activité du groupe Deya, dont elle est la marque historique. Son Président, Patrick Prévost, petit-fils du fondateur Edmond Davignac, dévoile la stratégie de développement et les projets en cours.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Le groupe Deya, structuré en 2009, rassemble aujourd'hui les marques Edac, Blocfer, Pac Damas, Roler et Kazed. Edac est le site historique et le cœur du groupe : il conçoit et fabrique pour ses sociétés sœurs tous les composants métalliques nécessaires à leur production, grâce à son expertise de la transformation de l'acier, en particulier par profilage à froid. Chacune des sociétés a été recentrée sur son cœur de business : huisseries et portes bois pour Blocfer, portes métalliques pour Pac Damas, huisseries métalliques, châssis à galandage et plateaux

d'échafaudages pour Edac, portes de placard en aluminium chez Kazed et en acier chez Roler. Les services supports sont regroupés au siège de La Crèche (79). « Depuis 25 ans, nous développons une culture de solutions globales auprès de nos clients. Cette stratégie porte ses fruits. En B2B, 85 à 90 % des clients mouvementent dans toutes les sociétés du groupe ». Un menuisier peut ainsi concentrer 60 à 70 % de ses achats chez Deya : Huisseries métalliques, portes métalliques, portes bois, façades de placard et châssis à galandage.

Ambitions affichées

Patrick Prévost estime que le groupe n'atteint pas un niveau suffisant sur 10 de ses 30 segments stratégiques, évoquant des réserves de croissance pour atteindre une part de marché légitime sur le registre des huisseries métalliques, portes métalliques, portes bois et châssis à galandage. « Ces réserves promettent une croissance chaque année, malgré la crise ». Un constat optimiste confirmé par la progression 2013 de 3 à 4 % (CA 2012, 123,5 M€ avec 700 collaborateurs) et une croissance organique de même ordre prévue en 2014. « Aujourd'hui probablement la plus diversifiée de France », l'entreprise écarte pour le moment tout plan de croissance externe.

En projet pour 2014, le concept de paroi à squelette métallique pour mur de façade, et, le châssis étant un relais de chiffre important, un concept inédit de châssis grande hauteur (2m50) intégrant une porte recoupable à n'importe quelle dimension. Deya le développe pour le négoce : les promoteurs sont en train de revoir leur stratégie de dimensionnement

et tendent à sortir de la normalisation de la porte européenne. Fort d'une longue expertise de l'acier et du bois, le BET du groupe travaille avec les 3 Business Units : métal, bois et placard/rangement. Deya est ainsi le seul à pouvoir proposer à la fois des portes bois et métalliques, des châssis et des portes de placards, développant des concepts de portes très variées, intégrées à un châssis et coordonnables. À la frontière de plusieurs métiers, il peut imaginer des couples produits inédits, créant ainsi sa propre demande. La stratégie de distribution est une autre force : pas de redondance entre distribution en négoce/MSB/GSB et Professionnels du bâtiment, via 2 pôles, Vente à la Distribution et Vente aux Entreprises. Pour ces dernières, Pac Damas et Blocfer représentent près de 50 % du CA de Deya. Leur croissance devrait encore se renforcer en 2013 : Blocfer, « n°1 sur la porte technique avec la gamme la plus large du marché », affiche une PDM acceptable et 7 à 8 % de croissance. Tout particulièrement réputé pour

1 - Site industriel Edac (La Crèche 79), seul site français de production d'huissieries métalliques certifié ISO 14001.

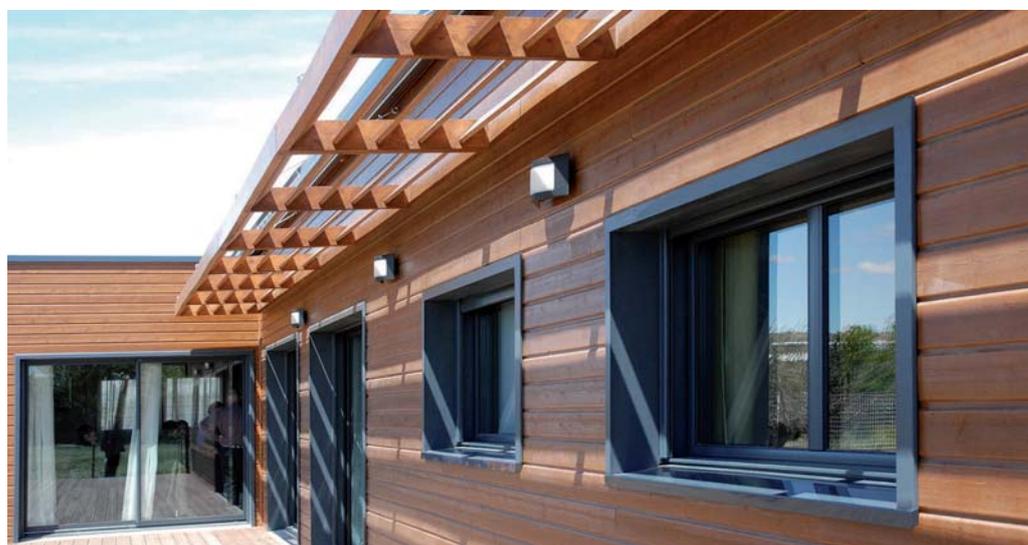
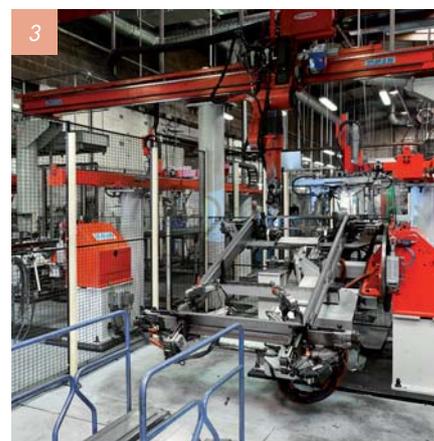
©Bruno Warion/Groupe Deya

