



L'ECHO

de la baie

N°97

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL FENÊTRES :
LES GAMMES STRATÉGIQUES

Marchés

PANORAMA

LA PERGOLA A LE VENT
DANS LES TOILES

INTERVIEW

PATRICK POURCEL,
RESPONSABLE
DU RÉSEAU VÉRANCIAL

Entreprises

HOMME DU MOIS

FRANÇOIS BURON,
DESIGNER



PORTRAIT

NOVOFERM
LA STRATÉGIE
DE MICHEL AKOUM

CHANTIER

FAÇADE RESPIRANTE POUR
RÉNOVATION BBC

Perspectives

DOSSIER

ÊTRE OU NE PAS ÊTRE RGE ?

ET VOUS,
AVEC QUI
COMPTEZ-VOUS
RÉUSSIR ?





SOLUTIONS
EN MENUISERIES
ALUMINIUM

NOUVEAU >>>

Coulissant 67CL36, $U_w = 1.0$,
vitrage jusqu'à 36 mm.

LA PROXIMITÉ AVEC NOS CLIENTS, C'EST ESSENTIEL.
LA PERFORMANCE AUSSI.

Depuis toujours, nous portons un soin attentif à nos clients, leurs spécificités chantiers, leurs attentes particulières, dans une relation d'écoute individualisée.

La nouvelle gamme 67 récemment développée va dans ce sens : une gamme complète, de dernière génération, avec des performances thermiques de premier ordre sur le marché.

Et pour répondre à vos besoins de productivité les plus essentiels, cette gamme 67 vous offre une grande facilité de fabrication.

Envie de découvrir notre savoir-faire ? Rencontrons-nous !



L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

LES EDITIONS DU PACIFIQUE

36 rue du Lycée
53000 Laval
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
Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer

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.

LA RGE OFFRE DE BELLES PERSPECTIVES

Plus de 80 pages sont consacrées à notre dossier Spécial Fenêtres ! Toujours très attendu par nos 20 000 lecteurs, l'analyse de L'Écho de la Baie sur le marché de la fenêtre reste fidèle à sa réputation. Sans pouvoir être exhaustif, notre dossier tient, il me semble, toutes ses promesses, en vous apportant une information extrêmement riche en termes de stratégies et d'innovations produits. Puis, direction Fensterbau pour quelques nouveautés annoncées à Nüremberg ! L'Écho de la Baie sera présent au salon international de la fenêtre en Allemagne (du 26 au 28 Mars), vous pourrez donc découvrir le compte-rendu de la rédaction dans notre prochain numéro.

En ce début 2014, l'ambiance de notre secteur n'est pas celle que nous voudrions qu'elle soit. Evidement. Quelles stratégies adoptent les professionnels de la fenêtre ? Quelles perspectives peut espérer le marché ? C'est à ces questions que nous avons tenté de répondre, tout en vous apportant une richesse sur l'actualité du marché et ses nouveaux enjeux.

Pour vous professionnels, les travaux de rénovation énergétique offrent de belles perspectives pour cette année 2014. Vous trouverez dans ce numéro le mode d'emploi à suivre afin que votre entreprise puisse devenir RGE : Reconnu Garant de l'Environnement, le signe de qualité indispensable à compter du 1^{er} Juillet 2014. Devenir RGE, c'est permettre à vos clients de bénéficier des avantages fiscaux liés aux performances énergétiques, d'accéder au prêt à taux zéro, au crédit d'impôt développement durable, aux aides de l'Anah dont le budget est sans doute le seul à être en forte hausse... L'éco-conditionnalité est donc l'un des premiers enjeux 2014. Elle va tirer la filière vers le haut mais elle va aussi exiger beaucoup de travail, non plus sur le produit, mais sur la performance des installateurs. Les industriels, déjà si impliqués dans leur démarche qualité, devront accompagner leurs clients et réseaux afin de les aider à enrichir leurs compétences et donc... à devenir RGE.

L'équipe de L'Écho de la Baie prépare d'ores et déjà son numéro d'Avril/Mai qui sera donc consacré à la protection solaire, à la fermeture, et aux innovations du secteur de la menuiserie, mais également aux logiciels de menuiserie.

Je vous souhaite une agréable lecture. Merci pour votre fidélité.

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°97

Actualités

04 - **Quoi de neuf ?**

16 - **L'Echo des réseaux**

22 - **Nouveautés**



Marchés

32 - Dossier spécial FENÊTRES

FENÊTRES, LES GAMMES STRATÉGIQUES...

SNFA et UFME : une nouvelle approche de la fenêtre p.33

Les gammistes et assembleurs PVC et mixte p.36

Les systèmes de fenêtres **aluminium** p.52

La sélection **multi matériaux** p.68

Bois et mixte **Bois/Alu** p.94

Les gammes **Acier** p.100

Les nouveautés Fenêtres sur Fensterbau p.104

Interview des chefs de marché Schüco : **Yann le Goarant**, et **Skander Matti**.

Schüco, Fenêtre PVC et Alu, au diapason ! p.110

114 - **Panorama**

LA PERGOLA a le vent dans les toiles

128 - **Interview**

PATRICK POURCEL, Responsable du réseau Vérancial Extens'K, Concept inédit d'extension de l'habitat



Entreprises

130 - **L'Homme du mois**
FRANÇOIS BURON,
l'enjeu stratégique du design

132 - **Portrait**
NOVOFERM,
stratégie et ambitions
de Michel Akoum P.-dg
de Novoferm France

136 - **En visite**
LE COULISSANT WISIO avec
seuil PMR de Socredis

138 - **Interview**
ROTO, valeurs et perspectives

140 - **Zoom**
LA CADREUSE - VISEUSE
de Tecauma

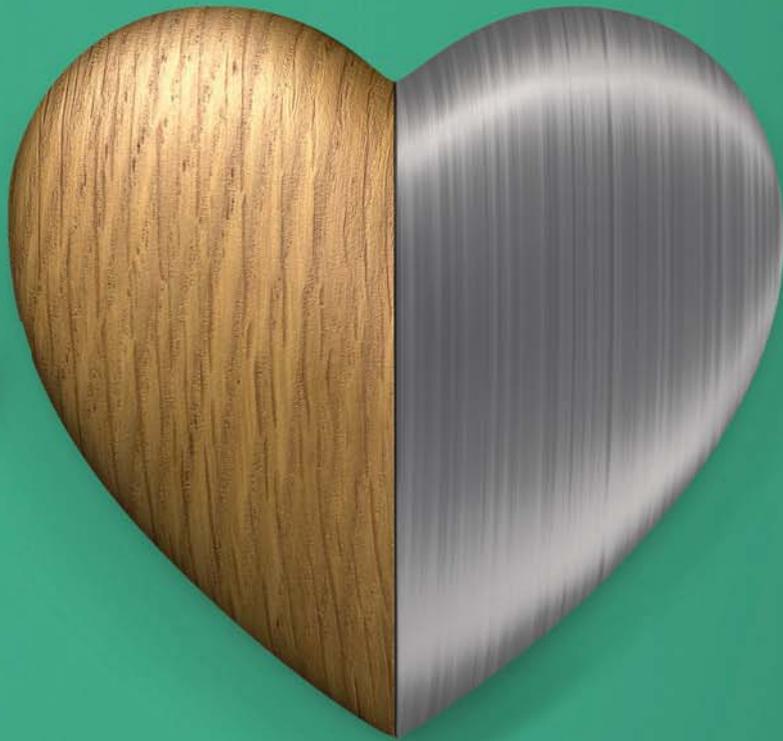
142 - **Chantier**
WICONA à Montpellier,
Façade respirante pour
rénovation BBC



Perspectives

144 - **Dossier**
ÊTRE OU NE PAS ÊTRE... RGE ?
Attention à l'éco-conditionnalité
au 1^{er} juillet 2014 !

J'



le mixte

pour le développement durable !

- ┌ Pour les bois français éco-certifiés
- ┌ Pour les économies d'énergie réalisées
- ┌ Pour la préservation des ressources naturelles
- ┌ Pour l'amélioration thermique des habitations
- ┌ Pour une fabrication 100% française et locale

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

NOMINATION

DOMINIQUE TARRIN DIRECTEUR GÉNÉRAL DE QUALIBAT



Dominique Tarrin

Dominique Tarrin avait rejoint en 2011 l'organisme de qualification et de certification des entreprises de construction, Qualibat, en tant que Directeur général adjoint. Il est nommé aujourd'hui Directeur Général et succède ainsi à Marie-Dominique Monséur.

Parallèlement, Dominique TARRIN continuera à diriger CERTIBAT, filiale de QUALIBAT.

Ingénieur des travaux publics de l'Etat, Dominique TARRIN a débuté sa carrière au ministère de l'Équipement avant d'intégrer l'Agence Qualité Construction, où il occupa successivement les postes de Conseiller technique, puis de Directeur général adjoint. En 2001, Dominique TARRIN rejoint la division Construction du groupe Reed Expositions France, où il dirige les salons professionnels EQUIPBAIE, METAL EXPO et TP TECH jusqu'en 2004, date à laquelle il devient Directeur de la division Construction et prend en charge le salon BATIMAT jusqu'en 2011. ■■

FRANCHISE

REPAR'STORES, CONTINUE SA PROGRESSION

Que se soit en terme de chiffres ou au niveau de l'expansion du réseau avec l'arrivée de nouveaux partenaires, Repar'stores est en pleine croissance. L'enseigne a accueilli, pour 2013, 19 nouveaux franchisés parmi lesquels 15 sont déjà en activité et 4 sont en formation. À cela s'ajoute l'implantation d'une nouvelle agence en propre au début de l'été 2013, sur le 92.

Avec à ce jour 62 agences actives dont 59 en franchise, Repar'stores tient ses objectifs de développement et poursuit efficacement son maillage national.



L'essor du réseau va de pair avec une progression constante du chiffre d'affaires. Cette année, le CA global de l'enseigne s'élèvera à 6 500K€ après seulement 4 ans d'activité. Une campagne de communication nationale a été lancée en Janvier afin de sensibiliser le grand public, avec une présence de 143 spots publicitaires sur France Télévision. ■■

ENTREPRISE

DECEUNINCK AU PLUS PRÈS DE SES CLIENTS

Deceuninck met les attentes de ses clients au cœur de ses préoccupations et permet à chacun de bénéficier rapidement de réponses spécifiques adaptées. Sa force commerciale, et les services « supports » tels que la R&D, le marketing/communication, et le plateau commercial sédentaire sont bien organisés pour cela. Plus étoffée, l'équipe commerciale se divise en deux unités dédiées chacune à un domaine d'activité :

L'équipe des profils du Bâtiment

Sous la direction d'Hervé Pelé, elle couvre l'ensemble de la France et a à cœur de faire connaître les solutions Deceuninck pour les bardages, les lames de terrasse et les profils de sous-toiture. Arnaud Madani, délégué technico-commercial de la région Sud-Ouest, met l'accent sur l'aspect « efficacité renforcée »

auprès de ses clients, lié à cette nouvelle organisation. Plus présent physiquement, il est aussi plus proche d'eux, et donc plus réactif en terme de proposition.

L'équipe Menuiserie/Fermetures

Sous la direction de Thierry Forlacroix, responsable de l'équipe et gérant lui-même la région Sud-Ouest, elle a pour mission d'accompagner les menuisiers et fermeturiers industriels dans leur développement et dans la mise en place de solutions dans leurs ateliers, de plans d'actions et de formations adaptées.

D'après Olivier Pasteur, délégué technico-commercial de la région Sud-Est, cette réorganisation constitue un véritable changement dans sa relation avec ses clients ; « Grâce à la nouvelle structure, nous avons pu établir une véritable synergie entre nous



deceuninck

et nos clients avec un interlocuteur privilégié et donc un discours unique. Nos visites, plus rapprochées, nous permettent de mieux gérer leurs attentes et de mieux répondre à leurs besoins ».

Outre des réponses plus adaptées à leurs attentes, cette organisation bi-polaire permet aux technico-commerciaux de présenter à leurs clients l'ensemble des services Deceuninck : saisie des commandes en ligne, lead management, outils logotypés à leurs couleurs,... Parallèlement aux innovations produits et aux promotions en cours, ils sont à même de proposer un accompagnement personnalisé pour la mise en place de formations de leurs équipes ou encore de contribuer à optimiser le travail des ateliers et à favoriser la co-création. ■■

NOUVEAU CATALOGUE DELTA DORE



Delta Dore, le spécialiste de la gestion des énergies et du pilotage du confort dans les bâtiments, publie son catalogue 2014. La consultation est simplifiée, notamment au niveau de la recherche des produits par application. La partie informative concernant la RT 2012 répertorie les solutions adaptées à chaque configuration en termes de mesure et affichage des consommations, pilotage du chauffage et la gestion des apports solaires. ■■

SWAO®

PORTES & FENÊTRES

INVENTE L'OUVRANT DISCRET®

“Une fenêtre aussi belle ouverte que fermée, aux profils visibles les plus fins du marché.”



Aurélien
Technico-commercial
SWAO

DÉCOUVREZ
L'OUVRANT
DISCRET
EN VIDÉO
SUR swao.fr
OU FLASHEZ
CE CODE



PRIMO ALU À FRAPPE

- Finesse des profils
- Surface vitrée maximisée
- Assemblage serti/collé = robustesse et étanchéité renforcées
- L'option barrière anti-flux = gain de performances

LE CHOIX DE L'EFFICACITÉ

DAKAR

OLIVIER PAIN ET PROFIALIS SUR LE PODIUM !



Olivier Pain termine troisième du Dakar moto, premier français et premier pilote sur une Yamaha officielle. Fidèle à ce qu'il avait annoncé, Olivier Pain a rempli ses objectifs dans une édition 2014 du Dakar très éprouvante pour les pilotes et leurs montures. Pourtant simple amateur, il peut désormais rivaliser avec les meilleurs mondiaux. Soutenu depuis de nombreuses années par Profialis,



Olivier pain sponsorisé par Profialis, sur le podium du Dakar.

Olivier Pain s'impose dans le milieu très fermé des meilleurs pilotes de rallye-raid en faisant preuve d'une belle régularité.

C'est en véritable star qu'il a été accueilli chez lui à St-Maixent (79). ■■

MARKETING

BATITRADE PRO DEVIENT UN OUTIL DE MARKETING



L'Application de devis de menuiserie 3D et de gestion commerciale BatiTrade Pro se dote d'un module de mise en page et d'envoi d'e-mailing.

Spécialisée dans le domaine des placards, portails, escaliers et portes, BatiTrade Pro est une solution full web (gérée depuis le cloud) de gestion commerciale et de chiffrage dédiée aux métiers de la menuiserie pour la gestion complète d'une activité, de la réalisation de devis 3D jusqu'à la facturation ainsi que la gestion de l'ensemble des fichiers clients, documents, produits, etc...

Depuis ses débuts, BatiTrade proposait déjà un véritable CRM intégré, facilitant ainsi la relation et le suivi clientèle de l'ensemble de ses utilisateurs (géolocalisation des clients, rapports de visites détaillés, module de fax-mailing, statistiques, etc...). Désormais chaque utilisateur abonné à BatiTrade Pro pourra gérer ses actions marketing depuis son Application de Gestion Commerciale. L'envoi de newsletters et d'offres promotionnelles sera à la portée de tous, du fabricant au petit artisan, en passant par les groupements de négoce et les agents commerciaux. L'utilisateur de BatiTrade Pro pourra directement créer ses newsletters

grâce au module de création intégré, gérant ainsi la mise en page de celles-ci, texte, images et liens cliquables compris.

Ses listes de diffusion seront générées via son fichier client qu'il pourra filtrer afin de choisir ses destinataires par type de message ou de promotion envoyé.

Chaque newsletter ou liste de diffusion seront enregistrées, consultables et réutilisables.

L'utilisateur aura accès à des statistiques détaillées de chacune de ses campagnes (mails envoyés, ouverts, cliqués, spams, erreurs, adresses mail invalides, désabonnement, etc...) et pourra ainsi tenir à jour son fichier de prospect.

Pour plus d'informations rendez-vous sur www.batitrade.com ou contactez-nous au 0820 950 800 ou par mail à contact@allotools.com ■■

WEB

EURADIF LANCE

WWW.CONFIGURATEUR-PORTES.FR



Euradif a mis en ligne un service d'aide à la création de porte d'entrée : Mon Configurateur de porte. Grâce à une bibliothèque de plus de 6 000 visuels, ce service 100% personnalisé permet à tous de concevoir la porte de ses rêves et d'être contacté par un installateur proche de son domicile pour une pose rapide. Une plateforme qui permet de concevoir son projet de A à Z : le pratique devient esthétique.

Elément phare de la maison, la porte permet d'assurer des qualités et propriétés essentielles : isolation thermique, sécurité, fonctionnalités high-tech grâce à la domotique... elle fait partie intégrante d'un projet global de construction, de rénovation ou de décoration qu'il ne faut pas négliger.

Le site configurateur-portes.fr, et sa déclinaison en application iPad en téléchargement gratuit sur l'App Store (« mon configurateur de portes », disponible depuis janvier 2014) mettent à disposition des outils

d'aide au choix proposant de nombreuses combinaisons en permettant au particulier de créer et de simuler entièrement son projet de porte d'entrée en quelques minutes. Ainsi, l'utilisateur peut sélectionner la composition de sa porte parmi un choix de 5 matériaux : PVC, BOIS, COMPOSITE, ALUMINIUM et BLINDE et en simuler le résultat. ■■

Panneau de toiture de véranda
haute performance acoustique
STOP AU BRUIT !



ELS 550[®] ISOTOIT[®]



écoutez le silence



CSTB
le futur en construction

**Faites le test du confort sur www.isosta.fr
et exigez la qualité ISOTOIT**

Même par temps de pluie, restez sous votre véranda ! Pour un confort optimal, le panneau de toiture de véranda ELS 550 combine isolation thermique et haute performance acoustique. ELS 550 absorbe les bruits d'impact. Votre oreille est notre meilleur argument :

Connectez-vous sur www.isosta.fr et écoutez le silence !

Comparez l'enregistrement du bruit d'impact de la pluie sur un panneau standard à celui d'ELS 550. Test comparatif réalisé par le CSTB, Centre scientifique et technique du Bâtiment. Seul ELS 550 permet une telle performance. Vivez votre véranda en toutes saisons !

Demandez ELS 550 ISOTOIT. Appelez le 03 86 83 44 44.



Contact : info@psi-isosta.fr
www.isosta.fr

ENTREPRISE

SOPROFEN FÊTE SES 30 ANS ET ADOPTE UNE NOUVELLE STRATÉGIE



Créé en 1984 à Mertzwiller (67), Soprofen concepteur-gammiste et fabricant français de fermetures, a toujours su anticiper les évolutions de son marché et les défis énergétiques, et tient depuis de nombreuses années une place prépondérante sur le marché. Une réussite industrielle qui permet aujourd'hui au fabricant de célébrer son 30^{ème} anniversaire et d'annoncer la création de SOPROFEN Network, bannière sous

laquelle sont réunies les différentes marques fermetures du groupe, avec pour engagement commun : la qualité des services et des produits. 30 ans d'innovations et de qualité tant sur les produits que les services, Soprofen peut s'appuyer aujourd'hui sur 460 collaborateurs et 9 sites industriels. Quelques repères importants pour l'entreprise : en 1991, Soprofen obtient le premier avis technique de la profession avec le bloc baie Chrono VX, la certification NF Fermetures pour l'ensemble de sa gamme de volets en 2009, et dépose plus de 45 brevets. Une autre motivation qui permet à SOPROFEN de s'imposer comme un acteur majeur de son secteur : la croissance externe. Initié en 2005 en Wallonie (Belgique), ce développement s'est intensifié ces deux dernières années avec en 2012, le rachat de TBS (Cholet) et de Guttomat (Autriche), et

en 2013 la reprise de la société Van Laere (Belgique-Flandres).

En 2014, dans un souci de cohésion et de cohérence entre les différentes marques fermetures du groupe et notamment les dernières arrivées, SOPROFEN les réunit autour d'une identité commune : SOPROFEN Network.

Afin de répondre aux attentes des différents marchés, SOPROFEN Network regroupe :

- ▶ **Soprofen Fermetures**, pour les revendeurs installateurs et fabricants,
- ▶ **Soprofen Distribution**, pour le négoce de composants et accessoires pour la baie (activité historique),
- ▶ **TBS PRO**, pour les négoce de matériaux,
- ▶ **Closy**, pour les Grandes Surfaces de Bricolage,
- ▶ **Guttomat**, pour les revendeurs installateurs de portes de garage,

▶ **Klozip**, pour les réseaux de concessionnaires en aménagement extérieur,

▶ et **Allo Volet Service**, le réseau d'experts en services (après-vente, pose...).

Chaque marque dispose de produits et services adaptés à son réseau de distribution et des forces commerciales dédiées. Toutes affichent la stratégie avec la même volonté, soit :

- ▶ une offre de protection pour l'habitat à prix premium adaptée à chaque marché (volets roulants, portes de garage, protections solaires),
- ▶ des produits remarquables de facilité, de technicité et d'élégance qui intègrent la Soprofen Technology Inside, base technologique et industrielle commune,
- ▶ une offre complète personnalisable à la carte. ■

EVOLUTION NOUVELLE IDENTITÉ GRAPHIQUE POUR MARCHAL

Nouveau logo, nouvelles documentations, nouveau site Internet, nouvelle application...



Autant de changements qui témoignent des évolutions naissantes au sein de la société créée il y a maintenant plus de 30 ans avec l'arrivée de nouveaux commerciaux, l'intégration de menuisiers aluminium à l'équipe de fabrication, la création d'une gamme Luxe offrant un accès à un choix infini de coloris, solutionnant les cas spécifiques, de grandes dimensions, etc. ...

Plus d'infos sur www.marchal.fr ■

AGENDA DES SALONS 2014 /2015

	19 - 21 mars 2014 www.salon-ecobat.com	ECOBAT / Paris, Parc des expos, Porte de Versailles Salon de l'éco-construction et de la performance énergétique
	19 - 21 mars 2014 www.aquibat.fr	AQUIBAT / Bordeaux Salon des professionnels du bâtiment et des travaux publics
	26 - 28 mars 2014 www.nordbat.com	NORDBAT / Lille Salon professionnel du bâtiment
	26 - 29 mars 2014 www.frontale.de	FENSTERBAU FRONTALE / Nuremberg, Allemagne Salon international de la construction des fenêtres, portes et façades
	4 - 10 mai 2014 www.ifema.es	VETECO / Ifema de Madrid, Espagne Salon international de la fenêtre et des fermetures vitrées
	21 au 24 octobre 2014 www.glasstec.fr	GLASSTEC / Düsseldorf, Allemagne Salon mondial pour la construction mécanique, l'industrie du verre et la vitrerie
	22 - 24 octobre 2014 www.artibat.com	ARTIBAT / Rennes Salon des professionnels de la construction
	18 - 21 nov. 2014 www.equipbaie.com	EQUIP'BAIE / Paris, porte de Versailles. Salon international de la fermeture, de la fenêtre et de la protection solaire
	28 fév. - 1 ^{er} mars 2015 www.saie3.it	SAIE 3 / Bologne, Italie Salon de la fenêtre, porte, fermetures et finitions intérieures et extérieures
	24 - 28 février 2015 www.messe-stuttgart.de	R&T / Messe, Stuttgart, Allemagne Salon international pour volets, porte/portail et protection solaire
	2 - 6 Novembre 2015 www.batimat.com	BATIMAT / Paris-Nord Villepinte Salon international de la construction

Moteurs d'Auteur.

Style, passion, soucis du détail.
Tel est notre « tocco italiano ».

Fiabilité, ergonomie.
Les qualités de nos moteurs.

Le moteur de notre travail ?
Votre satisfaction, votre fidélité.

Et nous,
nous signons nos moteurs avec fierté.

Fensterbau/Frontale 2014, Nuremberg 26-29 Mars 2014
Hall 4A - Stand 4A-331

R+T Asia 2014, Shanghai 25-27 Mars 2014
Hall E1 - Stand 1B27

www.cherubini.fr

CHERUBINI
tocco italiano dal 1947

332 000 LOGEMENTS EN 2013 SOIT UNE BAISSSE DE 4,2% PAR RAPPORT À 2012

Le chiffre est tombé... 332 000 logements en 2013, soit un recul de 4,2% par rapport à l'année précédente, soit moins que la moyenne constatée depuis 20 ans (347 000 selon le ministère du logement). Ce chiffre est soutenu par une envolée de 32% de la région aquitaine qui contribue à contenir le recul national, grâce à sa rénovation urbaine. L'Île de France affiche un recul de 4%. Pour les promoteurs, le chiffre à retenir est celui des 290 000

misés en chantier de logements neufs (hors travaux dans les bâtiments existants), soit -3% en un an. Le marché des ménages modestes qui accèdent à la propriété a souffert et enregistre un recul de 7%. Les constructeurs de maisons individuelles sont dans la tourmente, leurs ventes brutes auraient baissé de 19%. Les mises en chantier sur les logements collectifs sont stables sur l'année mais en baisse au dernier trimestre. Collectif et

individuel confondus baissent de 10,4% sur le 4^{ème} trimestre par rapport à celui de 2012. L'espoir se porterait sur les investissements locatifs, il a été constaté un rebond des ventes en régime Duflo au 4^{ème} trimestre.

Le marché de la rénovation monte en puissance

L'Anah a distribué l'an dernier à 65 000 bénéficiaires un total de 540 millions d'euros

de subventions, contre 341 millions en 2012, soit une valeur de 1,2 milliards d'euros de travaux. L'Anah se voit octroyer un budget de 613 millions d'euros en 2014 !... La rénovation énergétique représente la moitié des aides consenties.

Selon le président de l'Anah, Dominique Braye, l'action va monter en puissance en 2014 puisque le programme prévoit l'octroi par l'Anru

Régions	AUTORISÉS			COMMENCÉS		
	Janvier 2013 à décembre 2013	Janvier 2012 à décembre 2012	Variation (1)	Janvier 2013 à décembre 2013	Janvier 2012 à décembre 2012	Variation (1)
France entière	41 182,3	44 146,8	-6,7	27 740,4	27 316,0	+1,6
France métropolitaine	40 577,5	43 471,1	-6,7	27 414,7	27 009,2	+1,5
Alsace	919,6	1 166,5	-21,2	727,0	833,3	-12,8
Aquitaine	3 722,0	2 788,6	+33,5	2 057,6	1 735,2	+18,6
Auvergne	1 246,5	1 066,8	+16,8	718,5	747,0	-3,8
Basse-Normandie	1 352,5	1 134,8	+19,2	917,9	792,3	+15,9
Bourgogne	924,1	1 416,1	-34,7	642,6	938,1	-31,5
Bretagne	2 872,2	3 012,5	-4,7	2 059,5	2 029,3	+1,5
Centre	1 630,2	1 672,3	-2,5	1 200,3	1 070,3	+12,1
Champagne-Ardenne	963,3	1 048,4	-8,1	687,3	729,3	-5,8
Corse	191,5	277,4	-31,0	96,0	96,0	0,0
Franche-Comté	746,9	671,6	+11,2	542,5	527,9	+2,8
Haute-Normandie	1 038,1	1 225,2	-15,3	708,5	780,4	-9,2
Île-de-France	4 363,6	5 880,9	-25,8	3 294,1	2 423,7	+35,9
Languedoc-Rousillon	2 055,5	1 499,5	+37,1	929,9	1 048,5	-11,3
Limousin	525,8	600,0	-12,4	332,0	383,4	-13,4
Lorraine	1 307,2	1 271,7	+2,8	905,7	907,6	-0,2
Midi-Pyrénées	2 658,6	2 351,0	+13,1	1 579,0	1 584,3	-0,3
Nord Pas-de-Calais	1 815,3	2 936,5	-38,2	1 412,6	1 342,5	+5,2
Pays de la Loire	3 194,8	3 626,0	-11,9	2 570,1	2 722,2	-7,3
Picardie	1 065,1	1 046,0	+1,8	719,6	811,3	-11,3
Poitou-Charente	1 264,6	1 563,0	-19,1	914,4	940,8	-2,8
Provence - Alpes - Côte d'Azur	3 009,7	3 424,5	-12,1	1 784,8	1 979,8	-9,8
Rhône-Alpes	3 710,4	3 791,8	-2,1	2 614,8	2 536,0	+3,1
DROM (2)	604,8	675,7	-10,5	325,8	306,8	+6,2

Source : SOeS, Sit @ del2, en surface de plancher - (1) (janvier 13 à décembre 13) / (janvier 12 à décembre 12) - (2) Départements et Régions d'Outre-Mer, Mayotte non compris

Solutions d'huisseries pose fin de chantier

EDAC'Clip

(Agence de Rénovation Urbaine), de 150 millions d'euros d'ici 2018...

Le résidentiel

Logements autorisés

En données brutes, au cours du 4^{ème} trimestre de 2013, la construction de 101 800 logements a été autorisée en France, soit une diminution de 12,2% par rapport au quatrième trimestre de 2012.

Les autorisations à construire des logements collectifs stagnent à -0,5%. Les autres secteurs de la construction sont en repli : -13,8% pour les logements en résidence, -23,1% pour les logements individuels. Parmi ces derniers, la baisse est plus importante pour les logements individuels groupés (-27,5%) que pour les logements individuels purs (-22,0%).

Sur les douze mois de l'année 2013, la construction de 432 900 logements a été autorisée, soit une baisse de 12,6% par rapport aux douze mois de l'année 2012.

En 2013, la construction neuve, qui représente près de 87% de l'offre de logements, diminue de 12,3% par rapport à 2012.

La baisse est observée dans tous les secteurs du logement : -24,3% pour les logements en résidence, -12,2% pour les logements collectifs, -11,3% pour les logements individuels. Pour ces derniers, la diminution est peu différente entre les logements individuels groupés (-11,9%) et les logements individuels purs (-11,0%).

Logements mis en chantier

Au cours du 4^{ème} trimestre de 2013, 85 700 logements ont été mis en chantier sur l'ensemble du territoire français, soit une baisse de 10,4% par rapport au 4^{ème} trimestre de 2012.

Cette baisse affecte tous les secteurs du logement. La mise en chantier de logements individuels baisse de 12,6%, celle de logements collectifs diminue de 8,8%, celle de logements en résidence est en repli de 8,6%. La baisse des logements individuels (-14,5%) est

un peu plus prononcée que celle des logements individuels groupés (-8,1%).

Sur l'année 2013, le nombre de logements mis en chantier s'élève à 331 900 unités, soit une baisse de 4,2% par rapport à 2012.

En 2013, avec 156 700 unités, la mise en chantier de logements individuels baisse de 7,1%. Au cours de cette même année, avec 156 400 unités, celle des logements collectifs stagne (-0,1%). Sur la même période, 18 800 logements en résidence ont été mis en chantier, soit une diminution de 11,5% par rapport à 2012.

Le non-résidentiel

Près de 10,0 millions de mètres carrés de locaux non-résidentiels (réf. surface de plancher) ont été autorisés au cours du 4^{ème} trimestre de 2013.

Ce chiffre est en baisse de 8,3% par rapport à celui constaté au quatrième trimestre de 2012.

La plupart des secteurs affichent une baisse : entrepôts (-33,2%), artisanat (-24,2%), service public ou d'intérêt collectif (-12,6%), industrie (-11,7%), hébergement hôtelier (-9,8%), exploitation forestière ou agricole (-5,5%). Le secteur des locaux de commerce stagne (+0,2%). Le secteur des locaux de bureaux progresse de 28,7%.

Sur l'ensemble de l'année 2013, les autorisations de locaux non-résidentiels ont représenté plus de 41,2 millions de mètres carrés de surface de plancher. Ce chiffre est en baisse de 6,7% par rapport à 2012. La plupart des secteurs sont en baisse : -24,2% pour les entrepôts, -14,0 pour les bureaux, -13,9% pour les locaux industriels, -13,8% pour l'hébergement hôtelier, -13,7% pour les locaux d'artisanat, -8,7% pour les commerces, -5,7% pour les locaux de service public ou d'intérêt collectif.

Seuls les locaux affectés à l'exploitation agricole et forestière affichent une hausse de 13,1%. ■



EDAC'Clip TECHNIC
Bloc porte palier bois BLOCFORT BP1



EDAC'Clip STANDARD
Huisserie pour portes de distribution



EDAC'Clip TECHNIC
Détail



EDAC'Clip STANDARD
Détail

Portes palières bois/métal et portes de distribution :

EDAC'Clip TECHNIC

- Solutions complètes de blocs portes paliers bois (Blocfer) et métalliques (Pac Damas).
- Système bâti / contre-bâti à poser sur mur béton en alternative d'une huisserie traditionnelle à bancher.
- Large choix de blocs portes bois et métal coupe-feu 30 minutes (EI30), acoustique (jusqu'à 42 dB) et antieffraction 5 min BP1/EN3.

EDAC'Clip STANDARD

- Huisseries métalliques laquées pour cloison plaques de plâtre et portes à recouvrement ou chant droit.
- Huisseries en 3 parties entièrement équipées d'usine (paumelles, carter, omégas, vérins de réglage...).

www.groupe-deya.com

SAS EDAC - edac@groupe-deya.com

SAS BLOCFER - blocfer@groupe-deya.com

SAS PAC DAMAS - pac-damas@groupe-deya.com

EDAC

PAC DAMAS

ROLER

BLOCFER

SNFA, LA FENÊTRE ALU EN CAMPAGNE SUR TV ET WEB



Jean-Luc Marchand,
Délégué Général du SNFA.

L'Association Aluminium Architecture a lancé sa campagne fenêtre alu 2014. Avec l'Agence Grenade & Sparks, elle a opté cette année pour 2 medias : la télévision, vecteur de notoriété, et le Web, outil de proximité et d'information directe du consommateur. Il y trouvera un lien vers le film TV et les visuels de la campagne, le Guide alu et les sites Web des fabricants (de fenêtres, vérandas et garde-corps membres du SNFA). Jean-Luc Marchand, Délégué Général du SNFA a dévoilé cette campagne le 21 janvier, en profitant pour faire le bilan des aides fiscales et autres taux de TVA applicables en 2014 aux fenêtres, volets isolants et portes donnant sur l'extérieur.

Élégance pure, performances qui durent

Pour favoriser l'identification du consommateur lambda, ce sont des personnages de dessin animé qui s'insèrent dans un décor habillé de menuiseries alu séduisantes. Leurs messages valorisant la menuiserie alu s'affichent dans des bulles, façon BD : « J'ai choisi mes fenêtres alu parce qu'elles sont belles, isolantes et qu'elles le restent... », déclare ainsi une jeune femme confortablement installée dans son canapé face à une baie coulissante XXL qui donne

sur un jardin ! L'homme projette, lui, une image plus sérieuse en assurant : « Petit proverbe en rénovation : quand on veut isoler en beauté, la fenêtre alu est fortement conseillée...! » ou « Vous voulez transmettre votre bien à vos enfants ? Choisissez l'aluminium : le matériau des générations futures ! ». Lumière, couleur choisie « à la nuance près » ou apport de lumière sont les autres arguments mis en scène. Le film TV de 10 secondes est passé du 24/01 au 16/02 sur les chaînes de France télévisions, du groupe Canal+, et de la TNT (D8 et BFM) : on l'a vu par exemple sur Télé Matin, avant le JT de 13 heures sur France 2 ou pendant le tournoi des 6 nations toujours sur France 2, et dans Touche pas à mon poste sur D8 ! 40% des 650 spots étaient diffusés en prime time. Le plan com TV devait générer plus de 260 GRP*, soit 33,3 millions de contacts sur les individus CSP+, et 265 GRP, soit 54,7 millions de contacts, sur la cible 35-59 ans. L'investissement média TV est proche de 500 K€ HT (brut sécondip), à la hauteur de la mobilisation des fabricants, concepteurs gammistes et associés du SNFA, souligne Jean-Luc Marchand. Les vagues de pub sont programmées sur le Web, après le démarrage mi-février, d'avril à juin et

septembre/octobre, avec plus de 104 millions d'affichages sur de nombreux sites de rénovation, déco, bricolage, immobilier. Le Guide alu détaille tous les avantages des fenêtres et des vérandas alu et donne des conseils concrets aux porteurs de projets de rénovation. Car l'objectif est clairement de faire gagner des parts de marché à la fenêtre alu en rénovation, en surfant sur l'incitation à la rénovation énergétique de l'habitat, et en insistant le conseil avisé de demander un devis à un professionnel pour tout projet de rénovation ou envie d'agrandissement. Pour le SNFA, il est clair que l'installation de fenêtres performantes est au cœur des projets de rénovation énergétique. Remplacer ses fenêtres, c'est économiser entre 11 et 85% des besoins de chauffage initiaux. Cela avec l'aide des Pouvoirs Publics : les travaux de menuiseries pris en compte par tous les dispositifs incitatifs s'inscrivent dans la logique du Plan de Rénovation énergétique de l'habitat du gouvernement : un enjeu écologique, social et économique puisque générateur d'emplois. Pour le Syndicat, l'éco-conditionnalité « place la compétence et la qualité de l'entreprise au 1^{er} plan » : S'agissant des menuiseries, être

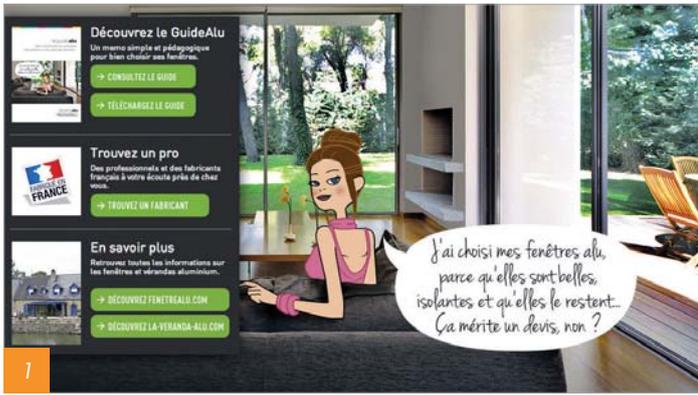
RGE signifie être titulaire soit d'une qualification Qualibat associée à la mention efficacité énergétique, soit de l'une des deux marques « Pros de la performance énergétique » ou « Eco-artisan », résume Jean-Luc Marchand. Sans préciser d'objectifs chiffrés, il indique vouloir mettre en place les moyens nécessaires pour aider les clients de ses adhérents qui, en tant qu'industriels, peuvent être habilités à délivrer des formations FeeBat. Et de rappeler qu'il n'est pas nécessaire d'adhérer à la FFB pour obtenir une qualification Qualibat. Il y aurait quelque 20 000 entreprises d'installateurs (fourniture et pose de fenêtre) ; certaines sont Qualibat (35.11) mais n'ont pas toutes encore obtenu leur mention « Efficacité énergétique » témoignant qu'elles ont suivi la formation à la rénovation énergétique et l'audit sur un de leurs chantiers exigés pour devenir RGE. Le dispositif doit monter en puissance, mais les incitations à la rénovation ne sont pas forcément simples à comprendre. Il est donc essentiel de les vulgariser auprès du grand public, qui motivera les professionnels à franchir le pas, suggère le Délégué Général, avant de proposer un récapitulatif complet des aides à la rénovation dans notre secteur. ■

Sophie Dumoulin

TYPE DE TRAVAUX	TYPE DE BATIMENT	FENETRES (Tous matériaux)				VOILETS ISOLANTS				PORTES D'ENTREE DONNANT SUR L'EXTERIEUR			
		Uw ≤ 1,3 W/m².K ET Sw ≥ 0,30 OU Uw ≤ 1,7 W/m².K ET Sw ≥ 0,36		Si ces performances ne sont pas atteintes		ΔR > 0,22 m².K/W		Si ces performances ne sont pas atteintes		Ud ≤ 1,7 W/m².K		Si ces performances ne sont pas atteintes	
		CIDD	TVA	CIDD	TVA	CIDD	TVA	CIDD	TVA	CIDD	TVA	CIDD	TVA
Remplacement ou installation seul	Maison individuelle	X	5,5%	X	10%	X	5,5%	X	10%	X	5,5%	X	10%
	Collectif d'habitation	15%	5,5%	X	10%	15%	5,5%	X	10%	15%	5,5%	X	10%
Réalisation d'un bouquet de travaux seul	Maison individuelle & Collectif d'habitation	25%	5,5%	X	10%	X	5,5%	X	10%	X	5,5%	X	10%
Réalisation d'un bouquet de travaux + remplacement ou installation de volets isolants, portes d'entrée, fenêtres (moins de 50%)	Maison individuelle & Collectif d'habitation	25%	5,5%	X	10%	15%	5,5%	X	10%	15%	5,5%	X	10%

CIDD et TVA pour les fenêtres, les volets isolants et les portes donnant sur l'extérieur en 2014.

* GRP : Gross Rating Point, nombre moyen de chances de contacts d'une campagne publicitaire rapporté à 100 personnes de la cible étudiée.



1 - Page d'accueil du site www.fenetresalu.com. Avec logo « fabriqué en France ».
2 - 3 - 4 - La campagne 2014 affiche les atouts de la fenêtre alu à la TV et sur le Web.

L'ouvrant
Monobloc
par Excellence !

THERMIXEL

Tél/Fax : (+33) (0)3 21 77 33 77/79 - E-mail : contact@volma.fr - www.volma.com

SNEP L'AVENIR DE LA FENÊTRE PVC

Dans une conjoncture difficile, comment les acteurs de la filière PVC réussissent-ils à développer leur activité ? Le Président du SNEP, Yves Dubois, Directeur Général de Deceuninck France, et Jean-François Guillet, Directeur Commercial de Gealan (collège Gammistes du SNEP) nous éclairent.

Les derniers chiffres du marché de la fenêtre indiquent un tassement du PVC : une baisse relative, mais logique dans un marché du bâtiment en décroissance, estime Yves Dubois. Touchant surtout la réhabilitation de logements sociaux et une clientèle à faible pouvoir d'achat, elle impacte la vente de menuiseries en PVC blanc 58/60 mm d'entrée de gamme. Mais la rénovation du particulier a plutôt bien résisté dans un marché où 150 millions de menuiseries sont encore à changer. Souffrant, comme d'autres, d'un manque de visibilité sur le marché à venir, la filière PVC appelle à la stabilité et la lisibilité de l'environnement réglementaire.

Thermique, clair de vitrage, couleur et recyclabilité

Longtemps en croissance sans innovation majeure, crédit d'impôt aidant, la fenêtre PVC prend désormais en compte les besoins inéluctables d'évolution. Thermique, clair de vitrage, couleur et recyclabilité sont « les éléments obligés du cahier des charges des 3 prochaines années », pour répondre à la demande. Sur la thermique, la menuiserie PVC est toujours la mieux placée grâce aux caractéristiques isolantes du matériau. Les efforts en cours pour remplacer les renforts métalliques tout en réduisant les masses vues ne peuvent que conforter cette performance : la majorité des fenêtres PVC est déjà adaptée aux BBC ou Bepos (75% affichent $U_w \leq 1.4$). Grâce à de nouvelles technologies comme le procédé Omnirial/Full Coat de Deceuninck, il devient plus facile de la colorer, de manière industrielle. Un axe de développement très fort : on estime à près de 20% la part de PVC couleur (contre 15% il y a peu), avec des scores à 35 ou 40% dans quelques régions. Enfin, la recyclabilité devient un sujet d'interrogation

courant de la part du particulier comme des donneurs d'ordre en rénovation de grands ensembles : prise en charge des anciennes fenêtres, part de matière recyclée dans les nouvelles menuiseries... Des filières s'organisent donc, malgré le caractère diffus du marché qui rend difficile la création de points de récupération et sachant que seules 3 à 5% des fenêtres déposées sont en PVC aujourd'hui. La possibilité de les mettre en décharge est un autre obstacle à la généralisation de bonnes pratiques. Les partenariats se multiplient pourtant sous l'impulsion de grands acteurs. L'intégration de PVC recyclé dans les profilés progresse, elle « au rythme d'une législation frileuse... On a assez de recul pour savoir que le PVC recyclé préserve les propriétés mécaniques, thermiques et physiques du matériau. Cela avance, mais il faudrait aller plus vite ». Qui dit recyclage, dit aussi éco conception et bilan carbone, celui du PVC étant meilleur que celui de l'aluminium, ajoute Yves Dubois. La recherche porte essentiellement aujourd'hui sur le remplacement des renforts métalliques qui favorise la thermique, y compris des fenêtres PVC couleur, sans nuire à leur inertie, quelle qu'en soit la dimension. Autre axe d'innovation, l'optimisation des techniques d'assemblage et de pose, pour favoriser la rentabilité des fabricants et installateurs, en tenant compte de l'évolution des modes constructifs, systèmes de ventilation et fermeture. À plus long terme, une réflexion est lancée sur le futur même des surfaces vitrées non fixes dans le bâtiment... Quant à la mention RGE, le SNEP va fournir des outils et faire campagne pour encourager les professionnels de la filière à s'engager dans la démarche. Ce, malgré la complexité d'une obligation qui risque encore de grever l'équilibre économique des entreprises (coût de formation), n'apporte pas toute garantie d'expertise ni de différenciation aux particuliers et, vu le nombre de personnes à former, semble « mission impossible » !

La couleur, un atout maître

Sur le marché de la fenêtre PVC, il est important de se différencier. La couleur en est le 1^{er} moyen. Gealan

développe depuis 30 ans son expertise de la coextrusion PMMA en complément du plaxage. Il doit son succès à cette offre qui a stabilisé ses volumes et augmenté ses ventes en termes de CA pour contrer l'accroissement de part de marché de l'aluminium. Le PVC couleur offre un meilleur rapport qualité/prix et, surtout, un meilleur rapport qualité/performance. La coextrusion PMMA ajoute à ces atouts une meilleure résistance aux rayures et aux intempéries, ajoute Jean-François Guillet, avis techniques à l'appui. Par exemple pour Gealan 25 à 30% des ventes en volume portent sur des profils plaxés ou coextrudés, une croissance de 10% en 2013. Les préférences vont toujours aux gris et bruns, 7016 en tête pour le coextrudé ; en plaxé, le chêne doré laisse une place de plus en plus importante au Winchester et les films lisses sont une bonne alternative aux classiques veinurés. Les couleurs métallisées progressent, en chantier particulièrement (gris anodisé 9006). Hors standard, toute teinte d'acrylcolor peut-être proposée ; ce fut le cas d'une demande récente de coextrudé orange pour un important chantier ! Les spécificités régionales persistent, inchangées : vert 6021 au Sud, bleu 5002 à l'Ouest... La couleur reste « un produit de prescription », promu activement auprès des architectes sur le triple argument prix/esthétique/brossée du coextrudé/performance propre au PVC. Les clients poussent les ventes aussi bien en chantier qu'en réno, pour tirer parti d'un atout différenciant immédiatement lisible par le particulier. Les CMistes, eux, sont de plus en plus demandeurs d'information sur la couleur, dont le coextrudé, constate Jean-François Guillet, qui rappelle son caractère recyclable. Les extrudeurs gammistes continuent à faire évoluer leur palette en fonction des attentes du marché, et toutes leurs innovations techniques prennent en compte cet indéniable atout de différenciation qu'est la couleur. La campagne menée par le SNEP pour valoriser les fenêtres PVC, dont leur créativité liée à la couleur, doit porter ses fruits ! ■■

Sophie Dumoulin



1



2



3



4



5



6

- 1 - Le PVC peut rimer avec prestige. Réalisation de Deceuninck en Russie.
- 2 - Zendow Premium de Deceuninck, coloris 1143, Cèdre gris.
- 3 - Le procédé Omnirial de Deceuninck, ici en Ral 7016.
- 4 - Chantier BBC Hélicentre, à Strasbourg. Menuiseries S8000 acrylcolor 7016 de Gealan fournies/posées par Actea.
- 5 - Chantier Eugène Roy à Caen. Menuiseries S8000 acrylcolor 7015 de Gealan. Fourniture et pose B'PLAST.
- 6 - Campagne de communication du SNEP : « Personnalisez votre créativité ».

NOMINATION

HÖRMANN RENFORCE SES ÉQUIPES FRANÇAISES

Avec l'arrivée de Joël Dardill comme Directeur des Ventes Industrie et SAV et la nomination de Christophe Coutand en tant que Directeur National des Ventes Habitat, Hörmann renforce sa puissance commerciale.



Joël DARDILL (43 ans, marié et père de 2 enfants) diplômé de l'École Supérieure de Commerce d'Amiens (Picardie), a débuté sa carrière chez Daimler-Mercedes de 1993 à 1999 où il participa notamment au lancement européen de la Smart en France en tant que Business Manager. Il entre ensuite chez Fenwick-Linde comme contrôleur de gestion France, passe ensuite Responsable des Ventes puis Directeur de l'agence IDF Ouest jusqu'en 2008. Il prend ensuite la direction de l'agence Schindler Paris Est de 2008 à 2011. Il rejoint ensuite Assa Abloy Entrance Systems comme Directeur Service et Opérations. Désormais Directeur National des Ventes Industrie et SAV d'Hörmann France, Joël Dardill se réjouit déjà de son nouveau challenge : « Développer le leadership Produits et Services d'Hörmann France, en capitalisant sur la qualité de nos produits et de nos innovations, ainsi qu'en tissant des relations de partenariat durables avec les entreprises/contractants généraux, les prescripteurs (architectes/BE) et les revendeurs installateurs, afin d'apporter une solution performante aux exploitants et utilisateurs finaux des bâtiments industriels et commerciaux. »



Christophe COUTAND (36 ans, marié et père de 2 enfants) est titulaire d'un DUT Génie Mécanique et Productique (IUT d'Angers) et d'une Licence en Management Commerce et Marketing. Il entame son parcours en 1999 comme Technico-commercial chez Mark Techno. En 2001, il rejoint Siemens Fire&Security Products (systèmes de sécurité) puis Somfy en 2005 où Christophe Coutand développe un portefeuille de clients installateurs et fabricants de 4 millions d'euros. Il y anime également les groupements d'installateurs avec la mise en place de merchandising, d'actions commerciales et le pilotage de projets de marketing coopératif, puis devient conseiller en développement pour le réseau d'installateurs Expert Somfy. En 2010, il intègre la société Hörmann France en tant que Responsable National Grands Comptes Habitat pour piloter et développer l'activité sur les différents canaux de distribution. Depuis 2013, Christophe Coutand est nommé Directeur National des Ventes Habitat et ses ambitions sont de « Renforcer la position de leader d'Hörmann France en développant une offre multi produits innovante et adaptée aux attentes du marché, tout en proposant une qualité de service associée à notre expertise, afin de satisfaire pleinement nos clients et ainsi leurs faire préférer notre marque au travers notamment d'une relation de partenariat. » ■■

CLÔTURES & PORTAILS - BRISE-VUE

2014 / SAISON PRO DE CETAL

Jouez gagnant

JANV

AVR

LES IMMANQUABLES

POUR BOOSTER VOS VENTES

jusqu'au 31 mars

NOUVEAUTÉ

LES GARDE-CORPS

SEPT

NOV

LES 10 JOURS CÉTAL

TEMPS FORT PROMOTIONNEL

SALON EQUIPBAIE

CÉTAL VOUS Y ACCUEILLE



L'ALUMINIUM A DE L'AVANCE

Signé
CÉTAL

03 83 23 23 64

www.signécetal.eu

CONVENTION

MONSIEUR STORE ANNONCE UNE BELLE ANNÉE



Convention annuelle de Monsieur Store à Avignon



Les membres du conseil d'administration de Monsieur Store. (De g. à dr.):
Thierry Schenowitch - (Monsieur Store Cannes) -
Delphine Frichet - (MS L'Isle Adam) - Robert Gavet, - (MS Epinal et Savoie) -
Vincent Briant - (MS Saint Dié) - Sylvain Julien - Président du Conseil
d'Administration de la Sa Coopérative, pour une durée de trois ans - (MS Dijon) -
Philippe Ecochard (MS Lyon) - Patrice Brenon - (MS Angers) -
Membre manquant sur la photo Philippe Blas - (MS Valenciennes)

En décembre dernier, l'ensemble des associés Monsieur Store s'est réuni à Avignon pour la convention 2013 du réseau. Trois journées de travail qui ont permis de dresser le bilan de l'année et de se projeter dans cette nouvelle année. Dans une ambiance studieuse, dynamique et conviviale, les associés ont ainsi réélu leur conseil d'administration et découvert l'ambitieux plan de communication, les nouveaux outils informatiques de gestion, les nouveautés produits et les formations à venir.

Renouvellement du conseil d'administration

L'ensemble des associés Monsieur Store s'est rassemblé en une AGO pour réélire une partie de son Conseil d'Administration. Ainsi, Robert Gavet, Vincent Briant et Thierry Schenowitch ont été élus, tandis que Delphine Frichet a été réélue. Ils rejoindront donc les administrateurs qui poursuivent leur mandat : Patrice Brenon, Philippe Blas et Philippe Ecochard, tous déjà impatients de participer à l'application de la stratégie de l'entreprise. Monsieur Sylvain Julien, a quant à lui été réélu et confirmé à son poste de Président du Conseil d'Administration de la SA Coopérative, pour une durée de trois ans. « Cette réélection est un signe de maturité du réseau, analyse Philippe Valette, directeur de l'enseigne. Elle

prouve une volonté de s'inscrire dans la continuité, ce qui va permettre de poursuivre les efforts engagés depuis trois ans. »

Lancement du plan de communication

Le nouveau plan de communication, plus dense qu'en 2013, a été présenté à l'ensemble du réseau, révélant ainsi des nouveautés comme des campagnes de mailing thématiques produits ou des nouveaux outils de présentation de l'enseigne. Le Guide des Solutions, support emblématique de l'enseigne a également été présenté, dévoilant une nouvelle sélection produits et une charte graphique plus moderne. Les chefs de marché de la SA Coopérative ont présenté aux associés, lors d'ateliers en petits comités, les nouveautés produits de la saison 2014 mettant l'accent sur les points de différenciation de l'enseigne. En 2014, les familles Stores Extérieurs, Pergolas, Portails et Stores d'Intérieur seront particulièrement à l'honneur avec de nombreuses nouveautés.

La convention a également été l'occasion de faire la lumière de manière officielle sur le tout nouvel outil de communication interne : l'Intranet Monsieur Store, qui sera désormais le lieu de toutes les informations et de tous les échanges. ■

DÉVELOPPEMENT

TRYBA PRÉVOIT 20 OUVERTURES DE MAGASINS CETTE ANNÉE

Tryba, qui vise une vingtaine d'ouvertures en 2014, participera au Salon des Entrepreneurs de Paris les 5 et 6 février 2014 au Palais des Congrès. Même si son rayonnement national lui permet déjà de couvrir une très grande partie de la France, Tryba cherche notamment à renforcer sa présence dans le Nord-Pas-de-Calais, la Picardie, la Franche-Comté, la Lorraine, mais aussi au nord de Paris (Seine-Saint-Denis). Au total, le

réseau vise l'ouverture d'une vingtaine de points de vente en 2014, dont 10 « Carrés Tryba ». Ce modèle de franchise participative permet de rejoindre le réseau avec un apport initial limité à 10 000 euros. Le groupe Atrya, dont Tryba est la marque phare, se situe parmi les cinq premières entreprises européennes dans le domaine de la fabrication et de la distribution de menuiseries PVC, bois et aluminium. ■



DÉVELOPPEMENT

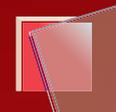
ISOFRANCE FENÊTRE MISE SUR L'OUVERTURE DE 10 CONCESSIONS

Isofrance Fenêtres compte actuellement 30 magasins en France et vise 10 nouvelles ouvertures en 2014 et autant en 2015. Pour y parvenir, il entend s'appuyer sur ses deux points forts, des contrats avantageux pour les concessionnaires ainsi qu'un accompagnement poussé et personnalisé, grâce notamment à la mise en place de formations complètes.

Le réseau a mis en place en 2013 un nouveau contrat de concession. Les évolutions marquantes portent sur la durée contractuelle qui passe de trois à cinq ans et la suppression de la redevance de marque, qui avec la gratuité des droits d'entrée et le retour sur investissement en moins de 18 mois, offrent aux concessionnaires un contrat avantageux.

Les formations sont une priorité chez Isofrance Fenêtres. Plusieurs semaines de pratiques sont mises en place au sein de la structure pilote du siège social de Puiseaux (45). Toutes les procédures fonctionnelles représentatives du concept y sont abordées. Une démarche, qui permet aux nouveaux concessionnaires d'appréhender la vie quotidienne d'une agence, être opérationnel et efficace lors du démarrage.

Ces formations gratuites sont d'ordres administratif, commercial et technique et profitent aussi bien aux futurs chefs d'entreprise qu'à leurs équipes. En parallèle, le concessionnaire bénéficie deux fois par mois d'un suivi personnalisé. ■■



fensterbau
frontale 2014

LE SALON. FENÊTRE - PORTE - FAÇADE.

NUREMBERG, 26 - 29 MARS 2014



En parallèle :



HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE

frontale.de

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

ERRATUM

FRANÇOIS BOURGOIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'HÖRMANN



Dans le numéro 96 de l'Echo de la Baie, une erreur de légende s'est glissée... Toutes nos excuses à **Monsieur François Bourgoin, Directeur Général d'Hörmann France**, dont le nom n'est pas apparu sous cette photo... ■■

CONVENTION

SOLABAIE FÊTE SES 10 ANS CETTE ANNÉE

Cette 9^{ème} Convention du réseau SOLABAIE s'est déroulée à Nantes. Ce rendez-vous annuel a réuni plus de 200 personnes, favorisant le dialogue entre les adhérents, et les équipes d'animation, de commerce et de marketing de SOLABAIE.

« L'évènement confirme notre choix d'adhésion au réseau d'un grand fabricant français, qui est capable de nous accompagner, tout en préservant l'autonomie et le développement des professionnels de la menuiserie par une communication, des outils marketing et des produits innovants », confie Stéphanie Portal, nouvelle adhérente et co-gérante de L'entreprise Durand créée en 1974 à Moussy-le-Neuf (77).

Cette convention s'est organisée sous un nouveau format avec :

► une réunion plénière retraçant le bilan de l'année 2013 et présentant les thèmes forts qui rythmeront l'année 2014 : diffusion du nouveau catalogue, plan des actions commerciales, générations de contacts internet et réglementations... Cette réunion a offert aux adhérents une vision concrète et globale pour l'année à venir,

► un Forum proposant un espace d'exposition de 370 m² : les participants ont pu découvrir 20 stands innovants, mettant en ambiance

des produits ATLANTEM-VENDÔME et ceux des fournisseurs référencés, ► deux conférences thématiques : « Vendre avec le nouveau catalogue » pour accompagner le lancement du nouveau catalogue et « Reconnu Grenelle de Environnement » pour préparer les adhérents à ce dispositif qui vise à valider la qualification des professionnels dans le cadre du plan de rénovation énergétique des habitations.