2 - Chaîne de peinture par cataphorèse.

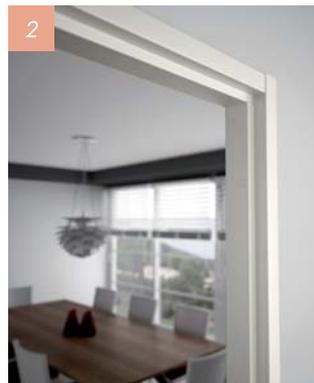
©Bruno Warion/Groupe Deya

3 - Ilôt robotisé de soudure numéro 1.

©Bruno Warion/Groupe Deya



Pac Damas : précadres métalliques sur mesure en acier galvanisé prépeint ou laqué pour ITE et MOB.



Blocfer ouvre des perspectives design pour la porte bois technique. Modèle Blocofeu Prestige.

1 - Patrick PREVOST, Président du Groupe DEYA.

©Bruno Warion/Groupe Deya

2 - EDAC'Clip, nouveau concept d'hubriserie métallique en kit livrée pré-laquée blanc prête à poser.

3 - Ligne de poinçonnage-profilage.

©Bruno Warion/Groupe Deya

ses blocs portes DAS, il développe une gamme d'hubriseries bois plus compétitive et attractive pour tertiaire et habitat collectif. Pac Damas offre un potentiel de progression très important pour atteindre sa PDM légitime. L'enrichissement de la gamme et l'optimisation de la Supply Chain assurée par des investissements en productivité et capacité permettent de conquérir de nouveaux clients. Son actualité, ce sont les portes de coursives et le démarrage commercial du précadre ITE, MOB et ITI, gamme relancée en partenariat avec un grand BET français pour en assurer normes et performances. Objectif affiché, 30 à 50 % de croissance dans les 3 ans : « C'est une priorité » ! La logistique est l'un des grands chantiers 2014 pour optimiser le service client et assurer un taux de service > 95 %. L'export en est un autre. Le plan directeur 2014/2016 prévoit d'augmenter en 3 ou 4 ans le CA groupe de 20 %, et d'en porter la part Export à 8 ou 10 %. Cibles privilégiées : bassins des Caraïbes et Indien, Maghreb. Une cellule a été créée pour trouver les relais sur place et la volonté est claire d'aller vite !

Pas de festivités « Bling-Bling » pour marquer les 60 ans, mais de petites manifestations ponctuelles. Réflexion est menée sur la création d'un show-room parisien, éphémère d'abord, pour recevoir des groupes de clients, promoteurs, grands menuisiers : plus efficace qu'un salon pour déployer 30 segments d'offre, quand on privilégie les ressources données aux forces de vente et les opérations régionales créant du lien avec les clients ! Le groupe Deya est à capital 100 % familial : un gage de pérennité et de stratégie industrielle plutôt que financière rassurant pour les donneurs d'ordre, souligne le Président. Cela lui a permis d'installer des MDD sur le long terme. Après 60 ans « sans accroc », le groupe bénéficie d'une belle crédibilité : « Nous avons prouvé que nous faisons ce que nous disons » ! Fort d'une expertise unique en France sur la transformation de l'acier et du bois, doublée de la conception en interne de ses propres machines, Deya est maître de sa technologie et ne cesse de la développer pour améliorer encore sa rentabilité. Il n'y a aucun projet de cession, conclut Patrick Prévost, déplorant certaines rumeurs récemment distillées. ■

PROTECTION SOLAIRE et décoration intérieure



Batistore, un savoir-faire depuis plus de 25 ans !

Délais, Qualité, Confort, Choix, Pose simple et rapide.

Notre gamme de stores intérieurs :

Store chaînette, store à tirage direct, store coffre, store occultant, store enrouleur, rideaux, store vénitien, store bandes verticales, store plissé, store vélum, store de toiture ...

Ainsi que notre gamme de stores extérieurs :

Banne coffre, banne monobloc, bannette, maxi-bannette, store screen coffre, store baie, store maxi-baie, store toiture véranda, brise-vent, moustiquaire ...