Favorisant des rencontres constructives et encourageant les efforts individuels du quotidien, la manifestation s'est placée sous le signe de la convivialité. Le samedi a été l'occasion de remettre les « Phares d'or » à 12 adhérents SOLABAIE dans quatre catégories : « Meilleur développement en achat de menuiseries ATLANTEM », « Meilleur développement en achat de fermetures VENDÔME », « Nouvelle signalétique de point de vente », les anniversaires des « Cinq ans » dans le réseau.

Cette journée a également été dédiée à l'annonce du plan d'animation 2014 du réseau avec en point d'orgue la célébration des 10 ans de SOLABAIE. ■■



L'annonce des temps forts 2014 avec notamment la perspective des 10 ans du réseau (Credit photo - SOLABAIE)



Le nouveau catalogue de Solabaie



L'assemblée lors de la convention Solabaie (Credit photo - SOLABAIE)

Des solutions de protections solaires innovantes à la perfection



Swarovski administration centrale,
Männedorf / Suisse



Notre nouveauté importante et innovante 2014 en protection solaire dans le domaine des brise-soleil orientables

WAREMA Lamelles de brise-soleil orientable
avec revêtement Reynolux® EcoClean™ :
Le nettoyage fait partie du passé

Plus sur la gestion de la lumière du
soleil online sous :
www.warema.fr/innovation



FORUM

LES ADHÉRENTS DÉCOSTORY AU SÉNÉGAL

Le Réseau Décostory a tenu sa traditionnelle Assemblée Générale à Saly au Sénégal en Janvier. C'est plus de 80 personnes, adhérents et fournisseurs référencés, qui se sont retrouvés dans ce merveilleux pays.

Dédiée au forum entre les fournisseurs référencés et les adhérents du réseau Décostory, la première journée a laissé place à l'échange, la présentation des nouveautés et à la rencontre avec les nouveaux adhérents.

La journée s'est terminée par une soirée typique et conviviale autour d'un immense feu de camp animé

par des villageois qui ont fait participer fournisseurs et adhérents à des combats de lutte et des danses locales. Au cours cette soirée animée, une série de trophées a été remise à quelques adhérents pour récompenser leurs résultats et leur implication mais également, et c'est une nouveauté, à des fournisseurs qui se sont particulièrement distingués dans le réseau par leur action et leur appui. De plus, avec le recrutement de 7 nouveaux adhérents en 2013, le réseau consolide sa présence dans les régions du Sud Est, mais aussi en Rhône Alpes et en Ile de France. ■■



1 - 80 adhérents et fournisseurs se sont rendus au Sénégal.
2 - Pause déjeuner, un moment d'échanges entre les adhérents.
3 - L'assemblée Générale du réseau.

CRÉATION LE CLUB PRIVILÈGE DE MAUGIN

Le groupe de menuiserie Maugin créé son Club Privilage via la plateforme www.maugin-club-privilege.fr. Conçu pour ancrer une dynamique de performance, le groupe Maugin voit en son Club Privilage, un moyen pour les professionnels de la menuiserie, un nouveau levier de croissance.

Le Club Privilage est exclusivement réservé aux clients du groupe, l'accès à maugin-club-privilege.fr matérialise le lien d'appartenance à la marque et à sa valeur ajoutée. Déroulant son tapis rouge, la home page au graphisme épuré plonge instantanément les membres du « CLUB PRIVILEGE » MAUGIN dans un univers premium. Chaque utilisateur dispose d'une carte nominative et d'une interface personnalisée. Le programme comporte 4 statuts : Privilage, Gold, Platinum, Infinity.

Pour marquer la création de son Club Privilage, MAUGIN a lancé un premier challenge relié à des

objectifs de volume de commandes. Plus de 400 entreprises participent à l'aventure. Afin de limiter les disparités et pour donner à chaque participant des chances égales de gagner, les membres du Club Privilage sont répartis en 5 catégories. A chaque catégorie correspondent une typologie d'entreprise et des objectifs qui intègrent la réalité commerciale des porteurs de la carte.

60%, 80%, 100% : chaque « contrat » rempli surclasse automatiquement le porteur de la carte. Son nouveau statut lui confère des avantages supplémentaires. Il fixe également les limites du prochain palier à atteindre. Les VIP atteignant 100% de leurs objectifs accèdent au statut ultime : « Infinity ».

Le 31 mars 2014 à minuit, les scores de ce challenge permettront au groupe MAUGIN d'évaluer l'impact de ce premier plan d'action relationnel différencié.



3 rubriques pointent vers les services et avantages exclusifs réservés aux clients MAUGIN :

► **Un service « conciergerie »** permet d'organiser des formations, des réservations d'hôtel... ce module fournit tout un ensemble de services VIP, libérant les clients MAUGIN de démarches chronophages extérieures à leur cœur de métier. Sur simple demande effectuée en ligne, l'équipe MAUGIN s'occupe de tout.

► **Le service « News »** : Chaque mois, des journées « Bonus » permettent d'acquérir des points supplémentaires. Sur le terrain, les

chargés de clientèle du groupe MAUGIN s'attachent à répandre le buzz auprès des forces de vente des membres du club.

► **La rubrique des privilèges** : Assortie d'un premier avantage, la carte « Privilage » est attribuée à tout nouveau membre du Club Privilage Maugin. Depuis l'interface on line dédiée (sécurisée par un login et un mot de passe), il visualise en temps réel l'évolution de son statut. ■■

LA FONCTIONNALITÉ S'HABILLE DE SIMPLICITÉ



CONCEIVED IN CARDIN



UN ÉQUILIBRE PARFAIT ENTRE FORME ET FONCTION

CARDIN ELETTRONICA FRANCE - 333, Avenue Marguerite Pery, 77127 LIEUSAIN CEDEX

Tél: 01 60 60 39 34, Fax: 01 60 60 39 62, [http:// www.Cardin.fr](http://www.Cardin.fr)

VOLETS BATTANTS

LE PRÉCADRE ALUMINIUM DE C2R

Ce concept unique cumule les performances et s'adapte à toutes les façades. Ses principaux atouts techniques et esthétiques :

Ce produit a de très bonnes performances. Pour une parfaite finition, ses fixations sont invisibles à l'intérieur du tableau. Les gonds sont en composite avec une tige inox et sont vissés en façade à l'intérieur du pré-cadre, ce qui permet un meilleur clair de jour.

Un joint à cadre périphérique entre le précadre et le volet permet une étanchéité à l'air et obturation totale de la lumière quand les volets sont fermés. De conception haut de gamme pour une qualité durable, il est conforme aux exigences RT 2012.

Le précadre de C2R est réalisable en sur-mesure pour s'adapter à tous types de volets battants, Bois,

PVC, ou aluminium, de 24 à 36 mm, à lames verticales et à cadre.

Au niveau des couleurs, le précadre met en valeur tous les atouts de l'aluminium : des couleurs tendance, des tons naturels rappelant le bois, des combinaisons de couleurs pour une meilleure harmonie des tons intérieurs / extérieurs.

Les volets battants ne sont pas ôtés pour la pose, et donc le précadre réduit considérablement le temps de pose, de plus, il supprime les réglages des gonds sur chantier. ■■



PORTAIL

LES AUTOPORTANTS DE CADIOU



Cadiou Industrie décline sa gamme de portails coulissants en modèles autoportants.

Plébiscitée notamment pour sa facilité de pose et d'utilisation sur terrain irrégulier, la solution technique

développée par Cadiou Industrie allie praticité, performance et esthétique, séduisant tout autant professionnels que particuliers.

Habituellement utilisée dans les domaines industriels ou tertiaires

sur des portails au design peu élaboré, l'option autoportante est proposée sur tous les modèles coulissants de forme droite des gammes aluminium « contemporain » et « tradition » de Cadiou Industrie. Ce sont près de 70 références et 300 coloris disponibles qui s'accordent aux goûts de chacun. Suspendu par le biais de poteaux porteurs et exempt de rail, le portail s'ouvre et se ferme sans aucun contact avec le sol, ce qui lui confère élégance et légèreté. Doté d'un système de guidage discret, le portail autoportant Cadiou Industrie peut être équipé du moteur ULYS, modèle invisible directement intégré au poteau porteur.

L'absence de rail assure aux portails autoportants une totale indépendance aux phénomènes de gel et de neige, et limite tous

désagréments liés à l'accumulation dans le passage de feuilles mortes, cailloux, etc.

L'installation d'un portail coulissant autoportant ne nécessite ni terrassement, ni travaux de maçonnerie puisqu'aucun rail au sol ne conditionne son bon fonctionnement.

Maintenu par des poteaux de guidage et suspendu à une crémaillère, le portail coulisse grâce aux montures de roulement préalablement fixées à un plot béton. Celui-ci assure le contreponds et évite l'affaissement du portail lorsqu'il est totalement fermé.

Cette caractéristique limite considérablement les nuisances du chantier : la pose d'un rail n'étant pas nécessaire, le passage peut continuer à être exploité. ■■



Credit photo : R. Sprang / Architects - A. Soller - Profils Systèmes - Janvier 2014



SATIN ROAD

COULISSANT ALU TRÈS HAUTES PERFORMANCES

U_w jusqu'à 1.0 W/m²k* R jusqu'à 37 db - R_{A,tr}

- ▶ Système breveté
- ▶ Conforme RT2012 et labels THPE, HPE, BBC, BEPOS
- ▶ CIDD 2014
- ▶ Lauréat Trophée Performance Equip' Baie, Trophée Design Bâtimat
- ▶ Jusqu'à 8 vantaux, 4 rails
- ▶ Grande hauteur jusqu'à 3m, galandage, monobloc
- ▶ Design galbé ou design droit Factory Spirit
- ▶ Laquage garanti 25 ans**

Infos, documentations sur : www.profiles-systemes.com



Suivez-nous sur :



L'alu naturellement

Profils Systèmes, une société du groupe CORIALIS

Profils
SYSTEMES

* S_w=0,47, I_{hw}=0,59, U_g=0,6, dimensions CE PF 2 vantaux ** (gamme Terra Cigala & Profils Colors)

PORTE D'ENTRÉE LA COLLECTION D'ARCADES & BAIES



Depuis Janvier, le tout nouveau catalogue de Portes d'entrée d'Arcades & Baies vient compléter l'offre fenêtres et volets des magasins du réseau. Ce cahier d'inspiration de plus de 600 nouveaux modèles est le résultat de longs mois de recherche et de développement pour faire naître une

collection inédite, innovante, surprenante, mais surtout exclusive. Cette collection Arcades & Baies, est une écriture nouvelle de la porte d'entrée : Un univers d'exception, dans lequel les matériaux de prédilection du réseau (le Bois, l'Aluminium et le Pvc) rencontrent la couleur, le verre, le métal... S'inscrivent dans des formes inédites, côtoient des techniques d'usinage inventives et expriment force, modernité et authenticité. La sécurité est un axe important de cette collection et propose une serrure automatique, 6 points sécurité (2 crochets, 2 rouleaux, 1 pêne demi-tour et 1 pêne dormant + gâches réglables), un cylindre haute sûreté, du double vitrage retardateur d'effraction voire triple vitrage selon les modèles. ■■



COULISSANT CLAIRÉA DE FENÊTRÉA

FenêtréA lance sur le marché un nouveau coulissant avec de très hautes performances thermiques : $U_w = 1,4w/(m^2.k)$ avec vitrage 4/20 A + Sw-V/4FE ($U_g = 1,1$). L'apport solaire et la transmission lumineuse sont optimisées avec un Sw à 0,53 et un Tlw à 0,66. Il bénéficie d'un classement le plus performant de perméabilité à l'air : A⁴. Au niveau du design, les montants latéraux sont réduits, possibilité de bicoloration avec le blanc à l'intérieur, selon le nuancier ClairéA. La pose de ce nouveau coulissant est simplifiée grâce aux dormants double parois, le montage et les pré-réglages des gâches sont effectués en usine, le bouclier thermique est pré-monté.

En terme de sécurité, FenêtréA propose une nouvelle crémone à rotation renforçant la sécurité, une nouvelle tringle aluminium de fermeture et de nouveaux crochets de condamnation, à forte résistance (150 kg à la poussée). Il est proposé de 1 à 4 points de fermetures par vantail. ■■





La beauté intouchable

Le store intégré, pour votre maison



La beauté d'un store stylé pour les intérieurs,
inséré entre deux feuilles de verre pour vos ouvertures,
avec **une performance unique** et une **durée de vie infinie**.



ScreenLine®
U_size

A brand of
pelliniindustrie

MACHINE

COMBINAISON SCIAGE ET STOCKAGE DES PRODUITS EN MÉTAUX



Le programme de machines à scier KASTO couvre les 3 technologies de sciage (alternative, à ruban et à lame circulaire) ainsi qu'un très large éventail de périphériques plus ou moins automatisés pour optimiser la manutention des pièces coupées et les flux-matières de chaque entreprise. Le programme s'étend de la petite machine manuelle pour les travaux simples en atelier dans les pleins, tubes et profilés aux scies à ruban de grande capacité pour le débit des blocs et des plaques de grandes dimensions.

KASTO développe également un grand panel de magasins de

stockage manuels, semi-et entièrement automatiques pour les tôles et les produits longs, allant des tours de stockage compactes à implantation libre aux magasins en nid d'abeilles entièrement automatiques avec des milliers de cassettes.

Pour une utilisation rentable de l'espace de stockage, le magasin à cassettes compact et standardisé UNITOWER se prête à toutes les applications avec une capacité maxi de 5 tonnes par emplacement et une hauteur de système allant jusqu'à 25 m. Il offre d'importants avantages en matière

d'encombrement, de gain de temps et de handling comparé aux méthodes de stockage traditionnelles telles que rayonnages, stockage au sol ou châssis empilables. Magasins tampon dans la production ou petites quantités de stockage dans le commerce de l'acier ou autres entreprises de négoce, ne sont que quelques exemples d'utilisation de l'UNITOWER. Il permet également d'optimiser le flux matières dans les serrureries, chez les fabricants de fenêtres et il ne stocke pas seulement que des produits longs mais également des barres, des profilés, des palettes ou

des caisses qui peuvent être chargées de toutes sortes de marchandises. Il démontre également ses qualités en tant que magasin îlot ou en version adaptée aux besoins spécifiques du client grâce à des stations de chargement ou déchargement frontales ou/et latérales ainsi que des tables à rouleaux raccordées pour l'alimentation en matières d'une machine à scier. La possibilité d'optimiser le compartimentage en hauteur permet d'obtenir une grande densité de stockage dans un espace très restreint, ce qui conduit à plus d'ordre, de propreté et de sécurité. ■■

PORTAIL

UN NOUVEAU DESIGN

Après l'avoir présenté lors du salon Batimat, Profils Systèmes lance un nouveau portail contemporain Shar-Pei, un portail battant aluminium au design Factory Spirit®. Profils Systèmes a voulu donner du caractère à ce portail

avec un design droit, avec de multiples choix de lames et panneaux de remplissage. Les nouvelles lames d'apparence pleine sont en forme de « z » laissant passer l'air entre elles... ■■





DES GRANDES OUVERTURES POUR PLUS DE LIBERTÉ

Le plaisir de réaliser votre rêve avec plus d'espace, de transparence et lumière grâce à la possibilité de dimensionnement hors du commun fusionnant l'intérieur avec l'extérieur participant ainsi à une meilleure qualité de vie. Nos solutions sur mesure ainsi que la mixité des matériaux aluminium ou bois/aluminium allié à la finesse de nos profils permettent de grandes surfaces vitrées. Solarlux un investissement en qualité de vie à long terme.

OUVERTURES

PORTE REPLIABLE ORIZON ET COULISSANT ARTLINE DE TELLIER

Avec **Orizon**, la société Tellier élargit son offre de porte repliable. Munie d'un dormant de 75 mm et de multiples boucliers thermiques, la porte Orizon présente une haute performance énergétique en adéquation

optimale avec les exigences de la RT 2012 et s'adapte particulièrement à l'habitat. La porte accordéon « portée » (le glissement des vantaux est assuré par le bas) offre différentes configurations (de 2 à 7 vantaux) qui

permettent une ouverture totale. Conjuguant l'esthétique et la performance thermique, Artline est le coulisant particulièrement adapté pour les grandes surfaces vitrées tout en réduisant les masses d'aluminium

(dormant caché, chicane réduite), Artline optimise l'apport de luminosité dans l'habitation. Conçu pour les constructions de haute qualité, Tellier propose une assistance à la pose du coulisant Artline. ■■



TÉLÉCOMMANDE

IVÉO MULTI SEND DE SELVE



↳ Cette télécommande radio de 10 canaux est équipée de multiples fonctions.

Avec un design contemporain, Ivéo bénéficie d'un écran ultra-plat grand écran.

Ivéo Multi Send correspond à la nouvelle gamme d'émetteurs de Selve et remplacent les appareils intronic. Les 2 gammes ivéo et intronic sont entièrement compatibles.

L'horloge indépendante permet de réaliser aisément des programmations modulables.

Ivéo Multi Send s'intègre sans problème dans des installations radio-télécommandées existantes. Ivéo permet de piloter les volets roulants à distance, de réaliser des commandes individuelles ou groupées, de paramétrer des consignes avec des horaires différents selon les volets. 10 canaux associés à 10 horloges permettent de s'adapter à toutes les demandes de l'occupant du bâtiment. Il est également possible d'écarter un ou plusieurs volets du programme ou de simuler une présence. Deux positions

intermédiaires sont disponibles et peuvent être pilotées automatiquement : une position d'obscurcissement, une position d'aération.

La technologie 868 MHz est la fréquence qui pilote les moteurs SELVE-Radio depuis de très longues années. L'émetteur est équipé de batteries qui peuvent être rechargeable. Elles lui donnent une puissance d'émission élevée. ■■

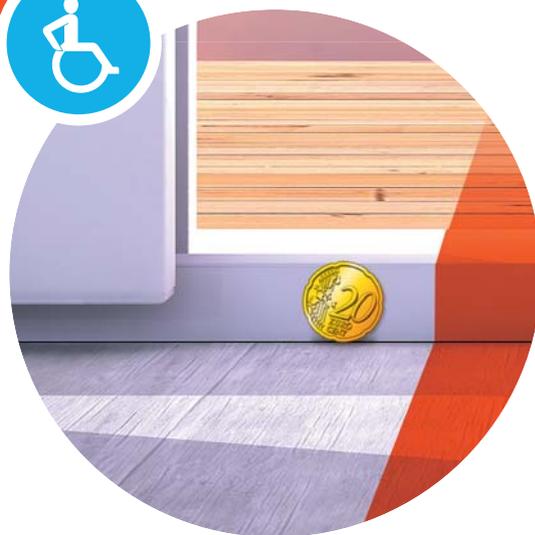


COULISSANT PVC WISIO AVEC SEUIL PMR*
SOUS AVIS TECHNIQUE RÉFÉRENCE DTA 6/13-2146

Un nouvel horizon s'ouvre aux Personnes à Mobilité Réduite

Le seuil PMR du couissant Wisio **SANS ENCASTREMENT**
est **LE PLUS PETIT DU MARCHÉ**, plus petit qu'une pièce
de 20 centimes. Et depuis août 2013, il est sous DTA.

C'EST UNE 1^{ÈRE} DANS LE MONDE DU COULISSANT PVC



Création de produits
Conception de gammes de profilés PVC
Accompagnement de l'industrialisation

PUBLICATION JUDICIAIRE A LA DEMANDE DE LA SOCIETE POITOU MENUISERIES

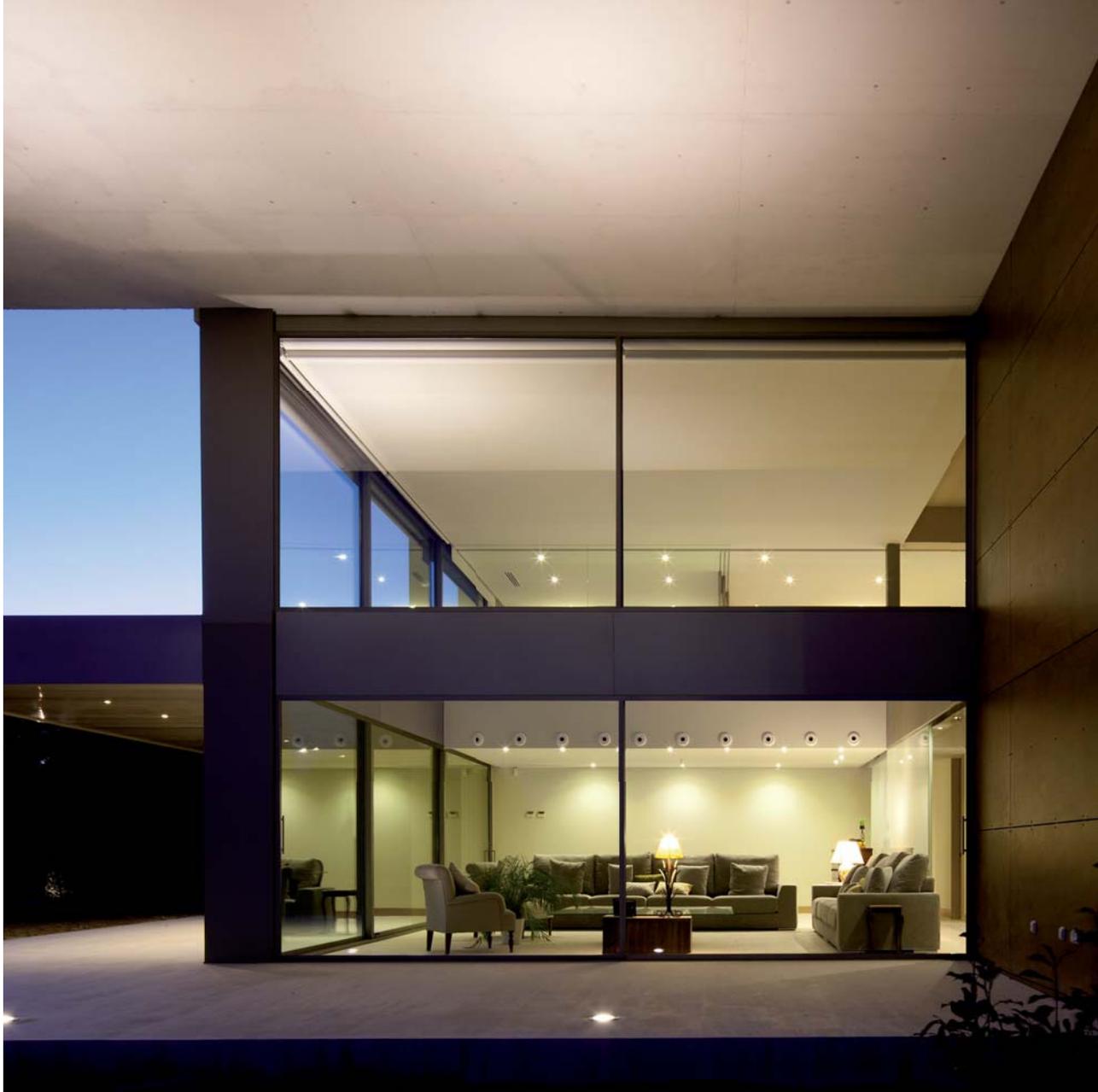
Actes de contrefaçon de marque et de concurrence déloyale commis au préjudice de la société **POITOU MENUISERIES** titulaire des marques **LES MENUISERIES *Océane*** et



Par arrêt du 9 octobre 2013, la Cour d'appel de PARIS a :

- **Confirmé le jugement rendu par le Tribunal de grande instance de MELUN le 3 août 2010 qui a :**
 - o Dit qu'en déposant comme nom commercial et comme enseigne le vocable FERMETURE OCEANE, en réservant le nom de domaine « fermetureocéane.com » reprenant le mot OCEANE, élément distinctif de la marque « **LES MENUISERIES *Océane*** » enregistrée sous le numéro 1730227 et de la marque « **Océane, LE RESEAU DES MENUISIERS** » enregistrée sous le numéro 063452996, toutes deux propriété de la société POITOU MENUISERIES, et en utilisant un logotype associant le nom OCEANE à des éléments graphiques, **la société CONCEPT FERMETURE FENETRE a imité ces marques et commis des actes de contrefaçon et des actes de concurrence déloyale ;**
 - o Dit que l'usage ou le dépôt de son nom commercial, de son enseigne, de son logotype ainsi que de son nom de domaine par la société CONCEPT FERMETURE FENETRE portent atteinte au nom de domaine de la société POITOU MENUISERIES « réseau-océane.com » ;
 - o **Interdit sous astreinte à la société CONCEPT FERMETURE FENETRE de faire usage des signes contrefaisants ;**
 - o **Condamné la société CONCEPT FERMETURE FENETRE à payer à la société POITOU MENUISERIES la somme de 20 000 €** à titre de dommages et intérêts en réparation du préjudice consécutif aux actes de contrefaçon, la somme de **3 000 €** au titre des actes de concurrence déloyale et la somme de **5 000 €** au titre de l'article 700 du Code de Procédure Civile ;
 - o Ordonné aux frais de la société CONCEPT FERMETURE FENETRE la publication du dispositif ou d'extraits du dispositif de la présente décision dans deux publications dans la limite de **5 000 €** par publication ;
- **Condamné la société CONCEPT FERMETURE FENETRE à payer à la société POITOU MENUISERIES la somme complémentaire de 8 000 €** au titre des frais exposés en cause d'appel.

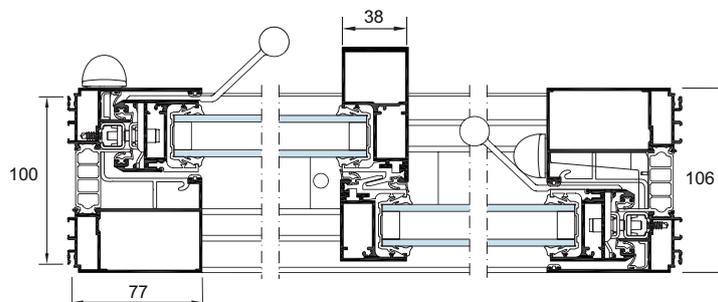
Pour extraits, Maître Alexis BAUDOUIN – SCP TEN FRANCE, avocats.



LUMEAL, le coulissant minimal

PREMIER COULISSANT À OUVRANT CACHÉ AUX QUALITÉS EXCEPTIONNELLES

- Performances Thermiques : $U_w = 1,2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}^*$, $S_w = 0,45$ et $T_{lw} = 0,64$
- Esthétique grande dimension : masse visible réduite à l'extrême - hauteur possible du sol au plafond
- Réponse accessibilité : rail bas spécialement étudié pour faciliter l'accès des personnes à mobilité réduite (PMR)
- 7 brevets déposés



Coupe horizontale 2 vantaux - 2 rails

* double vitrage avec $U_g = 1,0 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ + intercalaire isolant avec dimensions $L = 4,50\text{m}$ $H = 2,70\text{m}$

TECHNAL® est une marque Hydro
T. 05 61 31 28 28 - technal.fr@hydro.com
www.technal.fr





FENÊTRES, GAMMES STRATÉGIQUES...

Gamme alu Solaris, de Janneau Menuiseries.

Nous avons demandé aux gammistes et fabricants de fenêtres quels systèmes de profilés ou gammes de fenêtres ils garderaient s'ils ne devaient en choisir qu'un ou une par matériau dans leur offre. Voici leur sélection, motivée. Avant ce tour des performances stratégiques et des axes de recherche actuels, SNFA et UFME évoquent le marché en ce début d'année. Enfin, direction Fensterbau pour quelques nouveautés annoncées à Nüremberg !

Réalisé par Sophie Dumoulin

SNFA ET UFME : NOUVELLE APPROCHE DE LA FENÊTRE

L'UFME prône la bonne fenêtre

Avec la baisse confirmée des permis de construire, 2014 s'annonce difficile en neuf. Il faudrait pouvoir compter sur la réno pour espérer voir le marché se stabiliser, suggère Philippe Macquart, mais la multiplication des taux de TVA complique la situation. Comment rédiger un devis en bonne et due forme sur fond de millefeuille fiscal encore aggravé ? Ce n'est pas un bon signal donné aux professionnels. « Pour la fenêtre, on espère que la chute du marché autour de 11 millions d'unités, avec une part d'importation qui explose, a atteint son point le plus bas. Le seul élément positif en France est la croissance démographique... » 2014 démarre donc assez mal, avec une incitation à la rénovation énergétique complexe. La visibilité est de plus en plus réduite pour les professionnels de la fenêtre, après une fin d'année 2013 marquée par des annulations de commande pour incertitude sur la TVA, qui pèse sur le moral des Français. La dernière étude statistique sur le marché 2012 révèle une progression de la fenêtre mixte. « Elle se renforce clairement. PVC/bois, PVC/alu, Bois/alu, ce sont de très beaux produits, résume Délégué Général de l'UFME, qui part de ce constat pour évoquer l'avènement de menuiseries composées d'une mixité de matériaux, chacun utilisé pour ses atouts propres afin de générer une fenêtre compatible avec de hautes exigences thermiques. « Il faut mettre un terme à la guerre des matériaux et au discours sur le classement des fenêtres par matériau. Il faut communiquer sur « la bonne fenêtre » et non plus la fenêtre alu, PVC ou bois. Millet l'a bien compris avec la M3D. L'important est d'intégrer les atouts de chaque matériau dans une baie vitrée performante et esthétique ». Pour favoriser la compréhension de l'offre par le consommateur, l'UFME va communiquer sur cette bonne fenêtre, une menuiserie de qualité qui remplit avant tout son rôle de favoriser éclairage naturel et passage. Une menuiserie d'origine française certifiée et dont la pose de

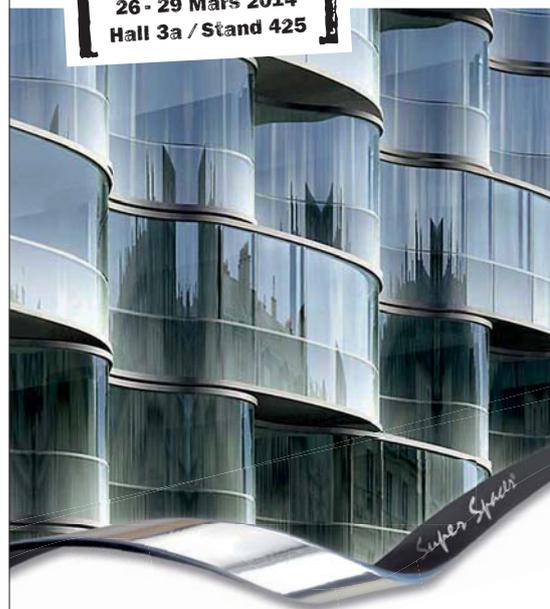
Quel type d'espaceur
avez-vous dans vos fenêtres ?