Et retrouvez l'ensemble de nos produits sur : www.batistore.fr

Motorisations
et automatismes :



Z.I. de Brais - BP 198 44604 Saint-Nazaire cedex
Tél. 02 51 10 60 50 - Fax. 02 40 01 27 24
batistore@batistore.fr - www.batistore.fr

Batistore
Stores intérieurs et extérieurs

HANGAR 16 À L'AÉROPORT DE CANNES MANDELIEU UNE FAÇADE DIAMANT PROTÈGE DES BIJOUX DE L'AVIATION

Façade verrière en 3 D grâce aux pyramidions de verre.

Un geste architectural brillant, qui s'épanouit malgré une très faible marge de manœuvre et respecte l'enveloppe budgétaire allouée à la création d'un hangar pour avions d'Affaires. Le bâtiment se déploie à l'Aéroport de Cannes Mandelieu, sous la maîtrise d'ouvrage de la SA Aéroport Nice-Côte-d'Azur. La façade peu banale fait date ! En « pointes de diamant », elle a été imaginée par Comte Vollenweider Architectes et réalisée par l'entreprise Chiri. Le service technique clients et architecture de KAWNEER France a créé et développé tous les profilés en aluminium et les composants adaptés à une solution VEC d'exception. Découverte.

Réalisé par Sophie Dumoulin

KAWNEER France a répondu aux exigences drastiques d'une façade constituée de triangles et de pyramides de verre. Rêvée par Pierre-André Comte et Stéphane Vollenweider, elle dictait la recherche de solutions techniques pointues en termes d'étanchéité à l'air et à l'eau et de tenue mécanique, au vu de ses dimensions : l'équivalent de 1 000 m² de surface vitrée plane. Un concept « vraiment innovant, qui a fait sensation sur Batimat où quelques modules en étaient exposés sur notre stand », constate Pascal Schumacher, Responsable Service Technique Clients et architecture. Le

gammiste a travaillé 4 mois sur la conception de profilés spécialement étudiés et extrudés pour réaliser ce projet, en partenariat avec l'entreprise Chiri.

Un projet complexe, de la conception à la pose

Christian Chiri, son Président, explique le défi relevé. Il fallait réaliser des cadres modulaires en forme de triangles supportant les vitrages, à fixer sur une grille support. Chaque cadre devait être facilement interchangeable, le caractère

modulaire de la solution devant permettre de prendre en compte les phénomènes de dilatation. La technique de joints EPDM mise en œuvre évitait d'utiliser mastic ou colle, assurant la pérennité de l'ouvrage dans le temps. La réponse aux exigences du projet architectural nécessitait de proposer les profilés les plus simples possibles. Le nombre élevé de triangles et de pyramides (403 pyramides à base triangulaire et 403 triangles plats) a légitimé la création d'une solution spécifique qui a facilité fabrication et pose. Optimiser la finesse de la structure en imaginant des profilés élégants, au design nerveux, dynamique et épuré était l'un des challenges en termes de conception du projet, peaufinée en 3D, bien entendu. KAWNEER a su répondre aux exigences définies, en conjuguant solution technique (élaborée sur la base d'un mur rideau classique) et esthétique, inscrite dans le cadre financier défini. Un autre défi étant d'imaginer les assemblages mécaniques des profils par de petites pièces discrètes pour livrer une façade dont les éléments de jonction ne fassent pas appel à des vis apparentes et autorisent une fabrication en série : « Il fallait assurer la plus grande précision, la jonction des formes triangulaires imposant une grande rigueur et n'autorisant que d'infimes tolérances », souligne Christian Chiri. Un « relevé géomètre » de l'ensemble des connexions a guidé la fabrication des pièces destinées à fixer les modules sur les poutres-supports en forme de X de la charpente, d'une façon parfaitement invisible, tant de l'extérieur que de l'intérieur. Le choix du système de collage des parties vitrées par un double face 3M a fait partie des choix techniques retenus pour sa simplicité de mise en œuvre et l'assurance de solidité et durabilité de la façade. Des essais ont

été menés avec 3M pour optimiser la finesse des bandes de collage. Au total, 6 mois d'études ont été nécessaires à la conception de cette façade, se souvient Christian Chiri. « Nous avons travaillé sur un prototype à l'échelle 5 pour valider toutes les jonctions entre profilés, puis sur une maquette en bois pour optimiser la finesse du système choisi et tester les assemblages ». Une chaîne entière a été dédiée à la fabrication, avec des supports ergonomiques pour les monteurs et une rigueur permanente pour assurer la précision indispensable. Tout a donc été fait sur des gabarits où étaient positionnés les profilés. Autre sujet d'étude et de conception, le transport des pyramides et des triangles plats : un système de support a été mis au point pour les transporter et une grande attention a été portée au classement des pyramides et triangles selon la nature du vitrage prévu (emalit, transparent, opalin), variant chaque fois d'une face à l'autre ! Chaque élément était donc dûment référencé et classé, selon une méthodologie stricte. Fabrication et installation ont été gérées en flux tendu, pour respecter le délai serré alloué, 2 mois et demi. Pour Christian Chiri, les 6 mois consacrés à la conception ont permis de mûrir la réflexion indispensable à la réussite de ce chantier, réflexion menée en collaboration avec KAWNEER qui avalisait la faisabilité des solutions techniques proposées.

« Le Bureau d'Études de Chiri a tout particulièrement planché sur l'assemblage des pyramides et vitrages triangulaires plats et leur modularisation pour assurer la standardisation de leur fabrication », souligne Pascal Schumacher. Les tests d'assemblage ont été réalisés via une maquette bois et les contrôles effectués sur banc d'essais. Tests AEV et essais mécaniques de tenue ont permis

1 - Vue intérieure : lumière sur des bijoux de l'aviation d'affaires.

2 - Effet graphique de dégradés de verre transparent et opaque.

3 - Jeux de lumière sur la façade diamant.



CHIRI, SAVOIR-FAIRE ET PASSION POUR L'ARCHITECTURE

Christian Chiri préside depuis 1986 l'entreprise créée en 1930 à Marseille par son grand-père, miroitier. Il était voué au travail du verre pour le bâtiment mais aussi à la miroiterie d'art. Cette vocation artistique et le verre sont restés le fil rouge de l'entreprise qui s'est, à partir de la 2^e génération, intéressée à l'entourage du verre. Christian Chiri a développé cette expertise de l'aluminium, l'a étendue à l'acier puis au bois. L'entreprise réalise aujourd'hui 17 M€ avec 130 personnes. Installée depuis 1989 sur la Zone Industrielle de Gémenos, à 20 kms de Marseille, elle y a regroupé ses 3 usines (alu et verre, métal et bois). Son Président est amateur d'art et d'architecture contemporaine,

une fibre artistique qui se traduit par l'attachement à répondre aux appels d'offres les plus complexes. Le Hangar 16 fait partie de ces chantiers exceptionnels qui le passionnent. Son entreprise, qui a reçu le Prix Moniteur de la Construction en 2010, a travaillé sur 3 Équerres d'Argent. Elle concentre son activité sur la façade méditerranéenne, alignant une liste impressionnante de contributions aux projets majeurs de sa région, jusqu'à Monaco : Aéroport de Marseille-Marignane, Conseil Général et Conseil Régional, Mucem, hôpitaux (Nice en dernier lieu), aménagement du Centre Bourse (avec Moatti & Rivière), ou des Terrasses du Port, Centre commercial à Marseille... ■■



Christian Chiri, Président de Chiri, sur le stand KAWNEER de Batimat, devant les modules de la façade du Hangar 16.



d'éviter tout ATex. Le système de collage des vitrages par double face 3M qui a déjà fait ses preuves a permis de se limiter à un Avis de chantier. Il a aussi assuré un gain de temps appréciable (séchage rapide, contrairement aux solutions VEC classiques par silicone) et contribue à l'esthétique de la façade par sa finesse et l'harmonie de teinte obtenue avec l'anodisé naturel des profilés. Le fait de n'avoir pas de contrainte thermique permettait d'utiliser du simple vitrage et de mettre en œuvre des profils sans rupture thermique. Il était plus facile d'obtenir une vue extérieure discrète des cadres : « Les joints creux de 30 mm en périphérie du vitrage disparaissent et la façade semble simplement faite de verre ». Un projet marquant pour KAWNEER, qui démontre sa réactivité et sa capacité d'adaptation : « C'est notre force, cette écoute des architectes, cette souplesse de réponse et notre expertise d'accompagnement personnalisé. Ce sont des gens comme les architectes du Hangar 16 qui nous font avancer », suggère Pascal Schumacher. Prêt à repartir avec eux sur d'autres

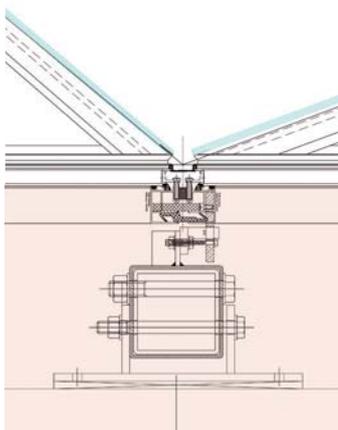
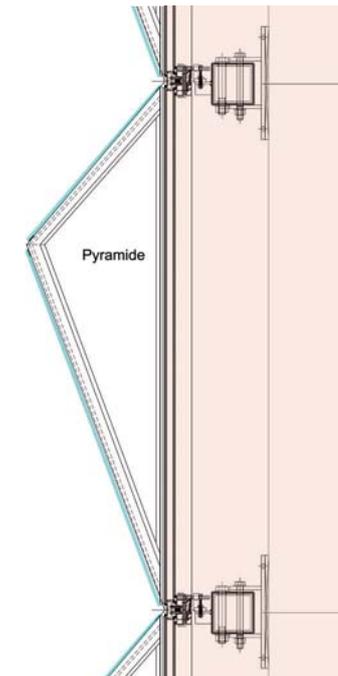
projets, il tire une satisfaction personnelle de la réussite de cette façade si originale.