Super Spacer®

Technologie Warm-Edge

Informez vous sur la technologie Warm-Edge et le Super Spacer® pour développer vos ventes en France.

FENÊTRE FRONTALE
26 - 29 Mars 2014
Hall 3a / Stand 425



L'espaceur de vos fenêtres :

- Aide-t-il les occupants des logements à réduire leurs factures de chauffage ?
- Réduit-t-il de **94%** les déperditions de chaleur par rapport à un en aluminium ?
- Réduit-t-il la condensation de plus de **70%** ?
- A-t-il fait ses preuves dans le monde avec plus d'un milliard de mètres vendus ?
- Aide-t-il à démarquer vos fenêtres de la concurrence par un rendu discret et irréprochable ?



Edgetech

A **Quanex** Building Products Company

Edgetech Europe GmbH

Gladbacher Strasse 23

52525 Heinsberg · Allemagne

[tel] +49 (0)2452.96491.0

[tel A.Monribot] +33 (0)687.689654

[fax] +49 (0)2452.96491.11

[email] info@edgetech-europe.com

www.superspacer.com





Philippe Macquart,
Délégué Général
de l'UFME.

qualité est garantie, outre le produit lui-même, par certification. La pose reste le point d'ancrage d'une qualité tout au long de la chaîne, certification contrôlée des performances à l'appui, du profilé et du vitrage à l'assemblage jusqu'à sa mise en œuvre dans les règles de l'art. Plutôt que de parler de matériau, il est essentiel de « parler de fenêtre de qualité posée par un professionnel certifié ». Cette qualité s'avère d'autant plus indispensable dans le cadre de la RT 2012 : les bâtiments qui y sont soumis, dont les performances énergétiques en particulier s'avèreront à l'usage non conformes aux exigences, tomberont sous le coup de la garantie décennale... Côté innovation, les seuils surbaissés pour favoriser le passage des PMR sont une réussite : « Rendre compatibles le passage des PMR et une étanchéité parfaite de la fenêtre est d'une grande complexité et renforce d'ailleurs les conditions drastiques de pose, suggère Philippe Macquart, qui salue le sens de l'innovation de certains industriels. Il parie plutôt sur une conception innovante de la fenêtre compatible avec un rapport qualité/prix viable de la construction. Cela passe selon lui plutôt par l'optimisation de chaque fonction simple de la fenêtre que par la multiplication des fonctions du même élément : « Une fenêtre sert d'abord à éclairer l'intérieur du bâtiment : elle doit être grande, claire (vitrage très transparent), isolée, munie d'un OB pour favoriser son ouverture partielle. Elle doit assurer une protection des rayons infra-rouges fonctionnelle et passive et s'équiper d'un système d'occultation à la demande, intégré esthétiquement (sans coffre), comme le propose Bouvet par exemple. La fenêtre de toit Nouvelle Génération de Velux est un bon exemple : elle combine simplicité et transparence, accroissement de surface vitrée, réduction de masse opaque, vitrage très transparent et performance thermique, automatisation totale et volet roulant extérieur intégré. Le rôle 1^{er} d'une menuiserie est de garantir la protection du froid en hiver et de la chaleur en été ! Pour aider le grand public à choisir sa fenêtre, l'étiquette énergétique est un outil utile. Cet étiquetage prend son envol, constate l'UFME : plus de 10 % de la production française l'arborent aujourd'hui. Ce seront 20 à 25 % d'ici juin, avant généralisation peu à peu.

Pour le SNFA, l'urgence, c'est le réseau !

Les chiffres 2012 révèlent une diversification du marché de la fenêtre en termes de matériau (plutôt moins de PVC et plus d'alu et de bois/alu) et en termes de types d'ouvrants et de fermetures. Le marché s'ouvre ainsi à une plus grande diversité de produits, solutions et mises en œuvre. Cette tendance qui devrait se confirmer est favorable à la protection des acteurs locaux en mesure de répondre d'une façon très personnalisée à une demande, se félicite Jean-Luc Marchand. Autres tendances mises en évidence, la recherche de couleur et l'augmentation de la proportion de surface vitrée dans le bâtiment, qui rime avec des fenêtres plus grandes et/ou des clairs de vitrage plus importants. Une conséquence de la RT 2012 et d'une nouvelle approche de la fenêtre, considérée non plus sous le seul angle de son isolation mais celui de son bilan global et de son influence sur la performance du bâtiment de conception bioclimatique. Il faut continuer à soutenir cette approche dans le neuf et la favoriser en réno, ce qui est moins évident. Les techniques de dépose ou de délignage des anciens dormants par exemple offrent des pistes à explorer pour augmenter la dimension des fenêtres dans l'existant. Le marché 2013 n'a pas été aussi catastrophique que redouté, et s'affiche à peu près équivalent à celui de 2012, avec un rattrapage en fin d'année, mais des disparités entre entreprises. Les adhérents s'inquiètent de la baisse de la construction neuve mais veulent faire confiance aux mesures gouvernementales en faveur de la réno. Si le CIDD n'a pas été rétabli pour le changement des fenêtres seules, la TVA à 5.5 et la communication sur la rénovation énergétique sont des signaux encourageants. Reste que les professionnels souffrent d'un manque énorme de visibilité. La pression sur les prix résulte davantage de la surenchère entre professionnels que de la demande du consommateur ; l'alu en souffre moins car non encore en situation de surproduction. L'innovation passe davantage aujourd'hui par la qualité des clients : « L'urgence, c'est le réseau » ! La création de centres de formation est favorisée par une prise de conscience : c'est la qualité de la fenêtre posée qui compte ; il faut baliser toutes les étapes pour y parvenir. Le très bon niveau de qualité technique et esthétique des produits peut difficilement être accru dans une logique économique



Jean-Luc Marchand,
Délégué Général du SNFA.



L'ART ET LA MANIÈRE

DE VOUS AIDER À INNOVER SUR VOTRE MARCHÉ



SCANNEZ
ET DÉCOUVREZ
LE MINI FILM
DE PRÉSENTATION



JANUS 2013
DE L'ESPACE DE VIE

En collaboration avec DIEDRE DESIGN, designers spécialisés dans les solutions bâtiment, nos experts ont réalisé **EXTENS'K** un nouveau concept d'espace et d'extension d'habitat, récompensé par le **JANUS DE L'ESPACE DE VIE 2013**.

Cette innovation répond pleinement tant aux intentions architecturales, à l'intégration environnementale qu'aux exigences énergétiques.

Travailler avec KAWNEER, c'est bénéficier d'un accompagnement pour vous aider à vous développer.

WWW.KAWNEER-FRANCE.COM

**REJOIGNEZ
LA DYNAMIQUE
KAWNEER**



APPELEZ VITE LE :
04 67 87 77 77

KAWNEER

Design & Performance

viable ; les efforts portent donc sur le niveau de protection des fermetures et coffres et leur liaison étanche avec la fenêtre. Autre axe de travail, les automatismes : la domotique reste une solution encore peu développée car coûteuse. Il faut aussi former, favoriser bon sens, temps donné à la réflexion et à la compréhension pour générer un diagnostic précis qui permette de proposer et installer dans les règles de l'art la bonne fenêtre au bon endroit. La personnalisation du produit est nécessaire pour répondre au mieux à chaque besoin, dans chaque situation. Le SNFA œuvre aussi sur le registre de la normalisation européenne :

transposition à l'UE de la méthode de calcul des fenêtres appliquée pour la RT 2012, règlement européen Eco design et Energy Labelling et révision des FDES sur la base des nouvelles normes européennes. Ce avec un enjeu important : la prise en compte du recyclage des matériaux en fin de vie et de son impact. Le SNFA se mobilise sur le recyclage et la réutilisation des vitrages, outre celle des parties métalliques de la fenêtre. Autre temps fort pour ce Syndicat, la nouvelle communication grand public lancée le 24 janvier. Objectifs, accroître la notoriété de la fenêtre alu et toucher le marché de la réno résidentielle pour y augmenter sa PDM (Cf Quoi de neuf).



GAMMISTES ET ASSEMBLEURS

PVC ET MIXTE PVC/ALU, PVC/FIBRE
DE VERRE, PVC/PMMA, PVC/BOIS...

Cahier de style : mise en ambiance « jeune » de Compositum pour Solabaie.

Atlantem mise sur l'association PVC/fibre de verre. Éric Brun, Responsable Marketing, considère que sur le marché de la fenêtre « la totalité des offres actuelles repose sur une différence de matériaux alors qu'un raisonnement orienté fonctions indique que chaque matériau a ses qualités et ses défauts ; au PVC les qualités d'isolation et la facilité de pose ; à l'alu les grandes dimensions et la couleur, le bois restant le matériau le plus chaleureux ». S'appuyant sur l'exemple d'Atlantem, il choisit cependant : « C'est le PVC qui réunit les avantages les plus nombreux et présente la solution la plus complète et polyvalente ». Et de détailler : le PVC présente la meilleure performance thermique et acoustique ; les solutions

de pose sont les plus abouties dans ce matériau et offrent ainsi à l'artisan comme au consommateur final les meilleures garanties d'esthétique, de fiabilité et facilité de mise en œuvre. Avec l'offre Color d'Atlantem, le PVC permet, outre le plaxé, de réaliser des finitions laquées bénéficiant d'une garantie de tenue comparable à celle du laquage aluminium. Les axes de recherche à l'ordre du jour sont les performances, en particulier en grandes dimensions et en couleur. Dans ces cas, le PVC doit recourir à des renforts acier qui dégradent la performance thermique ; l'entreprise a lancé en 2013 une gamme de menuiseries à ouvrant composite 6 chambres associant PVC et bandeaux de fibre de verre continue, sur dormant 70 mm 5 chambres.



Atlantem marie PVC et fibre de verre.



Composium®, la fenêtre énergétique chez Solabaie.



Plus de 60 couleurs possibles en face extérieure de Coloriance+ de Bouvet.



Coupe de Thermience, fenêtre PVC de Bouvet.

Cette solution permet d'allier isolation du PVC et résistance de la fibre de verre pour maintenir une performance constante en blanc comme en couleur, quelle que soit la dimension : Uw 1.2 en double vitrage (Ug 1.0, 4/16 argon 90 %/4 ITR one et intercalaire Warm Edge) et Uw 0.9 en triple vitrage. L'usine et le procédé de recyclage ont fait l'objet d'une certification Eucertplast, programme européen de certification de déchets de plastique post-consommation. Pour la mise en œuvre, Atlantem entend continuer à développer des solutions dédiées aux situations particulières telles que l'ITE et apporter à l'artisan des solutions les plus productives et fiables de pose. L'esthétique fait aussi l'objet de recherches pour développer l'offre de coloris plaxés ou laqués, en réponse aux attentes de couleur de plus en plus marquées : Composium® se décline sur une palette de 18 coloris laqués. Le thermolaquage par micro-billes est réalisé en usine, sous avis technique. Pour son

réseau Solabaie, Atlantem a imaginé un cahier de style dans son nouveau catalogue «Le Confort à la carte». Il propose des idées de mises en ambiance d'esprit contemporain ou traditionnel.

Avec Coloriance+ et Thermience, Bouvet prône le bon produit au bon endroit. Voilà une évolution positive, génératrice de valeur, se félicite Laurent Ternon, Responsable Marketing & Communication. S'il est besoin de couleur extérieure, la réponse optimale est Coloriance +, gamme mixte PVC/alu : « Les menuiseries PVC présentent le gros avantage d'être les plus performantes thermiquement, quelle que soit la dimension des fenêtres. Mais elles permettent difficilement la couleur côté extérieur. Les menuiseries alu présentent des caractéristiques exactement inverses : elles permettent tous types de couleur, mais au détriment des performances thermiques ». En alliant les 2 matériaux -PVC côté intérieur pour le thermique, alu laqué côté extérieur pour la couleur-, « Coloriance + réalise la synthèse



L'ouverture sous toutes ses formes



« L'autre dimension de la fenêtre »







« Le cintre à vos mesures »




« Le spécialiste du mouton à 5 pattes »




Anjou Actiparc des 3 Routes - 49120 CHEMILLÉ
Tél. 02 41 30 65 82 - Fax 02 41 30 35 30
www.tellier-g.com



Coloriance+ de Bouvet, performance...



...et design, mixte PVC/Alu.

parfaite voulue par les architectes ». Atout supplémentaire, « innovation remarquable », des apports solaires et lumineux identiques à ceux d'une menuiserie alu. Enfin, Coloriance + bénéficie du meilleur classement à l'air possible, A*4, atout maître dans le cadre de la RT 2012. « Beau dehors et bien dedans », Coloriance+, c'est aussi un Uw 0.8 avec triple vitrage. En termes de préconisation produit, l'idéal est de l'installer en prenant en compte l'exposition de chaque façade : par exemple, l'équiper de triple vitrage sur les façades Nord ou Est. Mais

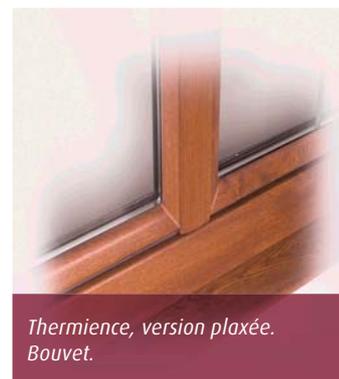
quel intérêt au Sud ? Dans certaines régions, équiper Coloriance + d'un vitrage de contrôle solaire sur les baies Sud constitue a contrario une solution de confort « tout à fait remarquable ». Dans le cas où il n'existe aucune demande particulière de couleur extérieure, la réponse optimale de Bouvet est sa gamme PVC Thermience : la 1^{ère} qualité d'une menuiserie réside dans ses caractéristiques thermiques. Or, la particularité de Thermience consiste à associer un coefficient Uw très bas (1.1 avec un vitrage One, Uw 0.9 en triple vitrage) et une perméabilité à l'air optimale A*4. « Ces 2 caractéristiques conjuguées font de Thermience l'une des menuiseries les plus performantes du marché français », note Laurent Ternon, rappelant qu'une menuiserie A*4 laisse passer 2 à 3 fois moins d'air qu'une fenêtre A*3. Comme pour Coloriance+, l'idéal est d'installer Thermience en prenant en compte l'exposition de chaque façade.



Thermience, gamme PVC de Bouvet, optimise perméabilité à l'air et Uw.

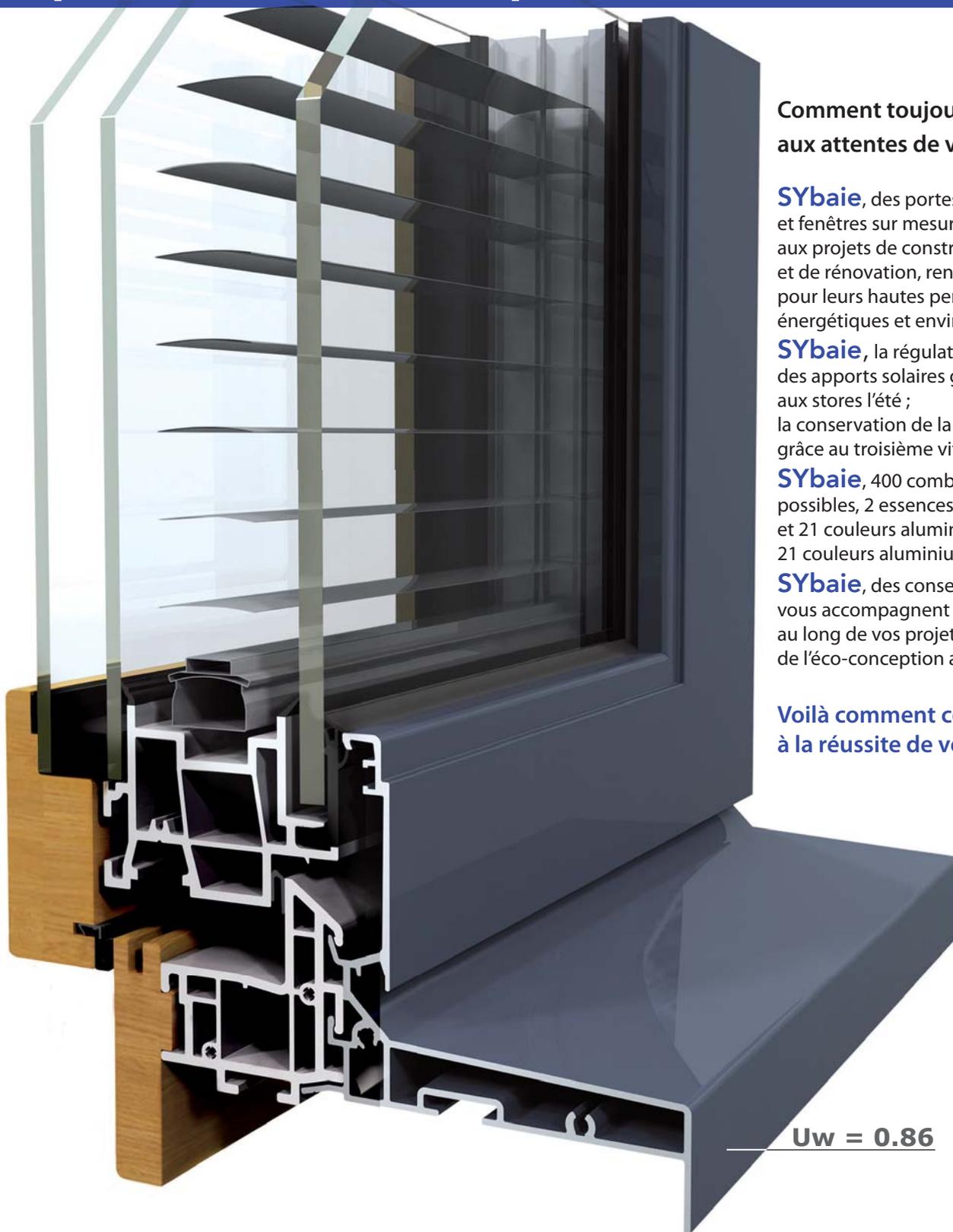
Zendow premium, le choix de Deceuninck.

Une menuiserie performante, qui permet de répondre le plus largement possible aux besoins techniques usuels du marché : Sw, Uw, dimensions, gamme de couleurs (Omnirail, laquage décoroc, plaxage, teintes masse), acoustique et esthétique. La plus récente innovation du gammiste qui affiche Uw 1.19, est 100 % renforcée : dormant et ouvrant sont équipés d'un renfort thermique en mousse de PVC incorporant des câbles acier. « Avec Zendow premium,



Thermience, version plaxée. Bouvet.

Une fenêtre, quatre saisons, quatre cents options



**Comment toujours répondre
aux attentes de vos clients ?**

SYbaie, des portes
et fenêtres sur mesure adaptées
aux projets de construction
et de rénovation, renommées
pour leurs hautes performances
énergétiques et environnementales.

SYbaie, la régulation
des apports solaires grâce
aux stores l'été ;
la conservation de la chaleur
grâce au troisième vitrage l'hiver.

SYbaie, 400 combinaisons
possibles, 2 essences de bois
et 21 couleurs aluminium à l'intérieur,
21 couleurs aluminium à l'extérieur.

SYbaie, des conseillers
vous accompagnent tout
au long de vos projets
de l'éco-conception au montage.

**Voilà comment contribuer
à la réussite de vos chantiers.**

$U_w = 0.86$

www.sybaie.com - téléphone **05 49 74 55 60**

SY

baie



La marque de la gestion
forestière responsable
FSC® C113224



Deceuninck répond aux demandes croissantes du marché de la construction pour des solutions durables et peu énergivores », résume Christelle Eckert, Responsable Marketing et Communication. L'intégration dans les profilés principaux de solutions alternatives aux propriétés de l'acier, améliore significativement les performances thermiques. Les renforts thermiques constitués de fils d'acier et de PVC cellulaire utilisés pour Zendow premium sont 100% recyclables. Pour une menuiserie 145 x 148 cm, équipée d'un double vitrage 4/16/4 Ug, le Uw s'affiche à 1.19 avec renforts thermiques contre 1.36 avec renforts acier standard. Destinée au neuf et à la réno, Zendow Premium convient à une pose en ITE, avec ou sans coffre. Elle est cintrable, et accepte des vitrages jusqu'à 42 mm d'épaisseur. Elle se décline sur une très large gamme de teintes (80) et de finitions, dont Omniral : « Une finition unique et innovante permettant un laquage sur les 4 faces du profilé ». Deceuninck juge stratégique d'évoluer « vers des menuiseries sans renforts métalliques, à la fois dans le dormant et dans l'ouvrant, quelle que soit la dimension, en blanc comme en couleur ». Il a commencé à le faire en lançant en 2013 la fenêtre Zendow#neo, menuiserie composite constituée d'un renfort thermique dans le dormant et d'un ouvrant PVC intégrant de la fibre de verre, avec des performances thermiques « remarquables » : Uw 0.9 avec Ug 0.7, et vitrages jusqu'à 54 mm d'épaisseur. Zendow#neo, précise Christelle Eckert, est 100% recyclable, conforme aux critères BBC et à la RT 2012, s'applique aux

maisons individuelles, en neuf et réno, se décline en porte fenêtre et sur mesure. À savoir, l'équipe commerciale renforcée de Deceuninck se divise en 2 unités dédiées l'une aux profilés du bâtiment (équipe Terrain dirigée par Hervé Pelé), l'autre, dédiée à la menuiserie/fermeture : des technico-commerciaux placés sous la houlette de Thierry Forlacroix. Objectif, assurer un accompagnement toujours plus personnalisé, proche et réactif. La réorganisation parallèle des services supports (R&D restructuré par Business Unit, administration des ventes pilotée par binômes avec l'équipe terrain et proposition d'outils personnalisés par le service communication) contribue à optimiser la satisfaction clients.



Angle Zendow Premium, finition Omniral, de Deceuninck.



La couleur est l'un des atouts de Zendow Premium. Deceuninck.



Finition Omniral de Deceuninck pour Zendow Premium, le « haut de gamme de la couleur PVC ».

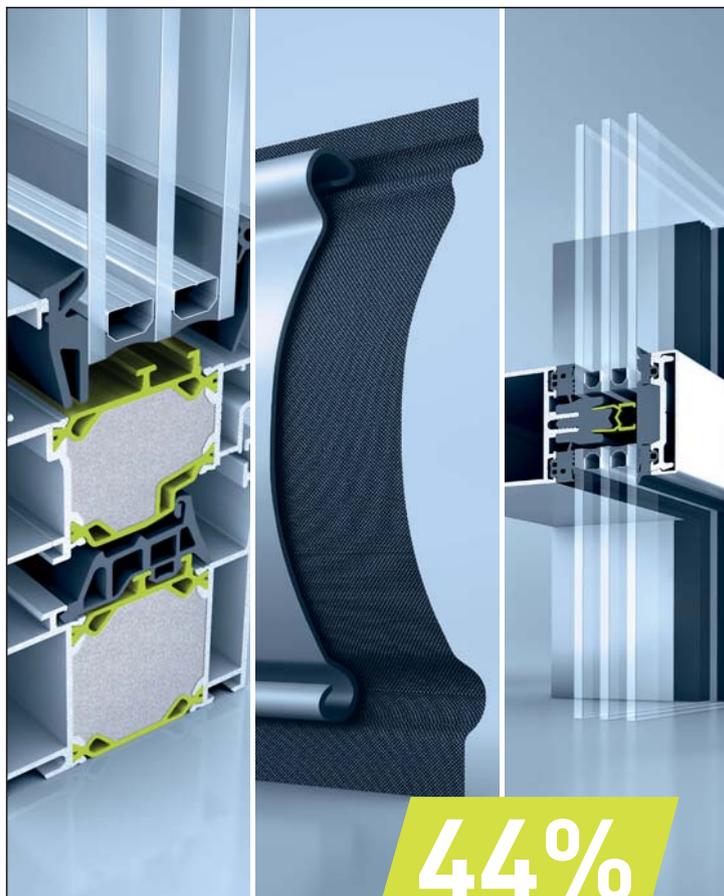
Pour FenêtréA, la gamme PVC Enora à dormant et ouvrant 5 chambres 70 mm est une offre optimale car elle concilie sécurité, design et performance. La sécurité est garantie par des gâches métalliques traitées anticorrosion, des paumelles à 2 points de fixation + 1 point de positionnement, les options vitrage retardateur d'effraction et kit sécurité avec crémone semi-fixe sur 2 vantaux. L'esthétique se caractérise par un profil battement extérieur avec embouts, au design contemporain « qui signe les fenêtres FenêtréA », une parclose



Version mixte PVC/Alu, capotage coloris inox : Enoralu de FenêtréA.



Gamme PVC Enora de FenêtréA.



44%

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

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, heroyal apporte la solution qui répond aux exigences de la réglementation RT 2012. La combinaison des systèmes de fenêtres, de portes et de volets roulants heroyal contribue à améliorer significativement le bilan énergétique des bâtiments : le potentiel d'économie peut atteindre 44 pour cent.

heroyal – 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@heroyal.fr | www.heroal.fr



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



Fenêtre PVC Enora : sécurité, design et performance. FenêtréA.

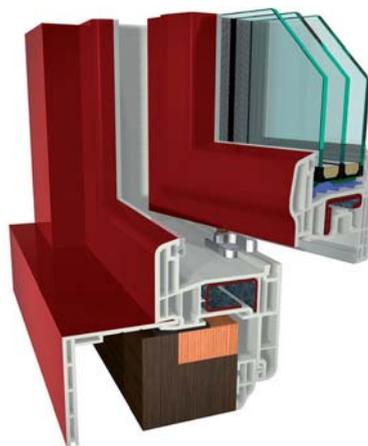
quart-de-rond rappelant l'ouvrant arrondi (design exclusif), l'affleurement des soudures sur plaxé, rainuré sur teinté masse. Mieux encore, la gamme se décline en mixte PVC/Alu : Enoralu est une fenêtre Enora à laquelle est ajouté un capot aluminium sur la face extérieure, qui offre une finition plus moderne et une palette de couleurs plus importante (capot alu en 25 teintes satinées et sablées). Côté performances AEV, Enora affiche A*3 E*7B V*A2. En thermique, Uw jusqu'à 1.0 avec triple vitrage 4FE/14A/4/14A/4FE + intercalaire Warm Edge, Ujn jusqu'à 0.91. Avec double vitrage 4/20A/4FE + intercalaire Warm Edge, Uw jusqu'à 1.3, Ujn jusqu'à 1.2 et classement thermique Acotherm Th10 à Th11 (sur châssis blancs, beiges et gris). Performance acoustique RA,tr de 28 à 38 dB (Acotherm AC1 à AC3). C'est à l'amélioration de ces performances thermiques et acoustiques que travaille FenêtréA, mais aussi au renforcement intégré.

C'est la gamme S8000, 74mm que garderait Gealan, là où le standard du marché est aux alentours de 70 mm, souligne le gammiste. La S8000 existe en version STV/IKD®, en teinté masse, filmé



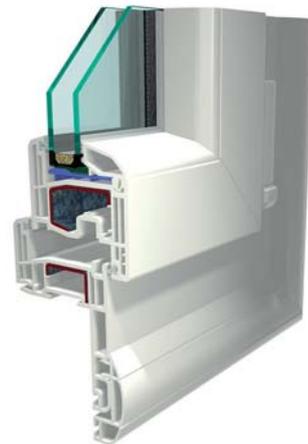
Inoutic signe Arcade, gamme PVC performante et riche de 2 designs d'ouvrant.

et acrycolor. Ce choix est dicté par tous les avantages induits du STV® (système de vitrage collé à sec par bande adhésive 2 faces) et l'IKD® (isolation des profilés par mousse thermique haute densité, qui permet le recyclage) : performances thermiques jusqu'à Uw 0.61 pour Ug 0.4 avec Swisspacer V, stabilité accrue (diminution drastique des SAV et réglages chantiers), anti effraction renforcée, poids allégé (atout pour pose et transport), esthétique, couleur et absence de joint de vitrage donnant un aspect contemporain. S'y ajoute la facilité de mise en œuvre en production. L'avis technique obtenu sur ces 2 innovations (comité du 24/10/13) va encourager la stratégie de Gealan : développer des produits à la pointe de l'innovation et de la performance pour permettre à ses clients de se positionner de manière différenciante sur leurs marchés. 500 sociétés ont déjà franchi le pas et 200 000 fenêtres ont été réalisées en STV®.