Une façade à facettes qui reflète son environnement

« L'intérêt du projet était de trouver, dans un contexte figé de formes délimitées par une hauteur maximale de 12 m et les grandes portées de 36 m (structure bois), une réponse architecturale qui dépasse les contraintes. Nous voulions proposer un bâtiment scintillant, en harmonie avec son environnement - la Butte de Saint Cassien, classée, et la mer proche - tout en nous inscrivant dans la logique de la technologie aéronautique : les avions sont des objets magnifiques », explique Pierre-André Comte (Comte Vollenweider Architectes). Prouver que l'on peu imaginer un beau projet dans un contexte très contraignant, telle était la gageure. Cette volonté de « magnifier un écrin pour l'aviation d'affaires » a été parfaitement traduite par les 2 architectes, en particulier grâce à la façade diamant : « Nous

1 - Pascal Schumacher, Responsable Technique clients et architecture de KAWNEER, fier d'un projet sur-mesure.

2 - Écrin de luxe pour jets précieux.



Coupes d'une réalisation très technique.



Pierre-André Comte et Stéphane Vollenweider devant le module de leur façade exposé à Batimat (stand KAWNEER).

voulions créer une peau translucide ou transparente pour faire entrer la lumière, sans passer par un produit de type polycarbonate, peu valorisant. Nous avons d'abord envisagé de mettre en œuvre des produits industriels, comme des skydômes, mais ils n'étaient pas adaptés à un développement en façade. Nous avons envie de mettre en œuvre des produits verriers, compétitifs en coût puisqu'utilisables en simple vitrage grâce à l'absence de contraintes thermiques ou imposées par le Code du Travail. La partie bureaux de 1 500 m² est en effet concentrée dans les 2 blocs situés aux extrémités du bâtiment, constitués de béton bardé de bois. Les pyramides de verre n'éclairent que la partie hangar du projet (3 000 m²), en façade Sud, Nord et Est. Le Cabinet a interrogé quelques entreprises sur la géométrie et l'étanchéité de ce principe de façade détaillé avec le Bureau de Contrôle du projet. L'entreprise Chiri a proposé une solution adaptée du système traditionnel de mur rideau, caractérisée par le fait que chaque module était indépendant, donc démontable facilement, garantissant le respect des préconisations des fournisseurs de verre collé. Le caractère industriel de la solution qu'il proposait rassurait sur la gestion de l'étanchéité. Le travail en commun a été humainement positif et concrètement fructueux. Le prototype réalisé en bois par Chiri a facilité le choix du gammiste, KAWNEER, pour la finesse des profils proposés. Si aucune contrainte thermique n'était à prendre en compte, les architectes ont cependant tenu à minimiser le rayonnement solaire sur les parois verticales ou orientées vers le ciel des façades vitrées, grâce à du verre emalit blanc, en façade Sud. En partie basse, du verre opalin a assuré l'intimité de l'espace privé constitué par le hangar, puis un effet graphique de transparence/opacité en dégradés a été apporté par le passage progressif de l'opalin au verre clair en proportions variant par tranches de 3 m. Cet effet graphique amplifie les jeux de lumière et de réflexion de

l'environnement sur les vitrages, l'esthétique du bâtiment changeant avec la couleur du ciel : « Un clin d'œil au scintillement de la mer proche ». Les modules se répartissent à 50/50 entre triangles de verre plats et pyramides. Vitrés en atelier, ils arrivaient complètement assemblés sur le chantier (ce qui répondait au cahier des charges environnemental) : il ne restait qu'à les accrocher à la grille en aluminium vissée sur la charpente en bois qui sert de structure primaire. La solution technique retenue permet de remplacer facilement toute partie de vitrage éventuellement cassé, se félicite l'architecte Pierre-André Comte. Industrielle, elle est parfaitement reproductible sur les deux autres hangars programmés sur le même site, qui formeront une skyline entre partie publique et aéroportuaire.

Un vrai partenariat

« Cette façade est l'identité du projet », résume l'architecte, satisfait du résultat. Il souligne l'enthousiasme et l'énergie témoignés par l'équipe Chiri dans la réalisation du projet : Pierre-André Comte et Stéphane Vollenweider avaient plaisir à venir dans l'atelier suivre la fabrication, « un véritable apprentissage ». De leur côté, les salariés de Chiri se relayaient pour livrer les modules, de manière à voir le projet se monter ! Pas besoin de se battre pour obtenir des finitions parfaites, chacun avait à cœur de donner le meilleur de soi. Une collaboration saluée aussi par Christian Chiri, qui a apprécié des architectes dynamiques dans les réponses reçues à ses propositions, investis dans la réflexion menée sur le ressenti architectural de la façade et solidaires : « L'échange d'idées a été très libre. Les architectes se sont montrés ouverts sur les changements possibles et, conscients que le projet n'était pas facile, nous ont suivis... À la fin, on leur a donné une pyramide », conclut-il, évoquant une expérience positive et passionnante. ■

COMTE VOLLENWEIDER ARCHITECTES, EXPERTISE DIVERSIFIÉE

Créée en 2002, l'agence de Pierre-André Comte et Stéphane Vollenweider est située à Nice. Elle affiche un CA (prévisionnel 2013) de 5 à 600 000 € avec 9 personnes. Elle œuvre beaucoup en PACA, mais développe son activité jusqu'en Île de France : elle réalise avec Hamonic+Masson 200 logements pour Bouygues Immobilier dans la ZAC Masséna, à Paris (13^e). L'Agence a beaucoup œuvré en commande publique,

réalisant logements sociaux ou équipements collectifs, entre autres sportifs (gymnases, base nautique, Garden Tennis Club de Cannes...). Elle avait remporté le Prix de la Première Œuvre en 2007 avec La Cité artisanale de Valbonne, sur le registre du bâtiment industriel traité avec recherche et originalité, comme à Cannes Mandelieu : « Il n'y a pas de mauvais sujets en architecture » ! ■



INTERVIEW

LORILLARD, CAP SUR L'ENVELOPPE DU BÂTIMENT

Loïc Bréhu, Président du Groupe Lorillard.