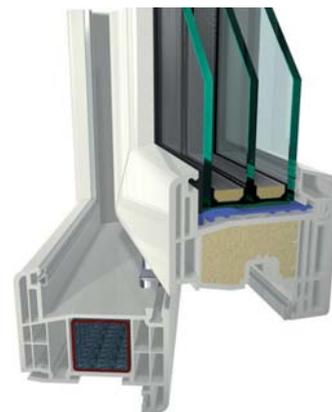


La gamme S8000 74 mm de Gealan, en acrycolor. Performante et esthétique.

Inoutic retiendrait pour la France sa gamme PVC 71-78 mm Arcade. Elle offre une esthétique intemporelle, avec 2 designs d'ouvrant et un choix d'accessoires proposé pour décliner 2 gammes fluides sur des dormants communs, précise Frédéric Stock, Responsable du marché français. Côté thermique, avec 5 chambres, Uw < 1 selon le vitrage. 2 joints périphériques assurent excellente isolation thermique, étanchéité à l'air A4 et à la pluie battante E 9. Pour la sécurité, pareclose anti effraction allant jusqu'à 46 mm de remplissage. Inoutic propose 3 types de dormants réno et décline sa gamme en 40 coloris disponibles dont 6 en stock. Les axes d'évolution sont l'adaptation aux isolations de plus de 160 mm et à l'ITE par monobloc ou ébrasement. Inoutic recherche également de nouveaux matériaux et s'attache à intégrer les PVC recyclés.



La gamme S8000 de Gealan s'adapte à de nombreuses configurations.



Gealan prône l'innovation : vitrage collé STV® et mousse thermique HD IKD®.



La gamme PVC Arcade d'Inoutic est parfaitement adaptée au marché français.

FIN-Project

Surfaces vitrées maximales et
excellente isolation thermique

Fenêtres, portes et volets

FINSTRAL[®]



Nouvelle génération de fenêtres en aluminium FINSTRAL

- élégant design aluminium avec profils fins et élancés
- excellente isolation thermique grâce à un noyau en PVC multichambres
- conception qui garantit la fonctionnalité dans le temps
- étanchéité optimisée grâce aux angles et joints soudés
- intégration de baies vitrées

Partenariat : contactez nous

FINSTRAL Système Sàrl

1, rue du Krebsbach

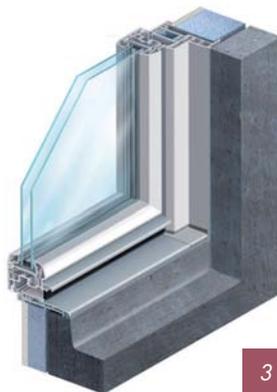
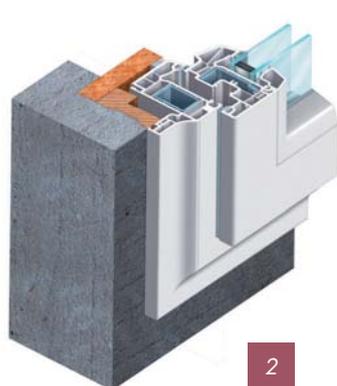
68230 Wihr au Val

T 03 89717100

F 03 89717101

finstralfrance@finstral.com

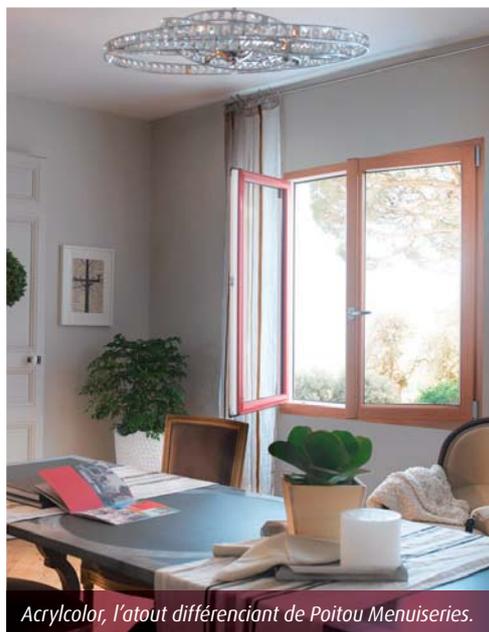
www.finstral.fr



Oxxo a choisi Oxéa, synonyme de performances thermiques, acoustiques et d'étanchéité. Une large gamme de fenêtres en PVC hautes performances, conçue pour satisfaire tous types de construction, en neuf et réno, pour le marché du logement collectif et du tertiaire. Composée de dormants 70 mm et d'ouvrants 77 mm 5 chambres, équipée de double ou triple vitrage, la gamme de fenêtres Oxéa répond à toutes les exigences de la RT 2012 : elle assure isolation optimale U_w jusqu'à 0.9 et haut niveau de performances acoustiques, de 29 à 41 dB. Oxxo a soigné la souplesse de mise en œuvre grâce à un large choix de dormants neuf et réno, adaptés à l'isolation thermique des bâtiments par l'intérieur ou l'extérieur. Le design est inspiré de la ligne élégante de la gamme Clarté (Pyramide d'or Batimat). Une attention particulière a été portée à la silhouette des dormants et des vantaux, entièrement conformes aux nouvelles exigences de la construction. 6 coloris (2 teintés masse, 4 plaxés) permettent de personnaliser les opérations de logements et répondre aux critères esthétiques et environnementaux. Le seuil en alu avec RPT est conforme à la norme PMR, tout en permettant un mode constructif simplifié. Oxxo investira 2.8 M€ en 2014 pour un nouveau concept de lignes d'assemblage et d'organisation de sa production PVC. Objectif, améliorer l'efficacité de l'organisation industrielle en adaptant et développant l'organisation des flux, process et méthodes de travail. Cet investissement autofinancé doit permettre d'améliorer la compétitivité d'Oxxo Évolution sur son marché en accroissant sa productivité et diminuant significativement le taux de rebuts et chutes. Il vise aussi à améliorer la qualité de production et les conditions de travail (gestes et postures) dans les ateliers. Ce projet, piloté par Philippe Pyllioen, Directeur des Opérations Industrielles arrivé chez Oxxo Évolution en décembre 2013, devra être mis en place pour la rentrée 2014.

Si Poitou Menuiseries ne devait conserver qu'une gamme de fenêtres ce serait sa gamme Acrylcolor (PMMA) : « Il est évident que ce matériau est encore, pour l'instant, confidentiel dans sa diffusion et que nous ne pourrions pas 'vivre' de cette seule offre. Cependant, il permet d'ores et déjà, lorsque nous prospectons, d'ouvrir de nombreuses portes et de nous différencier de nos confrères. Ce point est prépondérant dans un contexte marché aussi tendu que le nôtre aujourd'hui », explique David Taveira, Directeur Commercial et Marketing de Poitou Menuiseries et Sermat Aluminium. Cette offre innovante et différenciante permet de ne pas laisser les clients « s'enfermer dans le sempiternel schéma : combien ça coûte ? Pour autant, et bien que nous parlions de menuiseries haut de gamme, face à ses concurrents directs l'Acrylcolor propose un positionnement tarifaire avantageux ». Avec 2 déclinaisons, l'Acrylduo (PMMA couleur à l'extérieur et blanc teinté masse à l'intérieur) et le Mixt'Acryl (PMMA couleur à l'extérieur et plaxé à l'intérieur),

1 - Oxéa adopte 6 coloris. Oxxo. Ici, gris anthracite.
 2 - Dormant rénovation d'Oxéa. Oxxo.
 3 - Seuil PMR en alu à RPT pour Oxéa. Oxxo.
 4 - Oxéa d'Oxxo, version dormant monobloc.



Acrylcolor, l'atout différenciant de Poitou Menuiseries.



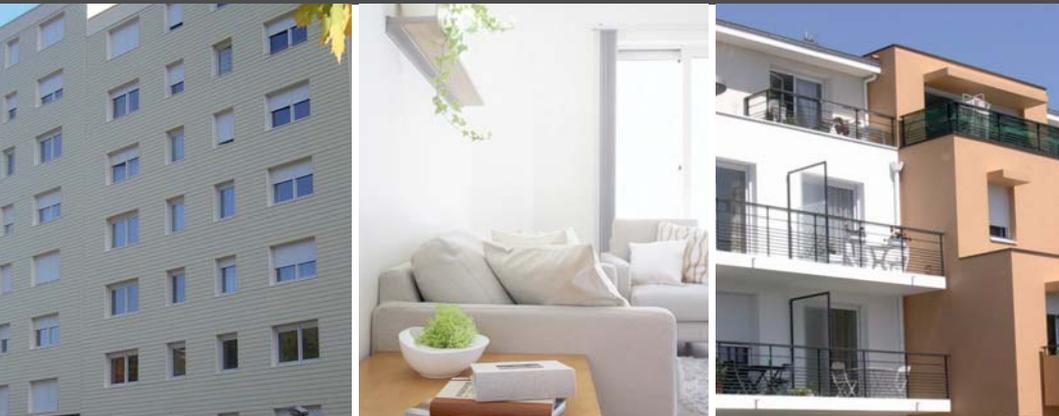
Coextrusion des profilés Acrylcolor. Poitou Menuiseries.



OXÉA

Fenêtre évolutive
pour solutions inventives

ceVital



OXXO rejoint CEVITAL,
l'un des premiers groupes
industriels Algériens :

- **CA** : 2,8 milliards d'euros
- **Effectifs** : 14 000 collaborateurs
- **Implantation** : Europe, Afrique
- **Site de production**
OXXO ÉVOLUTION : Cluny (71)

La conception des bâtiments évolue, les solutions OXXO aussi.

- **INNOVANTE** : Oxéa répond aux exigences de la RT 2012 et des bâtiments BBC.
- **PERFORMANTE** : Oxéa garanti un haut niveau de performances acoustiques (**41 dB**), thermiques (**0,9 Uw**) et d'étanchéité.
- **ÉLÉGANTE** : 6 coloris, un clair de vitrage exceptionnel, **Oxéa** donne le ton d'une nouvelle élégance.
- **ADAPTABLE** : facilité de mise en œuvre, **Oxéa** se décline en de nombreux types de dormants.
- **ENGAGÉ** : **Oxéa** a été entièrement conçue dans un souci de développement durable.

OXXO
EVOLUTION



Acrycolor, coextrusion de PVC et PMMA.



247 combinaisons pour Poitou Menuiseries avec Acrycolor. Ici, RAL 3011.

la gamme répond à des attentes variées des clients : menuiseries aux performances thermiques, acoustiques et lumineuses parmi les plus élevées du marché, palette de couleur inégalée (247 combinaisons différentes), des fenêtres que les clients finaux ne verront nulle part ailleurs ! Poitou Menuiseries travaille sur 2 axes supplémentaires : amélioration des performances par le biais de nouveaux vitrages, vitrage collé STV® et vitrage chauffant, et proposition de nouvelles possibilités d'accessoires facilitant la mise en œuvre des produits.

Profialis commercialise 2 gammes récentes et cohérentes de frappes en France, Réponse (dormant 60 mm) et Performance (dormant 72 mm). Sans cesse enrichies, elles couvrent des besoins très larges, en termes de mise en œuvre et de contraintes industrielles. « S'il fallait n'en garder qu'une, ce serait certainement Performance base 72 mm qui présente des performances thermiques plus élevées et semble plus en phase avec l'évolution du marché », note Sylvain Gaudard,

Responsable Communication France. Il évoque aussi le nouveau levant-coulissant Passio qui vient compléter par le haut le coulissant à assemblage mécanique Horizon : gamme privilégiée pour son principe d'assemblage, elle permet de réaliser des coulissants esthétiques et performants, tout en favorisant l'apport solaire, à partir de dimensions plus réduites qu'avec Passio. Parmi les critères influençant ces choix, figurent : performances acoustiques, thermiques et lumineuses, confort et efficacité d'assemblage, qualité de réponse aux problématiques de pose, possibilité de personnalisation et qualité de design générale de la gamme mais également caractère complet de l'offre et son adaptation aux besoins spécifiques du client. Les gammes Profialis font l'objet d'améliorations et de compléments constants : nouveau programme de traverses et meneaux et gamme complète de seuils alu pour la gamme 60 mm, qui lui assure une bonne tenue alors que le 70 mm semble s'imposer sur le marché. Le gammiste enrichit aussi son offre couleur, de manière transversale, avec son service de laquage à la barre Colorline Green, accessible à toutes ses gammes fenêtres et coffres de volets roulants. Pour le futur, les efforts se portent sur la réduction de l'emploi des renforts acier, avec des solutions lancées en ce moment sur d'autres marchés (technologie Nextrum au Benelux, renforcement intégré au profilé), l'extension de l'offre couleur avec de nouvelles possibilités bientôt dévoilées, et toujours, l'amélioration des performances d'isolation.



La riche palette Colorline Green de Profialis.



Coulissant Horizon de Profialis.



Gamme Performance 72 mm de Profialis.



activPilot Comfort.

Des ferrures de fenêtres qui permettent une position d'ouverture parallèle pour une ventilation sûre et confortable

- + Montage simple et rationnel
- + Ventilation naturelle
- + Haute résistance anti-effraction jusqu'à RC2, même en position d'ouverture parallèle

Offrez-vous et à vos clients un système de ventilation moderne avec la famille de ferrures **activPilot Comfort** de Winkhaus. La nouvelle génération novatrice de ferrures de fenêtres assure un nouveau climat de bien-être incomparable. Qu'il s'agisse de fenêtres normales, de forme spéciale ou de fenêtres accessibles aux personnes à mobilité réduite, profitez des avantages d'une ventilation saine !

Rendez-nous visite au salon professionnel international **fensterbau/frontale 2014, pavillon 4, stand 4-243**. Nous serons ravis de vous accueillir sur notre stand ! Pour plus d'informations : www.winkhaus.fr

Les 3 marques de Profine, KBE, Kömmerling et Trocal, ont une gamme basée sur un concept clair : dormants 70 mm, ouvrants 70 et/ou jusqu'à 78 mm avec systématiquement un minimum de 2 designs. Profine a choisi de se concentrer sur des gammes 70 mm dès 2007 et arrêté la diffusion du 58 mm en 2010. Yann de Bénazé souligne là un « choix volontaire de tirer les produits vers des performances élevées (Uw proche de 1.0 en triple vitrage) et dans la majorité des cas au-dessus des standards requis ou des offres disponibles sur le marché ». La largeur d'offre Profine, plus de 20 combinaisons de dormants différents, soit « définitivement l'offre la plus complète du marché », illustre de plus un souci permanent d'amener le maximum de solutions tant techniques que de pose répondant à la totalité des besoins et attentes du marchés. Elle ne cesse de se compléter, puisqu'en 5 ans, 50 profils spécialement conçus pour le marché français ont été dessinés. Cette largeur d'offre s'illustre aussi par l'ampleur et la variété des réponses en matière tant de couleurs que du mix avec l'offre Aluclip qui est chez Trocal la 1^{ère} et plus anciennement commercialisée sur le marché français : « Quand ce type d'approche Mix représentait moins de 1% du marché, nous y étions déjà présents » !



Trocal système AluClip sur InnoNova 70 mm.



Gamme 70 mm. Motion de KBE/Profine.

La recherche porte sur la possibilité de renouveler en permanence l'offre couleur pour la faire vivre. Le Groupe est très réactif en la matière (PMMA, plaxage, ProCovertech...). Sur les autres axes évoqués par certains - moussage de profils, matière composite renforcée, solutions alternatives de renforcements, vitrage collé... « Profine est clairement le plus souvent leader ou précurseur en Europe. Nous ne pouvons ici que noter ou regretter que le marché Français n'arrive pas à donner une chance à une de ces solutions ou à 'financer' ces nouveautés quand elles sont là » ! Sur Fensterbau, Profine se montrera encore force de proposition !

La famille Rehau Aralya Design incarne une adaptation parfaite aux réglementations, modes constructifs et modes de mise en œuvre en vigueur sur le marché français. Une gamme emblématique de Rehau, pour ses performances thermiques : possibilité de mettre en œuvre vitrages et panneaux de remplissage jusqu'à 50 mm d'épaisseur, Uw jusqu'à 0.75 qui assure son adaptabilité aux BBC, maisons passives et à énergie positive. Aralya Design offre aussi une isolation acoustique performante, dépassant largement les 36 dB, 3^e niveau du label Acotherm. En complément, Anne-Laure Grosjean, en charge de la communication Ouest Europe, indique des performances marquantes dans le domaine de la perméabilité à l'air, A*4, d'étanchéité à l'eau, E*9A, et de résistance au vent, V*A3. Les formes droites et arrondies assurent une esthétique intérieure et extérieure harmonieuse, rehaussée par une palette de 70 coloris de plaxage homologués sous Avis Technique, 50 disponibles, à effet bois ou à effet plus contemporain. S'y ajoutent teintes dans la masse assorties aux coloris de plaxage



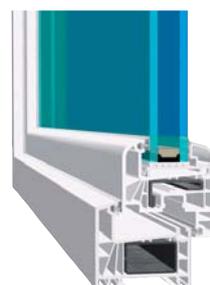
Gamme 70 mm e.Volution de Kömmerling.



Gamme 70 mm KBE e.Motion. Battement central 118 mm en fenêtre.



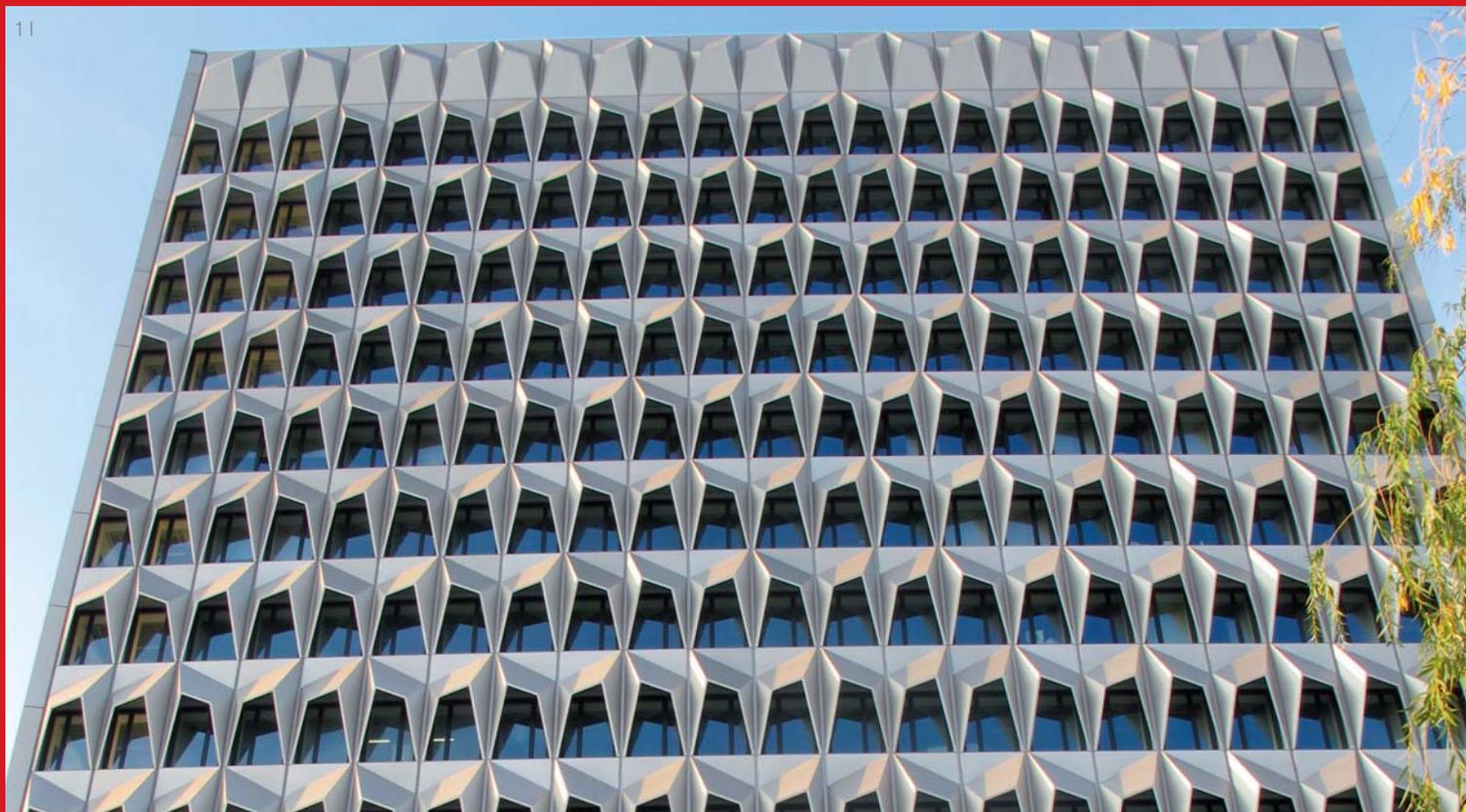
Kömmerling, gamme 70 mm e.Volution : vitrage jusqu'à 47 mm.



Gamme 70 mm e.Xclusive de Trocal, système à double joint de frappe.

» Les fenêtres aluminium ouvrent sur l'avenir...

11



... réalisées avec les Technologies de Vos Idées



WICLINE 75 evo, ouvrant visible

1- Hochschule Darmstadt, Allemagne
Architecte : Staab Architekten GmbH
Entreprise : Heinrich würfel Metallbau GmbH & Co.

www.wicona.fr

WICLINE evo, nouvelle gamme de fenêtres et portes-fenêtres

- Structure 65 ou 75 mm
- Design soigné, confort thermique inégalé, souplesse de création
- Ouvrant visible et ouvrant caché
- Quincaillerie apparente, 200 Kg/vantail
- Quincaillerie cachée, 160 kg/vantail
- Anti-effraction selon EN 1627 jusqu'à RC 3
- Pare-Balle selon EN 1522 jusqu'à FB4 NS
- Ouvrant de ventilation manuel ou motorisé, 75 mm
- WICLINE 75 evo U_w jusqu'à 0,87 W/(m²K) ouvrant ou 0,72 W/(m²K) fixe
- Prise de volume jusqu'à 69 mm avec WICLINE 75 evo

Découvrez la technologie WICLINE evo



WICONA[®]
LES TECHNOLOGIES DE VOS IDÉES

et laquage. Côté pose, jusqu'à 180 mm d'épaisseur d'isolation. La conception assure une mise en œuvre parfaite en applique intérieure ou extérieure, entre tableaux et en ITE ! Enfin, en matière d'environnement, Aralya Design est en PVC sans plomb, entièrement recyclable, produit dans un site homologué ISO 14001. Rehau a 2 axes de recherche majeurs, un nouveau matériau, pour supprimer les renforts acier dans les menuiseries PVC, et une nouvelle esthétique pour maximiser le clair de vitrage, associée à de nouvelles couleurs.



Gamme Aralya Design de Rehau, adaptée à toutes les configurations.

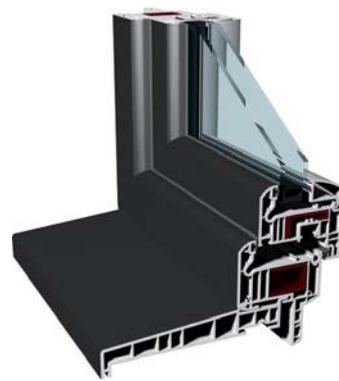
Socredis juge indispensable de proposer un panel de gammes à ses clients, chacune avec ses spécificités, son design. Le particulier souhaitant acheter un produit performant, de qualité et si possible différencié, l'innovation est donc au centre des préoccupations de Socredis. Depuis plusieurs années il innove, développant de nouvelles séries de menuiseries adaptées aux contraintes et exigences du marché. S'il devait en privilégier une, ce serait la 75 mm Wisio, gamme PVC complète frappe et coulissant pensée pour allier très hautes performances et design. Adaptée au neuf et à la réno, elle se décline en teinté masse et plaxé. Dans sa version coulissante, elle est disponible avec seuil PMR (produit primé au Palmarès de la Performance EquipBaie 2012) et en galandage. Permettant de répondre à la majorité des configurations, elle



Coulissant Wisio de Socredis, performance du PVC, finesse de l'alu.

atteint Uw 0.9 avec Ug 0.6 en frappe 2 vantaux et Uw 1.1 avec Ug 0.8 en coulissant 2 vantaux, affichant A4 E7B VA3 dans les 2 cas. La version coulissant avec seuil PMR sans encastrement est « le 1^{er} coulissant du marché conforme à la réglementation sur l'accessibilité PMR et sous DTA ». Socredis signale aussi les très bons résultats en acoustique (AC1 avec vitrage 4/20/14) et au test d'infiltrométrie, et un clair de vitrage optimisé par une très fine masse centrale. Wisio connaît un réel succès depuis son lancement et fait la fierté de l'entreprise : un produit fabriqué 100 % en France dans son usine de Trélazé. La nouvelle priorité pour 2014 est de développer la couleur, demande croissante du marché ! Les 1^{ers} résultats de tests d'un nouveau film de plaxage gris aspect alu effectués sont encourageants : le rendu est « bluffant ». Socredis étudie aussi une solution de laquage. Avec sa masse centrale de seulement 35 mm, le coulissant Wisio se rapproche fortement du design d'un produit alu, très loin de l'image plutôt négative et grossière du coulissant PVC. Les avantages esthétiques de l'alu avec les performances du PVC, pari réussi pour Socredis !

Chez Veka, s'il ne fallait garder qu'une gamme, ce serait la Softline 82. Ce choix est dicté à Olivier Benferhat, Directeur Market Management, par l'exemple allemand qui démontre le bel avenir réservé à cette gamme -récemment lancée en France- et par l'évolution claire du marché vers un bâtiment inerte par nature, conçu pour résister au froid et au chaud : « La consommation d'énergie doit impérativement diminuer dans nos bâtiments qui devront à terme obligatoirement devenir positifs ». La gamme 82 s'impose donc, même si elle doit encore s'étoffer en France où l'on ne peut d'ailleurs se passer de la gamme 70, aujourd'hui cœur des ventes de Veka. Parier sur Softline 82, c'est assurer l'offre d'une performance thermo-acoustique indispensable, conciliant en un produit performance thermique et acoustique. Sur ces 2 registres, elle permet d'aller beaucoup plus loin que la gamme 70 : avec 7 chambres, Uw 0.76 et acoustique 44 dB en triple vitrage, triple barrière d'étanchéité, système avec joint central optionnel fixé sur le dormant, parclozes dotées de 2 chambres pour une amélioration de la performance thermique Uf, feuillure permettant d'accueillir un vitrage jusqu'à 52 mm pour mixer les exigences thermique, acoustique et sécuritaire. La hauteur de feuillure de 25 mm permet de



Angle de Wisio, gamme 75 mm de Socredis.

L'un des atouts de Veka est sa riche palette de couleurs.



CHEZ GEALAN, NOUS N'AVONS RIEN A CACHER:
LA FENETRE DU FUTUR – DISPONIBLE AUJOURD'HUI !



Innovation mit System

STV®

VITRAGE COLLÉ -
SOLUTION ADHÉSIVE

IKD®

MOUSSE THERMIQUE
HAUTE DENSITÉ

acrylcolor

Solution couleur
hors pair

83mm

de section

GEALAN-FUTURA®

La seule solution couleur industrielle pour le Passivhaus:

- + mousse d'isolation thermique IKD® + renfort de 2mm
→ excellentes performances thermiques et statique irréprochable
- + renforcement standard en combinaison avec le vitrage collé STV® → des fenêtres jusqu'à 2.4m de haut, même en couleur
- + meilleure résistance à l'effraction
- + pour le neuf et la rénovation
- + solution prête à l'emploi



fensterbau
frontale 2014

26.03.-29.03. 2014
Hall 5 / Stand 5-103

 **GEALAN**

GEALAN · ZAE des Terres d'Or · Route de Saint Philibert · 21220 Gevrey Chambertin · www.gealan.fr



Softline 82 mm de Veka se prête à tous les modes constructifs.

noyer totalement l'intercalaire dans le corps du profil ; le vitrage peut être collé. Le battement central est optimisé et la modularité de la gamme répond à tous types d'ouverture. La performance acoustique est bien sûr déterminée par le choix avisé du vitrage. La demande conjuguée de performance thermique et acoustique par l'architecte, de plus en plus courante, est l'une des motivations du choix de la gamme 82. Veka attache beaucoup d'importance à la facilité de pose quand il conçoit un système de fenêtres. Softline 82 ne fait pas exception à cette règle, car ce qui importe pour une fenêtre, c'est sa performance réelle sur site. Elle est liée à la qualité de fabrication et à celle de la pose. C'est la raison d'être du réseau Fenétrier Veka, assurer une pose parfaite : « Une fenêtre performante et bien posée assure votre sérénité », rappelle la baseline

du réseau. Des profils complémentaires clippables équipés de joints lèvres renforcent l'étanchéité et facilitent fabrication et pose, comme la fixation des traverses par assemblage mécanique ou les drainages et ventilation identiques pour ouvrant et dormant. En termes esthétiques, comme les autres séries de Veka, Softline 82 se décline sur une vaste palette de 50 teintes disponibles sur laquelle le gammiste travaille pour l'étendre encore. Autre axe de travail, révélé sur Fensterbau, la double fenêtre (Concept TwinSash) qui ouvre la voie au franchissement d'une nouvelle étape dans la performance thermique de la fenêtre.



La modularité de Softline 82 mm répond à tous types d'ouverture. Veka.



Coupe de la gamme Softline 82 mm de Veka.



SYSTÈMES DE FENÊTRES ALUMINIUM

AluK, gamme 67 complète. Solutions compétitives, rapides à mettre en œuvre.