Loïc Bréhu, Président du Groupe Lorillard, a défini une nouvelle stratégie ambitieuse pour préparer l'après-crise et l'avenir. Sa démarche consiste à axer son activité au-delà des seules fabrication et pose de fenêtres.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : *Vous n'étiez pas exposant à Batimat, cela signifie-t-il que Lorillard est une entreprise en difficulté ?*



Loïc Bréhu : En aucun cas ! Le groupe se porte très bien. Batimat reste le plus grand salon mondial de produits de bâtiment, mais depuis quelque temps déjà, l'entrepreneur n'y a plus sa place et ne peut y révéler ses compétences en ingénierie. Il n'est donc plus rentable pour nous, surtout loin de Paris, notre fief. Il existe en outre aujourd'hui d'autres réponses pour recevoir nos clients, les salons régionaux en particulier, la Foire de Paris ou le Congrès HLM « H'EXPO », où nous pouvons rencontrer tous les bailleurs publics. Nous mettons désormais en œuvre une stratégie appuyée sur notre savoir-faire historique d'entrepreneur et notre statut d'industriel de la fenêtre : quelque 1 100 fenêtres fabriquées par jour en PVC, alu, bois et mixte bois/alu, équipant ou rénovant 200 logements/jour. Dans un contexte difficile, il nous faut redevenir entrepreneur, pour affronter un marché délicat, malmené par la concurrence et la guerre des prix.

Est-ce une façon de vous différencier ?

En effet. Fidèles à notre sens de la proximité client, nous nous impliquons de plus en plus dans le chantier, en participant à la conception des ouvrages, sur le registre de l'enveloppe globale du bâtiment. Les projets sont de plus en plus complexes pour la maîtrise d'œuvre en termes de contraintes réglementaires et techniques et notre savoir-faire nous autorise à lui apporter une réelle assistance. Qui est plus pertinent que le groupe Lorillard pour intervenir sur ce registre, en particulier en réhabilitation ?

Quels moyens mettez-vous en œuvre dans cette optique ?

Nous disposons de 2 services : un service de R&D de 8 personnes, enrichi d'une cellule dédiée à l'innovation, et un Bureau d'études de plus en plus dédié à ce travail sur l'enveloppe. Il dispose des outils et compétences adaptés pour réaliser des vues 3D pour les opérations complexes, sur le registre des menuiseries et de l'enveloppe globale du bâtiment. Les grands chantiers de réhabilitation exigent des solutions techniques qui passent par des études et recherches préalables. Nous allons dans cette voie avec détermination. C'est une diversification de notre vocation, mais en restant dans notre métier ; la maîtrise d'ouvrage estime légitime notre démarche. Il s'agit d'exploiter notre savoir-faire du traitement de façade, y compris en ITE, pour y assurer l'intégration des fenêtres, pas de faire du mur rideau.

Comment se répartit l'activité du groupe aujourd'hui ?

Nous enregistrons un CA de 130 M€ en 2013 (+ 4 % par rapport à 2012). Il est généré à 50 % par l'activité grands chantiers de Lorillard Entreprise, branche historique du groupe centrée sur l'ingénierie et l'organisation de grands chantiers, via notre Agence Travaux dans les plus grandes villes : réhabilitation sociale publique ou privée, pour les collectivités locales, bailleurs sociaux, groupes hôteliers et entreprises publiques ou privées, dans le respect des contraintes environnementales et avec une forte activité à Paris de rénovation des bâtiments haussmanniens (bois). 30 % environ de l'activité est générée par Lorenove (vente aux particuliers), sur le créneau de la rénovation de fenêtres classique ou, assez difficilement, étendue au bouquet de travaux. Le réseau étend son maillage et a accueilli 10 nouveaux points de vente en 2013. Les 20 % restants sont imputables à Lorebat, sur l'activité de négoce.

Votre expertise de l'enveloppe est, disiez-vous, reconnue en rénovation...