La gamme 67 est la solution la plus performante d'AluK. Grâce à des performances de 1^{er} ordre, cette gamme complète de menuiserie alu se positionne parmi les leaders du marché et constitue

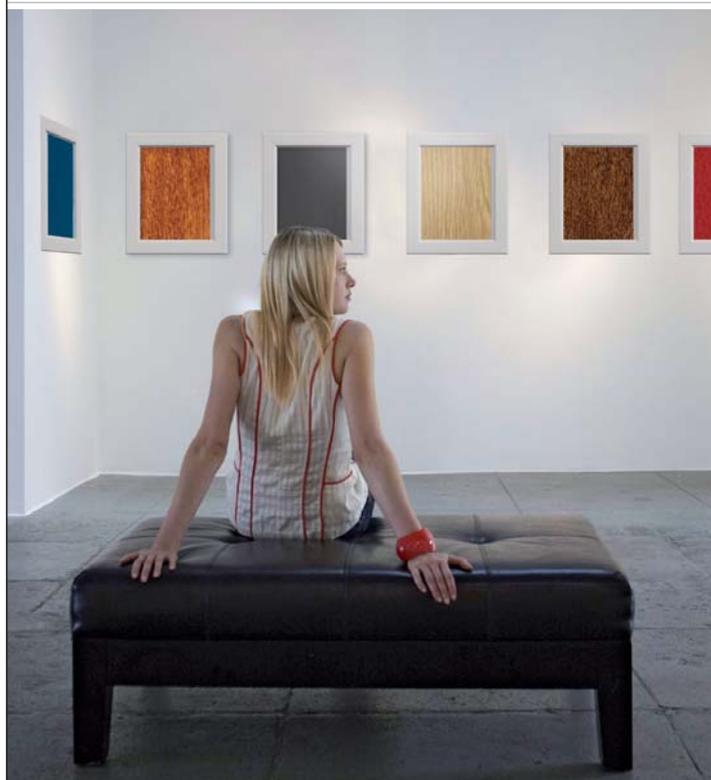
la solution la plus performante du marché, affirme Alexis Bedoin (Marketing produits). Elle présente d'excellentes performances thermiques associées à la rapidité et la simplicité de mise en œuvre pour

répondre parfaitement aux besoins des transformateurs de menuiserie alu. Le niveau de performance thermique permet à AluK de proposer des solutions $\leq U_w 1.0$ sur l'ensemble de sa gamme 67 : Fenêtre 67-FR, Coulissant 67-CL et Porte d'entrée 67-PE. Les nombreuses possibilités déployées offrent aux clients une profondeur de gamme importante, pour répondre aux marchés BBC et RT 2012, neuf et réno, pour tous types de réalisations : résidentielles traditionnelles ou architecturales, non résidentielles. Un dormant de coulissant unique permet de recevoir des ouvrants de 24, 28 et 36 mm, pour des châssis à RPT de grandes dimensions. Une solution d'ouvrant unique est adaptée à la réalisation de châssis à ouvrant caché ou visible, avec choix entre esthétique droite ou arrondie. Cette nouvelle gamme 67 « présente également un fort niveau de compétitivité grâce à une nouvelle génération d'accessoires », simples à mettre en place, qui diminuent considérablement le temps de mise en œuvre. Associée à un nombre réduit de profilés, la gamme est parfaitement adaptée aux besoins des transformateurs. Le + : elle est équipée du système exclusif AEB, nouveau système anti effet bi-lame, qui permet de traiter les phénomènes de dilatation des profils alu lors d'expositions fortes et prolongées à l'ensoleillement (de série sur les Coulissants 67CL 28 et 36). AluK développe des solutions sur 2 axes majeurs : proposer des systèmes performants, en garantissant simplicité et rapidité de mise en œuvre. La nouvelle gamme 67 n'y fait pas exception avec un niveau optimal de performance thermique $U_w 1.0$ et étanchéité A4. Dans un marché toujours plus compétitif, AluK propose des solutions complètes et rapides à mettre en œuvre. « Cette philosophie, suivie depuis plusieurs années, s'applique à cette nouvelle gamme 67 » !

Le nouveau système coulissant heroyal S42 pour le marché français présenté à Batimat répond de manière optimale aux exigences du marché hexagonal. Il permet aux installateurs d'économiser du temps, grâce à une construction améliorée, offrant des possibilités de fabrication et d'installation nombreuses et flexibles. Le système coulissant heroyal S 42 est « particulièrement affiné, performant et flexible ». Heroyal a optimisé les types d'installation et de fabrication habituellement utilisés en France : heroyal S 42 affiche sa vitesse

TROCAL®

modern' architecture



L'ART DE CRÉER LA DIFFÉRENCE



- » Une gamme complète, haute en couleurs, à forte valeur ajoutée, donnant la possibilité de créer de grandes ouvertures.
- » 2 gammes de profilés de 70 mm adaptées au marché français :
- » e.XCLUSIVE : des profilés PVC multichambres, à double joint de frappe.
- » InnoNova : des profilés PVC multichambres à joint central offrant la possibilité de rajouter un troisième joint.
- » Performances thermiques et acoustiques répondant aux plus hautes exigences.
- » L'offre couleur, la plus large du marché : capotage aluminium, plaxage, coextrusion, teinté dans la masse.
- » En avance sur leur temps depuis 10 ans, les profilés à base de matière greenline® sont 100% recyclables.



greenline

www.trocal.fr



Heroal, revêtement hwr récompensé.

de fabrication, grâce à ses composants de ferrure blocables, des « valeurs exceptionnelles d'isolation thermique », des technologies d'assemblage optimisées et une grande part de flexibilité en termes de solutions de raccordement, épaisseurs de verre et ferrures. Le système heroal S 42 peut ainsi combiner son profilé de battant à des épaisseurs de verre comprises entre 24 et 28 mm. Avec une largeur visible à partir de 48 mm dans le cadre et 35 mm dans les battants et meneaux, ce système fin grâce à la nouvelle géométrie de profil dans la zone de bord central se caractérise par des valeurs d'isolation thermique U_w jusqu'à 1.4. L'isolation temporaire ajoutée des volets roulants heroal offre un potentiel supplémentaire de réduction de la conductibilité thermique pouvant aller jusqu'à 1.0. Côté design et sécurité, heroal S 42 propose grâce à la géométrie de ses rainures de ferrure de nombreuses versions d'adaptation esthétique et technique sur mesure aux attentes individuelles, avec 2 exécutions de chariot différentes et plusieurs variantes de ferrures. Élément essentiel pour l'installation dans les bâtiments publics : du fait de son système de développement modulaire, heroal S 42 est adapté aux PMR grâce à un système de raccord qui garantit l'évacuation sûre et invisible de l'eau. Une offre en développement continu, qui promet d'autres solutions à l'avenir. Heroal optimise en permanence les solutions écologiques appliquées à la totalité du cycle des produits, du développement à la distribution, la conception et l'utilisation en passant par la production et la logistique. Heroal a été distingué dans le cadre de la conférence « besser lackieren. Benchmark » pour son revêtement hwr résistant aux intempéries extrêmes.

K.Line met évidemment en avant sa nouvelle fenêtre à frappe à ouvrant caché. Pour ses performances, tout d'abord, « exceptionnelles

pour une fenêtre alu », note Céline Coutand, Responsable Communication : U_w 1.3, Sc_w 0.53 + TLw 66 % en double vitrage et U_w 0.84 + Sc_w 0.42 + TLw 59 % en triple vitrage. Cette fenêtre affiche des performances élevées, aussi bien au niveau acoustique (RA_{tr} jusqu'à 41 dB) que thermique et se décline en double ou triple vitrage isolant de 24, 30, 42 ou 48 mm. Son étanchéité à l'air a également été renforcée, lui permettant d'être classée A*4 en standard (A*4 E*7B V*A3). « Grâce à son couple $U_w/Sc_w/TLw$ optimal, elle se positionne comme une solution idéale pour répondre aux exigences de la RT 2012. Elle est ainsi la 1^{ère} fenêtre alu à atteindre, à dimensions standard égales, les performances des meilleures fenêtres du marché ». Cette frappe s'impose aussi pour son design épuré et contemporain, tout en préservant « les fondamentaux qui ont fait notre succès : ouvrant caché bicolore, finesse exceptionnelle, design épuré, lignes résolument modernes en plus ! » 2 designs intérieurs sont désormais disponibles : galbé ou carré. Grâce à leur finesse, ces fenêtres permettent de profiter pleinement des apports solaires, source de chaleur et lumière naturelle gratuite en hiver. Néanmoins en été, les apports solaires s'ils ne sont pas contrôlés, peuvent rapidement devenir une source d'inconfort thermique et lumineux. Il est donc nécessaire de les maîtriser en mettant en place des solutions de contrôle solaire limitant les risques de surchauffe intérieure. « Pour répondre à cette exigence de confort d'été et permettre une gestion fine des apports solaires, une des évolutions souhaitables est d'associer une occultation performante à la fenêtre afin de gérer la lumière tout en conservant la vision extérieure. K.Line répond d'ores et déjà à ce besoin en proposant son blocbaie BSO (Brise Soleil à lames Orientables) et un volet roulant à lames orientables (VLO) ».



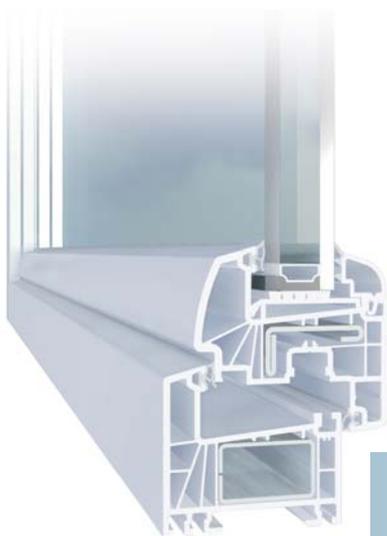
Système heroal S 42 Green.



Nouvelle frappe à ouvrant caché de K.Line : performance thermo-lumineuse et esthétique contemporaine.



Cap sur l'excellence



Notre défi, l'excellence

- ▶ Une large gamme de profilés pour menuiseries et fermetures de grande qualité adaptée à toutes les architectures en neuf ou rénovation, traditionnelle ou contemporaine
- ▶ Une large palette de couleurs adaptée au marché
- ▶ Un savoir-faire international parfaitement adapté au marché français
- ▶ Des profilés "made in France" : conception, fabrication et assistance technique française
- ▶ Une démarche volontaire environnementale, matière 100 % recyclable, greenline®, exempt de métaux lourds
- ▶ Des services pour vous accompagner et vous soutenir : technique, commercial, marketing...
- ▶ Des performances optimales acoustiques, thermiques...

Avec la griffe KÖMMERLING, investissez dans des fenêtres PVC haut de gamme.
fenetre-pvc-kommerling.fr



greenline

T : 03 88 71 50 50 / F : 03 88 71 40 50
service.commercial@profine-group.com
koemmerling.fr



KÖMMERLING®



Kawneer. Fenêtre à ouvrant caché Kassiopée.

Kawneer mise sur le choix ! Un gammiste s'attache à développer des gammes pour satisfaire l'ensemble du marché. Lui demander de n'en garder qu'une est contre-nature, s'insurge Bertrand Lafaye, Responsable Marketing Communication Sud Europe ! La gamme Kalory à ouvrant visible répond à l'attente d'une certaine esthétique, caractérisée par des vues d'alu plus marquées que celles de Kassiopée, à ouvrant invisible. Les 2 gammes offrent des performances très proches (Uw jusqu'à 1.0) et ont chacune leurs atouts, l'ouvrant caché assurant une surface de vitrage plus importante. Dans les 2 cas, l'offre est évolutive grâce à la déclinaison en 52, 62 et 72 mm, pour répondre à toutes les exigences et coller au mieux aux attentes des maîtres d'œuvre ou d'ouvrage :

de la gamme 52 à ouvrant visible ou caché conforme à la RT 2012, aux gammes 72 haute performance. Côté design, ouvrant invisible et ouvrant caché se déclinent en look droit ou galbé et sont disponibles en version paumelles invisibles : « Ce n'est pas moi qui choisis. Le métier de gammiste est de proposer un maximum de solutions. En tant qu'industriel avec Initial, notre offre est peut-être un peu moins étendue (52 et 72 mm) mais elle se déploie aussi en ouvrant visible ou caché pour pouvoir, là aussi, en assemblé, répondre à toutes les attentes. Dans un marché mature, c'est le client qui définit son besoin : il veut un maximum de lumière (donc de surface vitrée), une forme contemporaine plutôt que classique, une esthétique harmonieuse (joints gris sur fenêtres blanche ou grise)... » Toutes les évolutions apportées aux fenêtres, baies coulissantes ou portes sont dictées par l'exigence des marchés. C'est donc la « Kalossiopée » que garderait Bertrand Lafaye... inspiré par la pub récente de Volkswagen. En termes de vente d'ailleurs, les 2 gammes recueillent équitablement les suffrages, Kassiopée se positionnant peut-être davantage sur la réno. Évolution ? Ce serait sur la performance thermique si les exigences réglementaires étaient encore poussées sur ce registre.



Fenêtre à ouvrant visible Kalory, version à l'italienne. Kawneer.



Nouvelle Collection de nuanciers -teintes et finitions- Kawneer : Arboral, Sublimal et Pictural.



Fenêtre à ouvrant caché
Kassiopée. Kawneer.

« C'est la limite technique qui peut nous obliger à faire des choix, et encore ! On peut aller très loin en termes de performance thermique. L'important est de pouvoir répondre aux attentes du maître d'ouvrage qui ne dira pas 'je voudrais une fenêtre à ouvrant visible ou caché' mais souhaitera une fenêtre en alu, de style contemporain, pour remplacer ses anciennes fenêtres bois par de nouvelles, étanches et isolantes... » La R&D travaille sur la finition, en réponse aux exigences esthétiques du client particulier et autres maîtres d'ouvrage, sur la performance technique, thermique (isolation) et d'étanchéité liée à la réglementation, et à la performance économique. La problématique essentielle est de concilier ces éléments sans dégrader le produit, en associant les composants qu'il faut là où il le faut : Kawneer y parvient grâce aux évolutions techniques optimisant fabrication (productivité) et rapidité de mise en œuvre sur chantier. Au-delà d'une fenêtre, c'est une solution que propose le gammiste.

Profils Systèmes retient en 1^{er} lieu sa gamme dernière génération Satin Moon. À hautes performances énergétiques, supérieures aux exigences de la RT 2012 et répondant aux labels HPE, THPE et Bepos, elle optimise économies d'énergie et apports solaires. « Son design sobre, ses lignes droites, fines et épurées, donnent aux bâtiments beaucoup d'allure et offrent de nouvelles possibilités créatives très attendues par les architectes dans le monde de la fenêtre », indique Sophie Galante, Chargée des Relations Prescription et Presse : « Satin Moon® est la frappe performante du marché : en module 60 mm, Uw 1.4, Sw 0.52, Tlw 0.64 avec double vitrage Warm Edge Ug 1.1 et Uw 1.0, Sw 0.45, Tlw 0.57 avec triple vitrage Warm Edge Ug 0.5 (frappe 1 vantail H 1480 x L 1250 mm). En module 77 mm, ses performances sont : Uw 1.1, Sw 0.42, Tlw 0.53 avec double vitrage Warm Edge Ug 1.1 (frappe 1 vantail de H 1480 x L 1250 mm) et Uw 0.8, Sw 0.41, Tlw 0.52 avec triple vitrage Warm Edge Ug 0.5 (frappe

HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

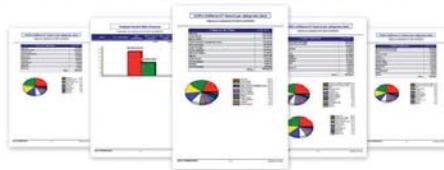


Pour les entreprises qui méritent plus qu'un programme.



La gestion complète de votre entreprise avec les 12 fonctions.
Fichier clients, relation clients, devis avec visuels, imagerie en situation, bibliothèques fournisseurs, bibliothèques batiprix, gestion des ventes, commandes fournisseurs, gestion des plannings, utilisation nomade, exports comptables, la gestion des stocks, mises à jour.

De nombreux modèles statistiques.



HERCULEPRO
ARTISAN
950€

HERCULEPRO
ARTISAN
DUO
1540€

HERCULEPRO
PME
1790€

HERCULEPRO
PLATINUM
Sur devis

02 97 48 10 63

www.HERCULEPRO.com





Gamme Satin Moon® de Profils Systèmes, performance et design.

©BF Architecture/Photo Richard Sprang



Satin Moon® de Profils Systèmes, appréciée des architectes.

©BF Architecture/Photo Richard Sprang

2 vantaux de H 2150 x L 1530 mm). Cette gamme offre 2 designs, galbé ou droit et épuré Factory Spirit, et protection solaire intégrée : 2 profils à gorge spécifique permettent d'intégrer les stores dans la pareclose et de moduler leur ouverture vers le haut ou le bas. Il existe un large choix de stores, plus ou moins occultants. Satin Moon® permet de réaliser fenêtres et portes fenêtres OF ou OB en coupe droite en un temps de fabrication réduit. Les épaisseurs de remplissage possibles vont de 20 à 42 mm. Version vitrage monté en portefeuille : optimisation des cycles de production avec les ouvrants de coulissants (vitrage 24/28 ou 32 mm). Les évolutions programmées portent sur les performances thermiques et environnementales. Signalons la fenêtre coulissante verticale lancée à Batimat, à Uw 1.6, composée de 2 châssis coulissants ou 1 mobile et 1 coulissant : style, aération modulée sans claquement des vantaux et gain de place assurés !

Rénoval choisit sa Gamme alu Clipsatherm de Renoval Menuiseries Spéciales, pour 3 raisons : facilité de pose grâce au concept du clipsage, qualité réelle et perçue du produit, performances mécaniques et thermiques (Uw 1.6). Dans les prochaines années, maintenant que les produits sur le marché sont devenus globalement fiables sous la pression réglementaire, faciliter le travail des poseurs et sécuriser l'acte de pose sera la tendance principale de l'évolution technique des produits. Sur ce plan, Renoval Menuiseries Spéciales avec son concept de clipsage a une longueur d'avance, souligne Maud Lalue, Responsable Marketing. Elle annonce par ailleurs un nouveau coulissant RT2 en alu et la gamme Cleadow Coupe feu lancée en mars 2014.



Fenêtre coulissante verticale, dite « à guillotine », de Profils Systèmes.



La gamme Clipsatherm de Renoval, un concept de pose facile.

Menuiseries aluminium prêtes à poser

ESSENTIEL

Performance **TECHNICO-ÉCONOMIQUE**
Habitats collectifs et pavillons

VISION

Performance **NO LIMIT**
Constructions individuelles architecturales

Maître d'œuvre : Tassera M. Corgne

Maître d'œuvre : Daniel Morice - Architecte DPLG

COULISSANTS • FENÊTRES • PORTES • BRISE-SOLEIL • VOLETS • GARDE-CORPS • PORTAILS

Gagnez des parts de marché !

Essentiel et Vision : l'offre de menuiseries aluminium et de finitions la plus large du marché. Elle répond aux exigences RT2012 / BBC et à la norme PMR.

Travailler avec INITIAL, c'est l'assurance de la proximité, la qualité certifiée et la fiabilité dans la livraison de vos chantiers.

WWW.INITIAL-FENETRES.COM

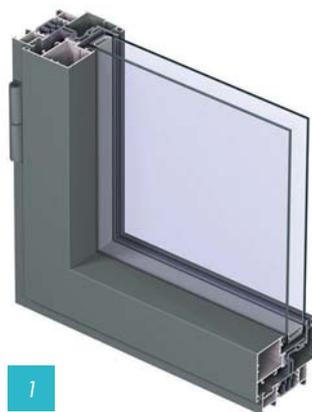
Initial
Menuiseries Aluminium

Le sur-mesure certifié :



L'aluminium pour
les générations futures





1 - Série 68 mm de Reynaers, version ouvrant caché XS 68.
2 - Série TS 68 de Reynaers.
3 - Coulissant CP 68 de Reynaers.

Le point fort de Reynaers, concentré sur le matériau aluminium, est l'étendue de sa gamme. Chaque système répond à un besoin précis en termes d'isolation thermique, acoustique, d'étanchéité AEV, de dimension de châssis ou de sécurité. Son offre répond à toutes les problématiques d'un professionnel ou d'un particulier. L'alu propose toutes les possibilités de création et design, toutes les couleurs et formes, les grandes dimensions et des masses vues faibles offrant un apport de lumière naturelle. Les systèmes Reynaers sont conçus pour faciliter fabrication et pose. Autant d'éléments qui permettent de trouver la solution à son projet dans une vaste gamme de murs rideaux, coulissants, fenêtres, portes, brise soleil, vérandas. Les nouvelles Séries 68 déclinent ainsi 3 niveaux de performance thermique sur la même base de dormant 68 mm. Portes fenêtres et frappes TS 68 : Uw jusqu'à 1.3 (en double vitrage pour TS 68 Hi+), et jusqu'à 1.0 en triple, Sw jusqu'à 0.58, étanchéité à l'air A*4, masses vues dormant 86 mm et ouvrant 77 mm. Fenêtres et portes fenêtres à ouvrant caché XS 68 : Uw jusqu'à 1.4, Sw jusqu'à 0.56, A*4. Masse vue du dormant, 72 mm. Coulissants CP 68 : Uw jusqu'à 1.5, Sw jusqu'à 0.59, A*4.



Performance 70 est le véritable cœur de gamme de Sapa Building System. Répondant à toutes les exigences thermiques et acoustiques, dotée d'un design aux lignes pures et bénéficiant de DTA, la gamme Performance 70 est également très facile à fabriquer. Elle dispose d'atouts déterminants, détaille Charles Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Réseaux : Performance 70 OC ouvrant caché, excellente performance thermique Uw 1.0 (DTA) ; Performance 70 CL, « le coulissant le plus performant du marché », A*4 (DTA) ; Performance 70 FP, frappe 1 châssis, 4 performances thermiques (DTA) ; Performance 70 GTI+ porte grand trafic agréée 2 millions de cycle CETIM (DTA). Au-delà de l'aspect technique où Sapa Building System recherche toujours plus de performances, son objectif est de « rendre simple et facile la menuiserie pour nos partenaires et prescripteurs. Faciliter la menuiserie est vraiment notre ambition récurrente. Cela s'illustre dans tous les services de l'entreprise : formation et information





Performance 70 de Sapa. Choisie pour le Lycée Notre-Dame de Bellegarde. ©Brice Robert

régulière de nos partenaires, application tablette, dématérialisation, logiciel de gestion de l'entreprise Sapa Logic, logiciel de calcul thermique et d'inertie mis à disposition des prescripteurs, documentation très pédagogique, services complémentaires, lecture simplifiée, assistance technique pro active, gestion des commandes en ligne... » En images, les fenêtres et portes P70 FP SHI (Super Haute Isolation) mises en œuvre dans l'extension du lycée Notre-Dame de Bellegarde à Neuville-sur-Saône, implanté aux abords d'un axe routier principal. Le défi architectural consistait à conjuguer esthétique et confort. La gamme Performance 70, dans sa version SHI, a assuré le label BBC et offert aux élèves confort thermique et surtout acoustique.



Vue intérieure. Performance 70 de Sapa au Lycée Notre-Dame de Bellegarde. ©Brice Robert



Confort et isolation acoustique. Performance 70 de Sapa. ©Brice Robert



KBE, l'e.MOTION de la performance



- Une gamme de profilés PVC au design élégant et de qualité supérieure pour vos fenêtres et portes...
- e.MOTION: une gamme multi-chambres recevant des vitrages d'une épaisseur jusqu'à 42 mm pour atteindre les plus hautes performances thermiques et phoniques

- Performance thermique jusqu'à $U_w 1.0 \text{ W/m}^2\text{K}$
- Matière 100 % recyclable exempte de plomb depuis plus de 10 ans
- Des services d'accompagnement 100 % efficaces : formations, techniciens, hotline et outils de communication...

Plus d'une longueur d'avance pour jouer le jeu de la protection environnementale !



www.kbe-fenetre.fr





Soléal de Technal. Extension d'une maison à Savignac de Duras. Agence Carbonnet Architectes.

L'offre de frappe Soléal de Technal propose un choix multiple de solutions, note Nicole Perez, Responsable Marketing et Communication. Elle se décline en 2 grandes familles, ouvrant apparent et ouvrant minimal pour s'adapter à tous les styles. De nombreuses applications caractérisent cette offre : fenêtres et portes fenêtres 1 et 2 vantaux, ensembles composés par intégration ou empilage, châssis sur allège, avec imposte ou fixes latéraux, châssis basculants, pivotants, à l'italienne et à projection. En majorité, ces applications se déclinent en 2 modules : 55 mm avec RPT de 20 mm et 65 mm avec RPT de 30 mm. Le concept de gamme évolutive permet de faire face aux futures réglementations, de plus en plus exigeantes. Les portes fenêtres sont également proposées avec seuil PMR. Les environnements de pose et d'habillage sont communs aux portes et coulissants. Cette gamme offre un design pur, sobre grâce à la finesse des profilés, et différentes versions pour s'adapter à tous projets : ouvrant minimal aux formes fines et minimalistes ; version minimal « équilibre » qui souligne symétrie et finesse des compositions ; ouvrant minimal « chant clippable » créant un effet de modernité ; ouvrant apparent avec masse visible pour effet cosu et qualitatif. S'y ajoute un large choix de fermetures : drainage caché avec évacuation invisible des eaux sur ouvrants et traverses fixes pour toutes applications ; couvre-joints de divers formes et designs. Les performances d'étanchéité, thermiques et acoustiques de Soléal frappe répondent aux exigences de la RT2012, aux critères de perméabilité du BBC et d'affaiblissement acoustique en milieu urbain. Technal travaille son offre de couleurs avec les architectes depuis 1991, avec le développement d'un gris grainé spécifique en collaboration avec Jean-Michel Wilmotte. La palette s'est étoffée de finitions aux différents effets de matières : grainés, givrés et patinés. Aujourd'hui,

Technal enrichit son offre de 8 teintes 100 % exclusives : Downtown Collection, développée avec des architectes, permet de magnifier l'alu. L'alliance des effets de matière et de lumière souligne la sobriété et l'élégance de ces couleurs nuancées rappelant les matériaux naturels. Au plus près des attentes des maîtres d'œuvre et d'ouvrage, le gammiste lance en 2014 les offres de frappes et coulissants Soléal en 65 mm : finesse des masses vues et drainage caché pour une esthétique pure et sobre. Grâce à une RPT de 30 mm, les performances thermiques élevées optimisent le confort d'été et d'hiver : jusqu'à U_w 0.9, Sw 0.41 et TL_w 0.54 ; côté isolation acoustique, RA, Tr jusqu'à 43 dB. Avec un choix d'applications large et différenciateur (ouvertures spécifiques, intérieures et extérieures), « Soléal frappe 65 mm démultiplie la liberté de création ». Il se décline en version motorisée et avec quincaillerie cachée (ouvrant apparent) pour les châssis OF et OB : seule la poignée de manœuvre reste apparente, solution



Coulissants Soléal de Technal : extension d'une maison à Seclin. Architecte Emmanuelle Weiss. © Julien Lanoo.



ARALYA-DESIGN / EXTHRÊME

UN DUO TOUT SIMPLEMENT PERFORMANT !

REHAU agrandit la famille **ARALYA-DESIGN** : en complément des ouvrants arrondis, des ouvrants droits à 5 chambres viennent compléter le système. **ARALYA-DESIGN** allie parfaitement performance (thermique, acoustique, étanchéité) et adaptabilité (aux réglementations, aux modes constructifs et aux modes de mise en œuvre en vigueur sur le marché français). Associée à une plateforme de dormants les plus adaptés aux modes constructifs et de pose sur le marché français, elle représente le haut de gamme en matière de performances !

Découvrez **EXTHRÊME**, une nouvelle génération de coffre ! **EXTHRÊME** apporte un enroulement extérieur, tout en gardant un accès par l'intérieur. Visionnez dès à présent tous les avantages d'**EXTHRÊME** en scannant ce QR Code ou en allant sur la chaîne REHAU Youtube France sur www.youtube.com/rehaufrance.

REHAU **ARALYA-DESIGN** et **EXTHRÊME**, le duo performant pour répondre aux exigences d'aujourd'hui et de demain !





Châssis d'angle fixes vitrés à joints collés Soléal.
Architecte Emmanuelle Weiss. © Julien Lanoo

idéale pour les établissements de santé, comme la fenêtre Soléal Move, avec assistance à l'ouverture. Soléal Move-Ventilation est une menuiserie OB qui allie classique OF et ouverture motorisée à soufflet. Son basculement vers l'intérieur favorise la ventilation diurne et nocturne, idéale pour les bâtiments publics (bureaux, gymnases...). Sécurisante, sa poignée peut être supprimée pour condamner l'OF et ne conserver que l'ouverture à soufflet motorisée (chantiers en milieu scolaire ou médical). Soléal séduit les architectes : le 12^e Palmarès Architecture Aluminium Technal en témoigne encore. Le prix Réhabiliter logement individuel (lauréat 1) a été décerné à la réhabilitation d'un corps de ferme et l'extension d'une maison à Savignac de Duras (47). Projet signé par l'Agence Carbonnet Architectes (75) et l'Aluminier Agréé Technal Labastère (33) : 153 m² de fenêtres, portes et châssis Soléal, outre les coulissants Luméal. La façade Sud-Est du bâti réhabilité intègre une baie avec anse de panier (L 4,50 x H 2,70 m), des fenêtres et portes Soléal. Le prix Habiter logement individuel va à l'extension en front de rue de 110 m² d'une maison familiale de 1930 à Seclin (59), par l'Architecte Emmanuelle Weiss (59) et l'Aluminier Agréé Technal Constru (59) : 50 m² de fenêtres et coulissants Soléal habillent un volume strict qui accueille patio d'entrée, séjour et cuisine en rez-de-chaussée, espace nuit à l'étage. Les larges baies coulissantes Soléal, mises en œuvre sur la largeur totale de la façade côté jardin (20 m²) maximisent les apports de lumière naturelle et estompent la frontière intérieur/extérieur. La liaison des 2 entités de la maison s'effectue par un point de contact minimal entre 2 patios, matérialisé par 2 châssis d'angle fixes vitrés à joints collés Soléal. Menuiseries et ébrasements sont en alu anodisé naturel.



Gamme Soléal de Technal choisie par l'architecte
Emmanuelle Weiss à Seclin. © Julien Lanoo

Dans l'offre de Wicona, la gamme de fenêtres et portes fenêtrées Wiclina 65 et 75 Evo (comme évolution) est certainement « la plus aboutie et présente des avantages indéniables pour les menuisiers, fabricants, installateurs ». Evo offre des performances techniques et thermiques considérables. Elle autorise la quincaillerie cachée, particulièrement adaptée aux exigences architecturales actuelles, et, en version quincaillerie visible, permet des dimensions plus importantes, indique Marie-Claude Picard, Responsable Communication. La gamme sera complétée en 2014 d'une offre ITE. Sur Polyclose (Belgique), Nordbygg (Suède), Klimahouse (Italie) et Mosbuild (Russie) les séries Wiclina Evo joueront les vedettes. En Suisse la Wiclina Evo est déjà un pilier établi de succès sur le marché : Wiclina 75 Evo a été certifiée Minergie P. C'est la 1^{ère} fenêtre en métal qui a reçu ce certificat attestant la plus haute qualité thermique et constructive pour fenêtres. En ouvrant visible, elle affiche Uw jusqu'à 0.87 (ouvrant) ou 0.72 (fixe) en triple vitrage, dimension maximale L 1 700 x H 2 500 mm, poids maximum par vantail 300 Kg, A.E.V. A*4 E*E900 V*C5/B5, anti-effraction RC1N, RC2N, RC2, RC3 et pare-balles FB4S, FB4NS. En version ouvrant caché, Wiclina Evo 75 mm associe Uw jusqu'à 0.94 avec triple vitrage, dimension maximale L 1 300 x H 2 250 mm, poids maximum par vantail 130 Kg A.E.V. A*4 E*E1200 V*C5/B5 et anti-effraction RC1N, RC2N, RC2, RC3. Elle permet toutes les applications : châssis OF, OB, à soufflet, fixe, porte fenêtrée 1 ou 2 vantaux avec seuil PMR, ensemble composé et ensemble menuisé, en ouvrant caché. S'y ajoutent en ouvrant visible châssis ouvrant extérieur, à l'italienne, basculant, pivotant, OB ceinturé ou trapèze.



Wiclina Evo, 65 et 75 mm,
performances techniques
et thermiques au menu.

Sepalumic choisit la gamme I process. Benoît Sibertin-Blanc s'explique : « Si nous ne devons garder qu'une seule gamme de fenêtres nous choisirions la gamme I process qui est réellement emblématique de la philosophie produits de Sepalumic : un produit innovant, conçu pour optimiser les temps de production et offrir les meilleures performances énergétiques. Révolutionnaire lors de sa mise sur le marché pour sa capacité à s'adapter à un mode de production industriel, c'est aussi un produit qui a su se remettre en cause, se développer, s'enrichir et s'adapter au fil des ans pour coller au mieux aux attentes de son marché. Aujourd'hui, cette gamme centrale de l'offre Sepalumic reste l'une des références du marché par ses performances énergétiques et d'étanchéité ». Et de préciser les axes d'évolution « vers une amélioration des performances nécessaire pour répondre au marché sans rien sacrifier à la compétitivité des produits : rendre accessible, démocratiser la haute performance énergétique, c'est sûrement le défi que nous devons relever. Pour cela nous développons des solutions innovantes et compétitives offrant une conception optimisée pour la fabrication et la mise en œuvre ».



I process, gamme centrale de l'offre Sepalumic.



Le coulissant selon Sepalumic.

SYSTÈMES GEZE POUR FENÊTRES



German
Design Award

NOMINEE 2014

La nouvelle génération d'entraînements à chaîne GEZE

Afin d'apporter toujours plus de confort et de sécurité lors de l'ouverture et la fermeture des fenêtres, GEZE repousse les limites de son expertise en matière de technologie et vous présente ses nouvelles solutions à la fois élégantes et innovantes pour la ventilation naturelle, l'extraction rapide de la fumée et de la chaleur et l'amenée d'air naturel en façade.

GEZE France S.A.R.L. | ZAC de l'Orme Rond RN 19 | 77170 Servon



www.geze.fr

VILLAGE RÉPUBLIQUE, CHANTIER EMBLÉMATIQUE POUR INSTALLUX



Des ensembles menuisés complexes. Gamme Espace 50 TH. Installux.



Installux déploie la modularité de ses gammes au Village République.

Réaménager un immeuble tertiaire du 93 pour créer 15 lofts résidentiels, tel est le défi relevé côté menuiseries par Installux Aluminium qui a fourni 58 fenêtres ou ensembles menuisés en Ral 7021 mat, Espace 50TH, Galaxie 26TH et porte Comète 50TH. Il fallait concilier exigences d'isolation et étanchéité et formes spécifiques, biseautées, trapèze. Ce chantier a permis à Installux de déployer toute sa gamme ! Les fenêtres Espace 50TH à RPT sont destinées à la réno. Leurs dormant et ouvrant 50 mm s'assemblent en coupe d'onglet par équerres à sertir ou à visser. Le vitrage peut être de 5 à 34 mm d'épaisseur (54 sur partie fixe). Isolation et étanchéité (joint central) caractérisent cette gamme qui offre des possibilités de combinaisons multiples pour réaliser ensembles composés, impostes fixes ou à soufflet, intégration de portes ou de coulissants. Côté design, couvre-joints plats ou moulurés et parclose droites, moulurées ou arrondies mixables. Le coulissant Galaxie 26TH, à RPT,

destiné à la construction neuve, la réno et la véranda, s'intègre dans tous projets architecturaux. La gamme décline un grand choix de dormants tubulaires 2 ou 3 rails assemblés en coupe d'onglet par équerres à sertir ou à visser, avec rail de roulement en composite, alu ou inox et chariots réglables avec roulettes en polyamide ou inox acceptant jusqu'à 140 kg par vantail. L'ouvrant portefeuille assemblé en coupe droite par emboîtement peut recevoir un vitrage de 20 à 26 mm. Les montants renforcés sont équipés d'embouts de finition. Cette gamme offre des possibilités de combinaisons multiples pour réaliser des coulissants de 1 à 6 vantaux. Un large choix de poignées et serrures de 1 à 3 points est proposé. Les accessoires, communs à toute l'offre de coulissants, sont personnalisables (option moustiquaire). Ce coulissant aux formes design arrondies est doté de couvre-joints droits ou moulurés, d'un montant renforcé avec poignée de tirage toute hauteur et de bouchons de finition haut et bas. ■■



Un immeuble tertiaire totalement transformé en lofts résidentiels. Installux.



Le coulissant Galaxie 26TH en vedette. Installux.



FERRURE POUR CHASSIS OUVRANT À LA FRANÇAISE



La qualité et l'innovation à portée de main

Glock le nouveau système de ferrure innovant

G-lock est un tout nouveau concept de crémone permettant l'ouverture et la fermeture des fenêtres en un seul geste grâce à son mécanisme très innovant.

Adaptabilité :

- G-lock est conçu pour les fenêtres et portes-fenêtres ouvrant à la française avec un vantail ou deux vantaux. La mise en œuvre s'intègre dans les process habituels de montage de ferrures.
- La poignée peut être montée sur le profil de battement pour les applications en poignée centrée.
- La crémone et les verrous de semi-fixe sont logés dans la rainure de 16 mm sur l'ouvrant et le battement, le verrouillage est automatique.

Simplicité d'utilisation :

- Une poignée ergonomique étudiée pour une utilisation très intuitive.
- L'ouverture se fait par une simple traction sur la poignée. La fermeture se fait en poussant tout simplement le vantail. Le vantail de service condamne le vantail semi-fixe.
- Dans le cas des châssis à deux vantaux, le vantail semi-fixe est maintenu en position fermée par une fonction houssette intégrée au verrou.

Accessibilité :

- Ce concept permet de monter la poignée à la hauteur souhaitée, permettant de se conformer aux critères d'accessibilité.

www.g-u.com/fr

En partenariat avec



Le sens de l'ouverture





SELECTION MULTI MATÉRIAUX

Performance et esthétique de la gamme alu FPEE Émotion ont été optimisées.

Avec la volonté d'atteindre les objectifs du label Passivhaus et du Bepos, AMCC a conçu la gamme PVC A80 et la gamme alu OC70. La recherche permanente d'efficacité énergétique dans le bâtiment, en neuf et réno, a permis une montée en puissance de ces nouveaux produits, en réponse aux exigences de la RT 2012 et du standard BBC. Grâce à ses technologies exclusives -mousse PVC coextrudée associée aux joncs en fibre de verre pour les profils couleurs- un design novateur et des performances thermiques et acoustiques exceptionnelles, la A80 propose de série un U_w 1.2. Elle se compose d'un dormant 70 mm et d'un ouvrant 80 mm moussé, associé à un vitrage 28 mm, U_g 1.1 intercalaire Warm Edge, pour une isolation thermique optimale. Pour s'adapter aux exigences les plus pointues, la gamme A80 affiche des performances évolutives. Selon la configuration, elle se décline en vitrage de 26 à 44 mm, U_g de 0.6 à 1.1, pour U_w de 0.88 à 1.2 et isolation phonique de 26 à 44 dB (RatR). Son esthétique est « pensée dans les moindres détails » : ouvrant semi-affleurant, battement central réduit et nouvelles couleurs jusque là réservées à l'aluminium. Pour l'ouvrant caché aluminium OC70, l'association d'un dormant 70 mm à RPT, d'une triple barrière de joint et d'un bouclier thermique additionnel permet d'atteindre en standard des performances

thermiques optimales U_w 1.4 et AEV A4/E70/VC3. Avec ces nouvelles gammes, AMCC propose une large palette de solutions pertinentes pour apporter à ses clients une réponse adaptée aux problématiques du BBC et de la RT 2012, et même au-delà !



Gamme alu Ouvrant caché OC70 d'AMCC.



Gamme PVC A80 d'AMCC.



EB - 02/14 - HCP Groupe

Schüco TopAlu : le capotage alliant les atouts du PVC et de l'Aluminium

Développé par Schüco pour le marché français, le système de capotage Aluminium Schüco TopAlu ouvre de nouvelles perspectives esthétiques dans tous vos projets. Compatible avec la gamme PVC Schüco Corona 70, il offre tous les avantages décoratifs de l'Aluminium : riche palette de teintes, effets de texture et de brillance, bicoloration... Autorisant tous les types de formes, il répond parfaitement aux applications traditionnelles : isolation thermique intérieure/extérieure, bardage bois, seuil PMR...

Schüco TopAlu : les performances du PVC, l'élégance visuelle de l'Aluminium !

www.schuco.fr

SCHÜCO



La gamme alu Émotion de FPEE se prête à toutes les fantaisies.



Le profilé Novelia en Rau Fipro®, conçu par FPEE avec Rehau.

FPEE, innovation sur tous les fronts. Qu'il s'agisse de sa gamme alu, de Novelia ou de la « fenêtre de demain », FPEE mise résolument sur l'innovation, seul moyen de sortir de la crise, souligne Bruno Le Saulnier, son Directeur Commercial. Côté alu, la gamme Émotion a été complètement retravaillée. Sa performance thermique, dans la perspective d'une performance des parois vitrées la plus proche possible de celle des parois non vitrées (l'avenir), atteint désormais $U_w 1.3$ en 2 vantaux, quasi équivalente donc à une fenêtre PVC. La finesse des profils (75 mm de battement central) accentue encore le clair de jour propre aux menuiseries alu. Son esthétique a été « radicalisée » pour offrir une menuiserie design, carrée, architecturale, qui convient à tous styles de bâtiment, côté extérieur. En face intérieure, il est possible de décliner 2 formes, moulurée, davantage pour la réno, ou très moderne, pour modifier le style d'une maison existante ou habiller une construction neuve contemporaine. La solution

retenue est futée : 2 profils intérieurs différents. Plus de 30 coloris en standard, avec une tendance confirmée des granités et le passage chez FPEE du blanc de base brillant au blanc matifié, confortent esprit architecture contemporaine et facilité d'entretien. Le nouveau couissant bénéficie du passage de 2 joints brosse à 3 joints d'étanchéité à frappe, gage de meilleure isolation thermique et phonique (préoccupation confirmée) et de longévité de cette performance. Toutes les menuiseries alu de FPEE ont une étanchéité A4. Côté PVC, Hermine et Diane ne subissent pas de modifications en 2014, car elles affichent les performances et l'esthétique séduisante attendues par le marché. En revanche, l'innovation se concrétise avec Novelia (Art Design pour Art & Fenêtres), fruit d'un partenariat avec Rehau, exclusivité à la clé pour la France : une fenêtre faite en matériau composite « révolutionnaire », à base de fibre de verre courte intégrée au PVC (recyclabilité et réutilisation en tant que tel certifiées par CARSAT Pays de Loire). Le Rau Fipro® évite l'utilisation de renforts métalliques tout en autorisant les grandes dimensions auparavant impossibles sauf en alu, précise Bruno Le Saulnier. Il est enrobé d'une 2^e peau de 2 mm pour préserver l'aspect habituel du PVC. Le bénéfice supplémentaire de cette matière, qui permet toutes les formes, assemblages et cintrages, est d'offrir des profilés plus fins, avec gain de 10 % de clair de jour par rapport à une menuiserie en PVC normal - « On gagne 1 cm de chaque côté et 4 cm



Vue intérieure de la fenêtre Novelia de FPEE.



Coupe du couissant alu Émotion de FPEE.



Le Rau Fipro®, est enrobé de PVC. Novelia. FPEE.



La performance thermique de Novelia (FPEE) est optimisée par 7 chambres dormant/ouvrant.



Gamme alu Émotion de FPEE, version triple vitrage, finition beige.



Décor de battement central interchangeable pour Art Design, Novelia pour Art & Fenêtres.

sur le montant central »- et d'afficher des performances Uw 1.1 en double vitrage et 0.8 en triple. La conception de l'ouvrant « protégé », dissimulé le plus possible derrière le dormant, assure clair de vitrage et sécurité (déjà affichée avec la poignée Secustik). L'esthétique originale de Novelia, déclinée en laquages et plaxages modernes (bois lasuré, Hévéa, tons métalliques, imitation inox et alu, gris...), se double, pour le réseau Art & Fenêtres, d'un système de décor mobile et interchangeable du battement central : système à clipper pour changer le style intérieur de la fenêtre au fil de la vocation et de l'esprit d'une pièce de la maison. Novelia offre le bénéfice supplémentaire de n'être que 10 % plus chère que le prix moyen d'une fenêtre PVC normale. Elle anticipe les exigences du bâtiment passif et « donne une avance considérable à FPEE sur le marché ». Le groupe trace encore la voie de l'avenir avec sa « fenêtre de demain », interactive et connectée, que développent ses bureaux d'études. « Performance thermique et AEV sont déjà un

prérequis pour les fenêtres. Demain, elles devront être connectées, c'est impératif », affirme Bruno Le Saulnier : une multiplicité d'applications est au programme, de l'affichage d'une recette sur la vitre de sa cuisine à la projection de la météo sur la baie du salon...



FPEE invente la fenêtre de demain, à vitrage tactile.



B-TRONIC

Groupe **B**



www.becker-france.com



BECKER
Ensemble tout simplement.

Franciaflex met en avant sa fenêtre PVC Excéo et son nouveau coulissant Alu Slide+.

Excéo allie dormant 70 mm 5 chambres et ouvrant 80 mm 6 chambres avec poignée centrée. Affichant des performances thermiques U_w 1.3 et S_w 0.42 avec vitrage 28 mm 4/20/4 FE + gaz et intercalaire Warm Edge, et U_w 1.1 en triple vitrage, la menuiserie est classée Acotherm Th 11 à Th 16 en fonction du vitrage choisi. La performance acoustique va de AC1 (28 db) à AC3 (38 db) en fonction du vitrage (Acotherm). Excéo est personnalisable, puisque déclinée en 2 designs, dont 1 exclusif Franciaflex (Excéo Design). La pose, similaire à celle d'une gamme 60 mm, est facile, grâce à un dormant rénovation conçu avec une aile de recouvrement déportée. Il comporte une rainure de clippage pour répondre au besoin éventuel d'un profil de compensation. Le dormant exclusif Franciaflex galbé avec 3 ailes de recouvrement (30, 40, 60 mm) offre 3 possibilités de fixation au choix : vérin, vis ou frontale. Un dormant neuf monobloc complète la gamme dont l'offre couleur est large : 3 teints masse (blanc, beige, gris 7035), des coloris plaxés (chêne doré, chêne liège, acajou, blanc veiné et gris 7016) en mono ou bicolore. Le laquage bicolore (granité extérieur pour effet alu et blanc intérieur) est réalisé par peinture en solution aqueuse, respectueuse de l'environnement. La particularité d'Excéo réside dans des profils avec joncs en fibre de verre, qui ne nécessitent pas le renforcement total de la menuiserie. Avantages : performance thermique identique à la menuiserie blanche et fenêtre moins lourde à la pose. Excéo se prête à toutes les formes, trapèze, cintrage, œil de bœuf... et multiplie les solutions de personnalisation : poignées aspect inox, laiton, petits bois intégrés et collés, panneaux de soubassement lisse, rainuré, plate bande, fausses crémones, vitrages décoratifs... Aérateur intégré au dormant, store intégré, finition de seuil alu irréprochable grâce à un contre profilage du dormant réno constituent des atouts propres à Franciaflex : « La plus belle finition du marché » ! La parclose à joint caché accentue son esthétique et permet de gagner en clair de jour. Le nouveau Coulissant Alu Slide +, lancé en octobre dernier, se décline sur le haut de gamme à un prix « cœur de marché du coulissant alu », avec une large offre de coloris satinés et touchers sablés ; le laquage des profils (Profils Systèmes) est garanti 25 ans. Ces profils très fins aux formes droites font



Coulissant Alu Slide+, une nouveauté optimisée point par point.

écho à la tendance architecturale actuelle. Leur RPT est assurée par une barrette rigide de 20 mm sur le dormant et 32 mm sur l'ouvrant. Le rail est en alu, le vitrage 24 mm est doté d'un intercalaire noir. Un pack thermique (éligibilité au CIDD) composé d'un bouclier thermique en traverse haute et basse, d'un capot cache rail et d'un intercalaire Warm Edge renforce les performances : le capot cache rail masque esthétiquement le rail qui n'est pas de service sur le montant latéral, tandis qu'un montant central renforcé côté intérieur augmente l'inertie. Le système de crémonne intègre des crochets réglables facilitant la pose (fermeture 3 points). Sur l'ouvrant principal, une poignée ergonomique à rotation à 20° et anti fausse manœuvre accompagne le mouvement d'ouverture/fermeture. La poignée cuvette encastrée sur le semi-fixe permet l'ouverture totale de l'ouvrant principal. Les dormants assemblés en coupe droite optimisent le clair de jour : en réno, gain de



Fenêtre Franciaflex Excéo Héritage, l'un de ses 2 designs.

40 mm sur la largeur et 20 mm sur la hauteur. En réno toujours, les dormants ont un recouvrement intégré assemblé à coupe d'onglet. En neuf, sont proposés des dormants monobloc de 100, 120, 140, 160 180 et 200 mm.

Franciflex travaille sur une offre PVC aux profils plus larges (80/90 mm), sur l'amélioration du couple Uw/Sw, sur l'offre coloris et sur des solutions de pose pour MOB, par l'extérieur et en dépose totale.

CRÉAL RESTE UNE MARQUE À PART

Après la reprise de l'entreprise par Franciflex début 2013, la marque Créal est conservée, commercialisée par sa force de vente dédiée. Voici un produit emblématique de son savoir-faire, le coulissant alu MAXItherm : Uw 1.7 et Sw 0.47 pour cette menuiserie dont la performance thermique est accrue par capot et bouclier thermiques, intercalaire Warm Edge gris et mousse isolante intégrée au dormant et à l'ouvrant doté de 3 chambres d'isolation et d'un joint souple. Le rail alu dessiné par Créal diminue les frottements, gage de meilleure fluidité pour ce coulissant à serrure 2 points réglables dont la finition après pose est peaufinée par un cache-vis et personnalisée : 12 coloris standard dont 10 RAL, 1 sablé et 1 anodisé. ■■



1 - 2 - Le coulissant alu MAXItherm de Créal.



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





A'Line, nouvelle fenêtre aluminium de Gerling.

Gerling SAS propose 2 nouvelles gammes de fenêtres innovantes : A'Line, en alu, et E'Line, en PVC. Grâce à leurs performances énergétiques, les baies de cette menuiserie alsacienne répondent parfaitement aux normes de la RT 2012 et anticipent le futur : la ligne PVC affiche un coefficient Uw compris entre 0.8 et 0.9, avec triple vitrage 44 mm Warm Edge. Les ouvrants Soft sont en 84 mm. La gamme alu affiche Uw entre 1 et 1.2, avec RPT et renfort par injection de mousse et barrettes isolantes en polyamide renforcée en fibre de verre. A'Line et E'Line ont un Sw de 0.60 et une Tlw de 73%. Les atouts isolation thermique et confort font de ces gammes des partenaires de la construction durable. Côté design, lignes contemporaines et fines, et formes galbées : battement intégré de 118 mm de large permettant l'adaptation d'une poignée unique pour A'Line, battement central 174 mm permettant la mise en place d'une poignée unique avec crémone à levier ou double poignée (au choix) pour E'Line. Ces 2 gammes sont disponibles sur mesure et en bi-coloration : teintes structurées, filmés ton bois, tout autre RAL granité ou brillant pour A'Line ; film appliqué à chaud et résistant aux UV, blanc, teintes filmées bicolore, blanc intérieur, film de couleur extérieur, exception faite pour le Winchester (3 combinaisons) ; nouveaux gris anthracite 2 faces et Winchester intérieur/gris extérieur pour E'Line. 2 gammes respectueuses de l'environnement (PVC sans plomb pour E'Line) adaptées à la construction neuve et à la réno.



Gerling a lancé A'Line et E'Line, gammes de fenêtres alu et PVC.

Grosfillex préconise en PVC sa gamme 75 mm (Alta en diffus et Thermea pour le chantier), et en couissant alu, Aluvisio (diffus) et Alumea (chantier). Côté PVC, gamme 75 mm, performances thermiques jusqu'à Uw 0.9 et acoustiques jusqu'à AC4 se conjuguent à design et coloris : versions teintées masse (blanc et gris), plaxé 1 ou 2 faces et choix de décors en imprimé intérieur. S'y ajoute l'option fermeture «à claquer» GxLock, qui offre nouveau design, nouvelle ergonomie et réponse aux besoins de sécurité enfant et d'accès handicapés. Autres atouts, des solutions de pose adaptées en neuf et réno aux évolutions du bâti (isolation intérieure ou extérieure, dépose totale ou partielle) et un concept de blocs baies spécifique optimisant étanchéité et performances acoustiques. Cette gamme Alta ou Thermea accueille tous types de vitrages (24/28/32/36/40 et 44 mm) en fonction des besoins : acoustique, thermique ou sécurité. Côté alu, le couissant Aluvisio ou Alumea affiche des performances thermiques jusqu'à Uw 1.1 et acoustiques jusqu'à AC3, une version bloc baie avec esthétique du coffre identique à celle du bloc baie PVC et décline coloris et formes. Grosfillex axe ses développements sur la personnalisation de l'offre esthétique de coloris et formes et l'intégration de fonctions, sécurité, aération, domotique.



Fenêtre PVC Alta, décor intérieur gris structuré et GxLock intégré.



Poignée GxLock de Grosfillex, version intégrée.



Coulissant aluminium version bloc baie, Alumea de Grosfillex, pour le chantier.



Gamme 75 mm Grosfillex pour le diffus, Alta.

MONZA



LA NOUVELLE PAUMELLE POUR PORTES À CLAMER SUR LES GORGES DU PROFIL. AMPLÉ RÉGLAGE MICROMÉTRIQUE LATÉRAL, EN HAUTEUR ET EN COMPRESSION, PORTE FERMÉE SANS DÉALIGNEMENT DES DEUX CORPS DE LA PAUMELLE. DESIGN EXTRA-ORDINAIRE GRÂCE AUX DIMENSIONS CONTENUES ET À LA LIGNE SOUPLE ET CYLINDRIQUE. SEULE SUR LE MARCHÉ À ÊTRE CERTIFIÉ JUSQU'À 120 KG DE PORTÉE.

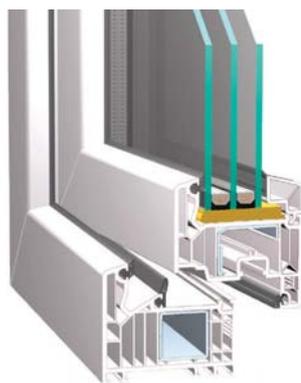
fapim[®]



made in ITALY

www.fapim.it

Hilzinger met en avant des produits de dernière génération en PVC, bois, Alu et Bois/alu, respectivement Supertherm, Secura 68 mm, ThermAdvance à ouvrant caché et Uni 8. Supertherm affiche une performance thermique et énergétique à la pointe du progrès, détaille Vanessa Landwerlin, Responsable Marketing & Communication : avec double vitrage 4/16/4, cette gamme PVC atteint U_w 1.2 et U_w 0.77 avec triple vitrage 4/16/4/16/4. Le triple joint d'étanchéité contribue à ces coefficients. Un large choix de couleurs est disponible, comme le gris clair, très demandé dans les nouvelles constructions. Secura 68 mm est une gamme de fenêtre bois à U_w de 1.32 à 1.05. Elle propose 2 types de profil (tradi et euro) pour répondre aux différents styles architecturaux. ThermAdvance à ouvrant caché mise sur le gain de luminosité et un design contemporain. Cette fenêtre à frappe alu associe l'attrait esthétique de l'ouvrant caché et un gain d'apports solaires (clair de jour amélioré) favorable au confort de vie. Le profil ThermAdvance est assemblé avec barrette à RPT renforcée pour plus de performances thermiques. Uni 8 marie la douceur du bois à la pérennité de l'aluminium, « le traditionnel et le moderne » pour rendre les fenêtres très performantes : système à 3 joints (1 central sur dormant et 2 joints périphériques sur ouvrant) ; 2 types de profil disponibles (douce ou quart-ellipse) pour s'adapter à tous styles ; les coefficients U_w peuvent aller de 1.34 à 0.66, rendant ces fenêtres compatibles maison passive. Sur tous ces produits de dernière génération, aucune évolution n'est pour le moment souhaitée. La gamme Alu peut encore proposer une optimisation en thermique, mais le matériau fait que les U_w resteront toujours moins performants que ceux du bois ou du PVC, constate Vanessa Landwerlin.



Fenêtre PVC Supertherm, version triple vitrage. Hilzinger. .



Fenêtre bois/alu Uni 8 d'Hilzinger, version triple vitrage.

En PVC et PVC/Alu, Thierry Geissler directeur Internorm France choisirait la gamme KF410,

pour de multiples raisons : plusieurs designs adaptés aux différents styles de construction (Studio, Home Pure, Home Soft et Ambiente) ; performances en PVC « invraisemblables », en standard U_w 0.79 ; performance maximum U_w 0.69 avec mousse isolante dans les profils renforcés. Toutes les couleurs extérieures sont possibles grâce au capotage Alu et 5 coloris déclinés côté intérieur. Le triple vitrage 48 mm est de base sur cette gamme complète avec store intégré dans tous les designs, déclinant dormants pour neuf et réno. Pour le bois/Alu, la gamme conservée serait la HF 310. Elle comporte des produits présentant un seul type de dormant en 85 mm. Avec des performances exceptionnelles (U_w jusqu'à 0.63), elle s'adapte à tous projets et tous types de poses et accessoires. Une réelle déclinaison en fonction des styles d'habitation est possible grâce aux 4 designs proposés. Le design extérieur de la HF 310 est totalement cohérent avec celui de la KF410. Les 2 gammes étant totalement complémentaires, il est possible, sur un même chantier, d'imaginer la pose de différents matériaux en parfaite harmonie.

Fenêtre PVC F410, design Home Pure. Internorm.



1 - 2 - Fenêtre aluminium à ouvrant caché ThermAdvance



**MENUISERIES INTERNORM
POUR MAISON POSITIVE EN
FRANCHE-COMTÉ.**

Internorm a signé les menuiseries d'une maison positive en Franche-Comté : pour un client thermicien, le distributeur Menuiserie Poirot l'a équipée de 14 fenêtres, 13 HF 300, épaisseur 93 mm, système 3 joints en Bois/alu, dont 2 portes fenêtres et 1 fenêtre PVC/Alu KF 200 (dans le garage), plus 1 porte PVC/Alu KF 200, système 5 chambres. ■■



Menuiseries Internorm pour maison positive en Franche-Comté.



1 - Fenêtre bois/alu Internorm pour maison positive.
2 - Fenêtre PVC/Alu KF 200 Internorm pour maison positive.



Fenêtre PVC/alu F410, design Home Soft. Internorm.



Gamme bois/alu HF 310, design Studio. Internorm.

SYAM[®]
Système d'Ancre Mobile



S'accrocher à la vie!