Notre grande expérience de l'habitat social se traduit par 60 % de marchés publics dans les 50 % d'activité voués au chantier. Bailleurs sociaux et collectivités publiques reconnaissent notre légitimité à mener à bien des opérations lourdes de rénovation. De nouveaux marchés se développent : réhabilitation du patrimoine social urbain et rénovation des grandes copropriétés privées. Un marché complexe, où Lorillard investit. Une Division Lorenove Grands Comptes a été créée pour les copropriétés, avec 8 M€ de CA déjà enregistrés en 2013. C'est un axe de développement croissant. Nous réaffirmons notre rôle d'entrepreneur en répondant à l'attente du marché, tout en restant un industriel de poids qui continue à investir dans la production. Cela en nous appuyant sur nos fondamentaux : service client, professionnalisme, proximité, qualité produit. Il n'est pas question pour nous de faire du low cost, mais de préparer une sortie de crise par le haut. ■■



1 - Opération habitat à Courcouronnes (91) : Square de l'Oncle Archibald. © Lorillard

2 - 3 - Chantier de réhabilitation du Collège Clément Guyard à Créteil. (avant/après) © Lorillard

INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS RÉCENTS

- ▶ **Nouvel** atelier Alu à Chartres en 2010 : investissements de 5,5 M€ pour l'acquisition d'un bâtiment de 10 000 m² et de nouvelles machines.
- ▶ Rachat et redressement du centre de production Centre 2F à Saint-Doulchard en 2011.
- ▶ Agrandissement de la plate-forme logistique de Chartres en 2012.
- ▶ Programme de recrutement de 35 personnes en cours sur l'Hexagone.

Production

- ▶ 3 sites : Chartres-28, 40 000 m², Saint-Doulchard-18, 18 000 m², et Pralong-42 (Plastibaie), 3 200 m² d'ateliers.
- ▶ PVC (60 %), Bois (25 %) et Alu (15 %). Lorillard met l'accent sur le développement de produits bois et alu, secteurs où il note de vraies attentes. ■■

GMH, SPÉCIALISTE DE LA FERMETURE SUR MESURE POUR LE PROFESSIONNEL

Porte de garage sectionnelle contemporaine SNB.

Le groupe GMH se positionne en spécialiste de la fermeture sur mesure pour la maison individuelle, grâce à une offre haut de gamme, large et innovante de portails, clôtures, volets battants, coulissants, persiennés et roulants et de portes de garage battantes, coulissantes, sectionnelles et enroulables ainsi que toute la motorisation adaptée, avec un accompagnement de proximité. Il a été fondé par son Pdg, Gaëtan Humeau, en avril 2001.

Réalisé par Sophie Dumoulin

GMH, société holding créée pour le rachat de la société Gyt, a ensuite repris la société SNB en 2003 et complété cette croissance par le rachat en 2008 de la société Eller. Via Gyt, GMH affiche un savoir-faire reconnu depuis 1976 sur le registre du portail et de la clôture PVC et aluminium. SNB, près de Luçon en Sud-Vendée (85), lui a ouvert le créneau de la fermeture plate et Eller, près de Vannes (56), celui du volet roulant et de la porte de garage enroulable. Un savoir-faire complémentaire et diversifié, appuyé sur une structure commerciale forte de 24 technico-commerciaux (le quart de l'effectif du groupe avec les Techniciens bureaux d'études) depuis 2010 dédiés à la distribution de toutes les gammes du groupe aux professionnels. GMH, désormais installé sur le site de Cholet créé

en 2008 et qui accueille la nouvelle usine Gyt, a clarifié sa stratégie de groupe en gardant la spécialisation de ses 3 entités : Gyt pour portail, portillon, clôture et leur motorisation ; SNB pour la fermeture plate (volet battant en bois, PVC, aluminium, porte de garage sectionnelle et latérale PVC, bois, aluminium et acier, persienne bois avec la motorisation adaptée) et Eller pour volets roulants, portes de garage enroulables et leurs automatismes. Le tout dédié à 90 % à la rénovation, donc en sur-mesure, sur un positionnement qualitatif haut de gamme, ciblant une clientèle de professionnels - artisans, menuisiers, storistes, fenêtriers, automaticiens paysagistes - quelques négoce et plus récemment de plus en plus de prescripteurs/architectes.



Gaëtan Humeau, Pdg du groupe GMH.

De nombreux atouts

Le groupe GMH ne manque pas d'atouts ! Gaëtan Humeau cite en 1^{er} lieu cette offre diversifiée ciblée sur une clientèle professionnelle et optimisée par une belle capacité à innover. L'y aident son service de R&D de 3 personnes, la maîtrise de ses profilés PVC, qu'il extrude, et la conception de ses propres filières de profilés aluminium : « La notion de conception et la maîtrise de toute la chaîne de fabrication est capitale pour nous et nos clients » et leur garantit des produits fabriqués en France. L'accompagnement attentif des clients est assuré par des technico-commerciaux dont les compétences sont renforcées sur chaque site par un bureau d'études chargé de valider les commandes en amont de la fabrication. Apporter une réponse personnalisée aux attentes des clients est une autre force, appuyée sur un savoir-faire confirmé (par exemple, les portails alu sont mécano-soudés, autorisant les grandes dimensions) et une production qui garde, malgré une certaine automatisation, un caractère artisanal

revendiqué, sur-mesure oblige ! L'offre clairement sectorisée et étendue séduit ; les architectes sont de plus en plus nombreux à s'intéresser à la gamme de volets coulissants ou aux portails « Loft », par exemple. Les clients trouvent chez GMH la réponse à nombre de leurs besoins, tant en largeur de gamme qu'en qualité de production et en personnalisation, la proximité en plus : une opportunité pour eux d'élargir leur offre auprès du même partenaire ! D'autant que la R&D du groupe (0,5 % du CA) est active : la domotique intégrée aux portails (Gyt en est précurseur) et volets battants est un sujet d'actualité, avec Cardin, motoriste historique de GMH, auquel il est fidèle. L'innovation porte aussi sur le design des produits, qu'il s'agisse de découpe laser, de mariage de matériaux (verre/alu), d'intégration de tôle perforée ou de Leds (au programme). La réflexion menée sur une infogérance groupe conduira à la mise en place d'un progiciel maison, avec proposition de configurateur. Si Gaëtan Humeau n'envisage pas de créer un réseau,



Les portails alu de Gyt sont mécano-soudés.



Ateliers aluminium de l'usine Gyt.



1 - Le volet coulissant proposé par SNB.



2 - Porte de garage enroulable, signée Eller.

QUELQUES CHIFFRES...

2 000 clients facturés/an

CA 2012 : 12 M€

Répartition de l'offre :

- portails 40 % du CA
- volets battants 25 %
- volets roulants 20 %
- portes de garage 15 % ■■



Ateliers PVC de l'usine Gyt.



Nouvelle usine Gyt, construite en 2008 à Cholet.



- 1 - Portail Loft, signé Gyt, façon puzzle.
- 2 - Portail Palace, de Gyt : ici, remplissage verre feuilleté.
- 3 - L'offre Eller inclut les gammes de volets roulants.
- 4 - Portail Résidence, avec éléments de décoration inox. Gyt.

« On est fabricant, pas distributeur », il soigne ses services : l'offre de formation s'inscrit dans sa philosophie d'accompagnement des clients. Organisme de formation agréé, Gyt propose des sessions de 3 jours (automatismes et habilitation électrique) aux poseurs pour les encourager à proposer la motorisation en particulier des portails, atout indispensable quand on œuvre en rénovation. Une hotline est par ailleurs à leur écoute sur chaque site pour tout accompagnement. Présent sur ProDevis à partir du 1^{er} janvier prochain, le groupe est fort d'une segmentation claire et d'un positionnement résolu sur le haut de gamme, gage de qualité et de pérennité pour les clients GMH. Il développe donc sa communication, privilégiant désormais les salons régionaux, Artibat en tête ! Son site Internet a été refondu en 2012 pour véhiculer l'image d'un groupe à l'offre construite,

adaptée aux besoins d'aujourd'hui, y compris grâce à l'harmonisation des couleurs et à l'effet d'uniformisation de l'ensemble des fermetures (Volets battants, Portes de Garage et Portails) au sein d'un même Groupe. Tout ceci permet au PDG de se montrer plutôt confiant pour l'avenir, malgré un début d'année plutôt compliqué mais en très net redressement depuis Septembre : « Dans une conjoncture complexe mais qui assainit le marché, il y a une place pour des gens sérieux, des professionnels dont le travail est rigoureux et qualitatif. Ce ne sont pas toujours les entrepreneurs aux plus importants chiffres d'affaires qui gagnent, mais bien ceux qui ont cette capacité à proposer des produits innovants et différenciants, généralement générateurs de marge. Pour durer, il faut être gestionnaire et savoir accepter de laisser partir des marchés ! ». ■■



PARCE QUE VOTRE REUSSITE EST AUSSI NOTRE REUSSITE

Quand Richard P., fabricant assembleur, réfléchit et conçoit ses menuiseries, il peut compter sur l'entière mobilisation des équipes VEKA, afin de bâtir une offre produit sur-mesure pour ses clients. Ainsi, il est assuré d'être accompagné par un **groupe familial**, pérenne et à échelle humaine. Avec plus de **50 000 combinaisons possibles** dans la gamme 70 VEKA, il constitue sa propre menuiserie en choisissant parmi 3 designs, 20 dormants, 12 ouvrants, 13 parclose, 7 battues et près de 50 couleurs... **produits et stockés en France**. L'implication des équipes VEKA se traduit également par la mise en place d'un **bouquet de services** intégralement personnalisé et adapté à ses enjeux stratégiques et commerciaux. Si, comme Richard, vous souhaitez prendre l'avantage et mettre en place le cadre de votre réussite future, optez pour VEKA et rencontrons-nous.

Photo : VEKA / A. Levêque - T. Ravassod



Systèmes de fenêtres PVC

AVEC UN 
COMME VOUS

A chaque métier, sa solution logicielle. Et si vous trouviez la vôtre ?



FABRICANT

Ingénierie Référencement
Diffusion tarifs
Échanges EDI
Valorisation produit
Communication clients



REVENDEUR

Vente-conseil
Planning
Relation client
Maîtrise des marges
Possibilité d'abonnement



NEGOCE

Chiffrage intuitif
450 fabricants référencés
Création de variantes
Interfaçage
Multi-site



ARTISAN

Gain de temps
Simplicité
Dédié menuiserie
Mise en valeur produit
Possibilité d'abonnement



E-COMMERCE

Configurateur Web
Multi-support
Choix
Estimation
Mise en situation

ELCIA 2.0 CONNECTONS L'UNIVERS MENUISERIE



NOUS CONTACTER

04 72 18 51 41
INFOS@ELCIA.COM
WWW.ELCIA.COM