Vidéos sur
www.syam.fr

Tel : +33 (0)4 72 31 75 33
Fax : +33 (0)4 72 31 11 79
Mail : contact@syam.fr

Isofrance fenêtres opte pour sa gamme PVC IFF70, son couissant alu 70 mm et sa gamme bois 68 mm. Les performances de l'IFF 70 avec vitrage standard 4/20/4 argon Ug 1.1 sont : Uw 1.3, Sw \geq 0.36, Tlw 80 %, classement AEV jusqu'à A*4, E*7A, V*A2. Déclinaison en teinté masse blanc, beige et plaxé (1 ou 2 faces) chêne doré, noyer, acajou, anthracite. Le couissant alu 70 mm affiche, avec vitrage standard 4/20/4 argon Ug 1.1, Uw \leq 1.7, Sw \geq 0.36 et Tlw 80%, AEV jusqu'à A*3 E*6A V*C2. Décliné en 10 teintes préférentielles, 8 teintes standards, RAL au choix, anodisés, bicoloration et 1 ton bois. La gamme bois 68 mm en résineux, assure, avec vitrage standard 4/16/4 argon, Uw 1.4, Sw \geq 0.37, Tlw 80% et AEV jusqu'à A*4 E*7B V*C2. 3 essences, 4 lasures et 7 pré-finitions disponibles. Les arguments en leur faveur sont leurs garanties fonctionnelles, performances et qualités esthétiques. Le couissant alu y ajoute la finesse des profilés assurant un grand clair de vitrage. La gamme bois 68 mm offre l'atout esthétique spécifique du système mouton et gueule de loup. Les recherches portent sur l'amélioration de l'offre principalement sur les points suivants : améliorer les performances (isolation thermique et phonique, Sw, Tlw) ; étoffer le choix de coloris et accessoires pour mieux répondre à la demande du client ; privilégier des matériaux et procédés plus respectueux de l'environnement ; faciliter la pose.



Le couissant alu 70 mm d'Isofrance Fenêtres.



1 - 2 - Gamme bois 68 mm Estibelle d'Isofrance Fenêtres.



Gamme PVC IFF 70 d'Isofrance Fenêtres.

Janneau Menuiseries mise sur 3 matériaux et 3 gammes : Patrimoine, Carlis, Solaris 2. Christian Pernot, Directeur Général, et Pascal Gouraud, Directeur Commercial, détaillent leur choix. Côté bois, la gamme Patrimoine, en version bicolore, fabriquée à la fois en bois exotique rouge et en chêne, a été conçue en collaboration avec des ABF pour rénover les demeures classées ou situées dans un périmètre classé. En version bicolore, Patrimoine apporte la liberté d'une esthétique intérieure personnalisée et d'une couleur extérieure en accord avec l'urbanisme. En PVC, la gamme Carlis (Littoral pour le réseau des Partenaires Certifiés Janneau), en version haute sécurité : mince, esthétique et des plus



Gamme PVC 70 mm d'Isofrance Fenêtres, version plaxée.



Carlis, gamme PVC certifiée A2D***, sécurité renforcée de niveau 5. Janneau.

ON A TOUS UNE BONNE RAISON DE REJOINDRE LE RÉSEAU «ARCADES & BAIES»



POUR L'INDÉPENDANCE
« Je reste patron chez moi »

**VOUS AUSSI
REJOIGNEZ
LE RÉSEAU DE
MAGASINS
INDÉPENDANTS
ARCADES & BAIES**



POUR LE DÉVELOPPEMENT
« Grâce au marketing et à la communication de l'enseigne, je fais grandir mon entreprise »



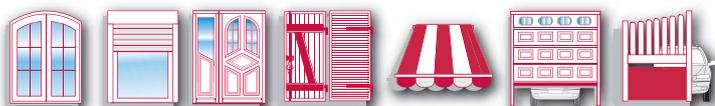
**POUR LA QUALITÉ
ET LE CHOIX**
« J'aime satisfaire mes clients avec un large choix de produits durables et de qualité française »



POUR L' ACCOMPAGNEMENT ET LE SOUTIEN
« Je muscle mes compétences grâce aux formations. Chez Arcades et Baies, je ne suis plus seul. »

magasins spécialistes de la rénovation

FENÊTRES • PORTES • VOLETS • BOIS • PVC • ALUMINIUM



www.arcadesetbaies.com

Mail : info@arcadesetbaies.com / **Fax :** 02 51 51 35 14

Web : www.arcadesetbaies.com / «devenir partenaire»



Nous fabriquons et nous installons

performantes (AEV, thermique et phonique), elle vient d'obtenir la certification A2P**, sécurité renforcée de niveau 5, qui valide sa résistance à l'effraction. « Seule menuiserie française actuellement certifiée à ce niveau, Carlis/Littoral obtient ce résultat grâce à la robustesse de ses profils, la sophistication de sa quincaillerie et un process de fabrication innovant ».

Pour l'Alu, avec sa chicane et ses profils fins et épurés, la gamme Solaris 2 coulissant et galandage apporte lumière et performances thermiques $Uw \leq 1.4$: « À l'aise dans les plus grandes dimensions, sa facilité de pose, même en rénovation

séduit tous les professionnels ». Sur toutes ses gammes, Janneau s'attache à fournir aux professionnels qui mettent en œuvre ses produits des solutions de pose adaptées aux chantiers d'aujourd'hui : MOB, ITE et dépose totale sans travaux, qui assurent à la fois sécurité de la performance et rapidité de mise en œuvre. En bois, Janneau œuvre à améliorer la durabilité de ses finitions laquées et lasurées. En PVC, il élargit sa gamme de couleurs et de décors. En Alu, l'objectif est de donner encore plus de finesse aux profils pour plus de clair vitrage.



Carlis, gamme PVC de Janneau, haute sécurité et esthétique au menu.



Gamme bois Patrimoine de Janneau, version 2 vantaux.



Coulissant Alu Solaris 2 de Janneau. Intérieur.



Gamme bois Patrimoine de Janneau. En couleur !



Coulissant alu Solaris 2 de Janneau.



Fenêtre bois Classic Pin lasuré.
Lapeyre.

1^{er} acteur du marché français, Lapeyre conçoit et fabrique 570 000 fenêtres, qu'il vend ensuite dans ses 130 points de vente. À l'atout que constitue la maîtrise de la conception, la production (dans 5 usines de l'Hexagone) et la commercialisation, il ajoute celle des 3 matériaux et la force de sa R&D, enrichie de la cellule de réflexion le Lab'Lapeyre. Joao-Paulo Da Cunha, chef de produits marché fenêtres de cette filiale de Saint-Gobain, est d'un enthousiasme contagieux quand il parle fenêtres ! Rappelant l'expertise historique du bois (depuis 80 ans) de l'enseigne, il se félicite de l'obtention récente de la nouvelle certification Capital Bois. Le leader de la fenêtre bois (% de production double de celui du marché français et 1 200 références en standard) est le 1^{er} titulaire de cette certification délivrée par le FCBA à ses fenêtres et portes fenêtres en pin sylvestre d'Europe et chêne de France : « Cela confirme que notre production est éco durable sur toute la chaîne, que tous les éléments de notre fenêtre bois sont éco certifiés ». Ces menuiseries,

assemblées mécaniquement par vissage et dotées de joints intermédiaires pour en renforcer l'étanchéité, reçoivent des finitions en base aqueuse et 160 couleurs. Le partenariat engagé entre Lapeyre, Saint-Gobain et Paprec offre en outre à toutes les menuiseries Lapeyre une filière de recyclage et revalorisation de leurs différents composants. Côté PVC, à partir de ses propres profils extrudés par Cougnaud, Lapeyre décline une gamme proposée en 160 couleurs laquées ou plaxées (11). Classic, Performance ou Pack Excellence sont les 3 niveaux d'offre. Le 1^{er} compte 250 références standards et s'adresse plus particulièrement au client professionnel du bâtiment : 50 % des clients Lapeyre. Côté alu, palette de 166 couleurs et solutions de pose facile développées aussi sur la gamme PVC pour les clients pros ou « bricoleurs lourds » : tête à clipper pour cacher les fixations et éviter tout réglage, pose avec les ouvrants montés (pré-calés), qui fait gagner du temps. 75 % des fenêtres vendues par Lapeyre sont posées par son service prestation. Les délais de livraison sont

Toutes les solutions de stockage

TOURS DE STOCKAGE

Longueurs de 3 à 15 m
Capacité 1-5 t / emplacement



UNITOWER

MAGASIN EN NID D'ABEILLES

Pour charges longues
Capacité jusqu'à 3t / cassette



UNIGRIP

MAGASIN DE TYPE PORTIQUE

Capacité jusqu'à 1,2 t / cassette



UNIPORTAL

ETUDES, DEVIS ET FABRICATIONS SPECIALES SUR DEMANDE

KASTO FRANCE SA

7 rue du Thal
67210 OBERNAI

documentations@kasto.fr

www.kasto.fr

03 88 47 63 70

03 88 47 63 79

INDUSTRIE
PARIS 2014
LE SALON DES TECHNOLOGIES DE PRODUCTION
HALL 5 STAND S 93

STOCKAGES

MACHINES A SCIER

CENTRES DE DEBIT



KASTO®

soignés : 1 semaine en « délai express » pour PVC et Alu, 14 jours pour le bois ! Côté tendances, le Chef de produit note la vogue de la fenêtre à 1 vantail, qui répond sans doute à la moindre taille des logements et à la recherche de lumière maximale. Autre tendance de fond, dictée par la vie urbaine, la demande de confort acoustique. Elle a généré l'offre par l'enseigne d'un vitrage de base (pour tous matériaux) à 27/28 dB et la possibilité à faible surcoût d'en renforcer la performance acoustique à 30, 32 et même 40 db en gamme PVC (vitrage exclusif de Saint-Gobain Silence 44 mm). Tous les doubles vitrages proposés par Lapeyre se limitent à une lame d'air de 16 mm avec argon qui assure le meilleur Uw, affirme Joao-Paulo Da Cunha. L'enseigne entend démocratiser les options de confort, acoustique, sécurité, contrôle solaire et thermique bien sûr, jusqu'à Uw 1.2 en double vitrage et 0.9 en triple : « Nous sommes un référent de la fenêtre en France et ne voulons pas offrir des options coûteuses sans retour sur investissement quantifiable ». Ces options, conformes aux attentes des clients, sont forfaitisées de manière simple à comprendre et à expliquer : double vitrage Énergie Star, Énergie Star Acoustique, Énergie Star Sécurité des personnes, Énergie Star Acoustique renforcée et Sécurité des personnes 44.2 SI, Énergie Star Acoustique Renforcée et Sécurité des biens SP 510, triple vitrage Énergie Star. Même philosophie pour le système OB par exemple. L'effort porte également sur la garantie poussée à 20 ans sur ces menuiseries qui bénéficient de la démarche World Class Manufacturing déployée par Saint-Gobain, gage d'amélioration de la qualité des produits et de la sécurité au travail.



Lapeyre est le leader de la fenêtre bois en France. Ici, gamme Performance Chêne.



Fenêtre Lapeyre Performance PVC. En couleur !



La fenêtre alu selon Lapeyre, Pack Excellence.



Le mixte alu/bois figure aussi dans l'offre Lapeyre.

Alto FR

LA TOILE DE STORE IGNIFUGE LA PLUS PERFORMANTE DU MARCHÉ



IMPERMÉABLE & IGNIFUGE 

UNE TOILE UNIQUE
ADAPTÉE AUX ATTENTES
DES PROFESSIONNELS :
> CONVIENT PARFAITEMENT
À TOUTE **UTILISATION**
INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE
> EST CONFORME AUX
RÉGLEMENTATIONS
RÉPONDANT AUX NORMES
DES ERP*

*Etablissements Recevant du Public

SÉCURITÉ ABSOLUE

- > **EXCELLENTE RÉSISTANCE AU FEU**,
TOILE TESTÉE ET CERTIFIÉE M1
- > **BLOQUE** LES RAYONS UV
- > **IMPERMÉABLE**

HAUTE RÉSISTANCE

- > **EXCELLENTE STABILITÉ DIMENSIONNELLE**
- > **100% POLYESTER TEINT MASSE**
- > **PROTÈGE** DE LA PLUIE ET DES RAYONS UV
- > **EXCELLENTE RÉSISTANCE DES**
COLORIS AUX UV



GARANTIE

NON FEU



GARANTIE

TEINT
MASSE
COULEURS



GARANTIE

5
ANS



MADE IN

FRANCE

www.dickson-constant.com


DICKSON[®]
innovative textiles for your world



Ipsum est à voir à la Cité des Sciences et de l'Industrie. Les Zelles. © Michel Haidar

Les Zelles retient ses gammes PVC Sym 5 chambres et alu coulissant Ipsum. Éric Simon-Barboux, directeur commercial, explique ce choix : pour Sym, des performances thermiques jusqu'à $U_w 0.89$. En alu, le nouveau modèle de coulissant Ipsum conjugue « un design en rupture avec les standards du marché et des niveaux de performances très élevés » qui lui ouvrent les marchés de l'habitat collectif social et résidentiel et celui du particulier via le réseau Menuisiers Conseil : $U_w 1.4$ avec double vitrage 28 mm $U_g 1, A^*4 E^*7A V^*B2$ et $R_{a, tr}$ jusqu'à 34 dB. Endurance 10 000 cycles ouverture/fermeture. Gagnant 0.4W/($m^2.K$) par rapport à l'ancien coulissant, Ipsum va au-delà des exigences de la RT 2012. Il symbolise l'ambition des Zelles : doubler son CA sur le marché de l'alu d'ici 2015. Son design lui a valu d'être sélectionné par l'Observateur du Design 2013 et exposé à ce titre jusqu'au 23 mars à la Cité des Sciences et de l'Industrie à Paris. Le design est considéré par Les Zelles comme un critère différenciant. Francesco Giganti (cabinet IDA paris milano)

a donc eu pour mission de créer une menuiserie originale. Elle se caractérise par « des lignes nettes et de légères courbures, qui accompagnent la lumière sur les profils aluminium ». Francesco Giganti avait déjà signé le design des coffres de volets roulants Éclipse, depuis produits à plus de 3,5 millions d'unités. Il présente ainsi Ipsum : « Le profil aluminium est comme le cadre d'un tableau de verre. Il apporte un mouvement et une vibration sobre au vitrage. J'ai voulu créer un équilibre subtil entre des formes doucement galbées et des arêtes vives et minérales où la lumière glisse et se brise pour souligner la personnalité unique d'Ipsum. J'ai aussi voulu que ce nouveau coulissant puisse parfaitement s'intégrer de façon élégante dans des architectures contemporaines ou traditionnelles, en neuf et en rénovation. Une attention particulière a été portée à l'ergonomie et au confort de préhension qui trouvent leur plus belle expression dans la sinuosité de la poignée centrale, véritable signature originale et durablement identifiable du nouveau coulissant Ipsum ». Les Zelles calque ses recherches sur l'évolution des réglementations thermiques, et plus particulièrement sur la future RT 2020 pour bâtiments passifs voire positifs.



Robert Dollat, PDG Les Zelles avec le designer Francesco Giganti. © Michel Haidar



Le nouveau coulissant alu Ipsum. Design Francesco Giganti. Les Zelles.



Fenêtre PVC Sym. Les Zelles.



1 - 2 - Détails du coulissant Ipsum. Design Francesco Giganti. Les Zelles. © Michel Haidar

NOUVEAU

RENOLIT EXOFOL PX

Le Film extérieur

nouvelle génération

26.-29.03.2014

fensterbau/frontale
Nuremberg

Hall 6, Stand 231

RENOLIT EXOFOL PX – La tranquillité plus longtemps

Le nouveau film extérieur breveté RENOLIT EXOFOL PX préserve davantage encore l'esthétique de vos menuiseries. Sa formulation unique sans plastifiants combine des matières premières de haute qualité à notre technologie exclusive «Solar Shield Technology» qui réduit la montée en température des profilés. Cette toute nouvelle génération de film extérieur offre une tenue supérieure aux aléas climatiques ainsi qu'une stabilité améliorée des couleurs choisies. La période de garantie pour le marché français est prolongée jusqu'à 10 ans ce qui permet d'offrir plus de confiance et d'assurance à long terme.

Venez découvrir cette nouvelle génération de film sur notre site web: www.renolit.com/exterior

RENOLIT France, 5, rue de la Haye, Roissypôle, le Dôme, CS 13943, Tremblay en France,
95733 Roissy CDG Cedex, Phone: +33 (0)1 41 84 30 17, Email: bouqid.hamcherif@renolit.com



Rely on it.



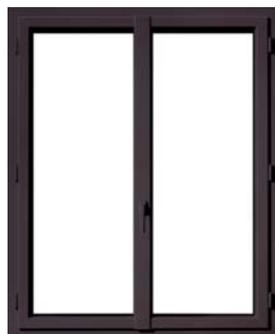
Profilé Twinéa, en PVC renforcé en fibre de verre.

Chez Lorenove, 3 gammes sortent du lot : Twinéa en PVC, Prestige en bois, et Khélio 2 en alu.

Twinéa, en PVC renforcé en fibre de verre, s'impose pour son design (masses de profils PVC très réduites pour un clair de jour maximal) et pour ses performances thermiques et acoustiques. Prestige bénéficie d'une esthétique séduisante avec son battement mouton à gueule de loup, de sa qualité d'assemblage (double enfourchement) et d'un savoir-faire traditionnel qui respecte les exigences actuelles. Khélio 2 conjugue design (ouvrant caché pour clair de jour maximal), large choix de couleurs et performances thermiques et acoustiques (triple joint d'étanchéité). Lorenove œuvre à offrir une plus grande variété de couleurs et de finitions (effets de texture) à Twinéa, et à améliorer les performances thermiques & acoustiques (épaisseur des profils 70 mm) de Prestige et Khélio 2 (espace vitrage 32 mm).



1 - 2 - La fenêtre bois Prestige de Lorenove.



Fenêtre aluminium Khélio 2 de Lorenove.

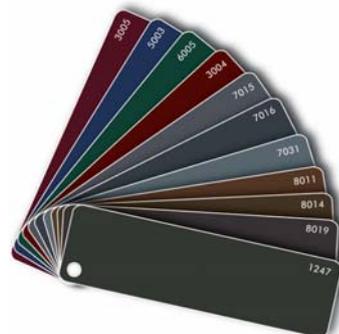


Résidence, gamme PVC 70 mm de Maugin, ouvrant 78 mm.

Maugin conserverait Résidence PVC sa gamme 70 mm 5 chambres avec ouvrant 78 mm, qui se décline en design traditionnel. Poignée centrée, profil de rejet d'eau incorporé à la menuiserie, vitrage 4/20/4 HPE 28 mm en standard, $U_w \leq 1.4$ et $S_w 0.38$, parclose à doucine, double pied à joint blanc, battement central 114 mm pour cette gamme dotée d'une belle palette de couleurs. Déclinée en nombreuses teintes en laquage, elle peut aussi être plaxée (finition bois) en plusieurs coloris. Maugin œuvre à optimiser toujours davantage la sécurité et l'isolation de ses gammes et opte pour une dynamique de croissance, en axant sa stratégie sur la performance de ses clients, fil rouge de l'année 2014. Il leur a donc concocté un pack commercial, un « triptyque de vente séduisant et original ». Le savoir-faire Maugin est condensé dans une pochette à rabat 3 volets frappée du logo Made by Maugin relifté, et 2 nouveaux catalogues séduisants et concrets qui dévoilent les univers de décoration contemporains, « Fenêtres - Baies - Volets - Portes » et « Portes d'entrée ». Conçus pour le consommateur final, ils mettent en exergue la qualité des prestations (produit + pose) et l'excellence du sur-mesure de ce fabricant français, un groupe familial, spécialiste de la rénovation PVC et alu. Sa nouvelle stratégie marketing se concrétisera lors d'une seconde étape, un challenge commercial 2.0 inédit... À suivre !



1 - 2 - La gamme Résidence de Maugin, version plaxée.



La gamme Résidence en PVC de Maugin se prête au laquage.



Maugin a complètement repensé ses outils marketing.

Avec Profialis :

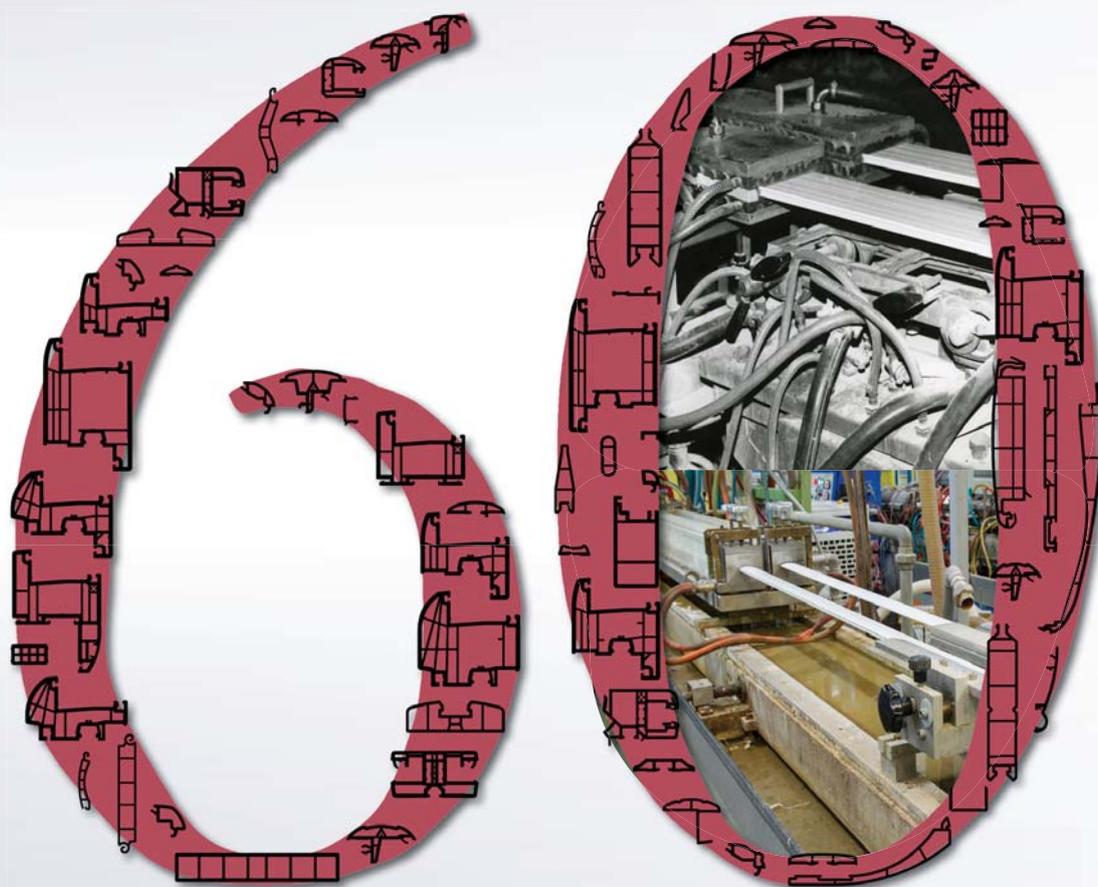
- Appuyez vous sur une expérience industrielle débutée il y a plus de 60 ans.
- Mettez en oeuvre industriellement et localement des produits conçus pour le marché français.
- Découvrez une offre globale fruit d'une longue tradition d'innovation dans la conception de ses produits et la mise en avant du confort et de l'efficience du transformateur.

Menuiseries

Fermetures

Portails & Clôtures

Finitions du Bâtiment



ans d'expérience



PROFIALIS

Profiler le futur

www.profialis.com

M3D pour l'alu, Cybel pour le PVC et Camille pour le Bois, Millet a réponse à tout : design, performances acoustiques et thermiques, choix des couleurs. L'entreprise continue d'améliorer son offre sur le registre du rapport prix/performance. D'ores et déjà, son catalogue témoigne d'une palette confortable de réponses aux problématiques actuelles. La gamme M3D affiche un Uw jusqu'à 1.2 en version alu et 0.86 en Mix.R, en passant par 1.2 en Mix, 0.93 en Alu.R, avec des Sw de 0.50 à 0.44 et une transmission lumineuse de 63 à 56 % (Mix.R). L'isolation acoustique Rw passe de 42 dB max à 44 dB max (Alu.R et Mix.R), mais l'étanchéité est toujours à A4. Cybel confirme la performance thermique du PVC : Uw jusqu'à 1.1, avec Sw jusqu'à 0.46, Tlw 54 %, Rw jusqu'à 45 dB, et bien sûr étanchéité A4. Camille, pour le bois, affiche Uw jusqu'à 1.4, Sw jusqu'à 0.48, Tlw jusqu'à 58 % et Rw jusqu'à 42dB, avec étanchéité là aussi A4. Côté couleurs, 13 teintes givrées, 5 sablées, 3 satinées pour M3D (multicoloration intérieur/extérieur) en face extérieure ; en version mixte, 2 essences de bois PEFC pour l'intérieur (chêne et pin), avec finition lasure transparente, et gris alu ou blanc Trafic pour les

stores intégrés des versions R. 3 teintes masse, 4 plaxés bois ou anthracite, dont 3 en bicoloration, et 16 teintes laquées sont disponibles pour Cybel (tous RAL sur demande en laquage). Chêne et Mélèze éco-certifiés PEFC ou Movingui FSC sont les essences proposées pour Camille (lamellé-collé), avec palette de 12 laques possibles.



Cybel, la performance du PVC, une belle offre couleur en plus. Millet.



Camille, gamme bois de Millet.



La M3D alu offre de multiples déclinaisons.



Menuiseries M3D alu. Millet.

Monsieur Store a distingué la gamme Plénitude, en PVC pour ses qualités d'isolation, de robustesse, de sécurité et d'esthétique. Équipée de 3 joints en série et d'un ouvrant 79 mm, elle affiche Uw 1.2. En version Plénitude Max, les profils sont renforcés en Coverfibre, pour atteindre Uw 0.95. 8 points de fermeture dont 4 de sécurité (ou 8 de sécurité en option), outre la poignée Secustik. 34 coloris (4 lisses, 14 structurés et 16 tons bois structurés pour la personnalisation d'un châssis résistant.



Fenêtre PVC Plénitude Max. Monsieur Store.



Swao permet de coordonner ouvertures et fermetures. Ici alu et acier, RAL 7016.

Swao justifie toutes ses gammes. Isabelle Saxer, Chef de projets Marketing et Communication, et Éric Chalançon, Directeur Commercial du groupe CETIH, ne choisissent pas. La création de la marque Swao s'est faite après réflexion approfondie sur le meilleur de PAB et MTN et l'étude attentive du marché. Un marché segmenté, entre neuf et réno, dans le neuf entre primo-accédants et déjà propriétaires, en rénovation, entre locatif et non-locatif. Les budgets et attentes, différents en outre selon les régions, sont très variables et l'offre doit pouvoir s'adapter à ces exigences diverses. Impossible pour Swao de le faire via une seule gamme par matériau. La polyvalence du produit, de moins en moins standardisé comme l'exige le marché, est donc de règle et guide la logique de son catalogue. Il inclut 3 gammes de PVC, Primo (meilleur rapport qualité/prix/performance), Optimo (milieu de gamme le plus souple possible) et Altime, menuiserie cossue et à haute sécurité en 80 mm, aux multiples options couleurs. Côté alu, matériau dont la PDM progresse, Primo Alu ($U_w 0.93$, A^*3) à ouvrant discret exclusif développé en partenariat avec Kawneer offre le meilleur compromis esthétique/performance / prix mais ne répond pas à toutes les demandes de dimensions... ce que fait Optimo Alu ($U_w 1.5$, A^*3), qui s'adapte aux demandes de cintrés, châssis composés et autres moutons à 5 pattes !



*Fenêtre Optimo PVC laquée coordonnée aux volets, gris 7030. $U_w 1.1$, A^*4 . Swao.*

Découvrez la
nouvelle génération
de coulissants alu

clairéA



FenêtréA innove et révolutionne le coulissant alu.

Une conception inédite, avec une section de base du dormant épaissie à 75 mm, des montants asymétriques et des joints TPE, permettant d'obtenir d'excellentes performances, le tout en optimisant le temps de pose...

- **Très hautes performances thermiques**
 $U_w = 1,4 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$
avec vitrage 28 mm 4/20A+Sw-V/4FE ($U_g = 1,1$)
- **Excellent apport solaire**
 $Sw = 0,53$
- **Transmission lumineuse optimisée**
 $Tl_w = 0,66$
- **Perméabilité à l'air optimum**
 A^*4

FenêtréA
FENÊTRES - PORTES - VOILETS

P.A du Chênot - B.P. 4 - 56380 Beignou
Tél. : 02 97 75 70 70 - www.fenetrea.fr



L'ouvrant discret, une exclusivité Swao pour Primo Alu.

Le choix est donc de mise, sur des critères de thermique et apport solaire et, de plus en plus, d'isolation phonique, confirment les responsables de Swao : « Chaque famille recherche un confort global ; son optimisation et la valorisation de son habitat ne passent plus par la seule thermique ». Le phonique dépend du vitrage ; Swao a optimisé la conception de ses fenêtres pour en accueillir de plus épais grâce à une pare-close spécifique qui adapte la feuillure. La différenciation passe aussi par la couleur chez Swao qui a développé le laquage (garanti 10 ans), pour un budget proche du plaxage : qualité appréciable et esthétique proche de l'alu (texturés) permettant aux gammes PVC et Alu de se côtoyer dans un même projet. Côté pose, équerres très réduites pour éviter de « franger trop loin en dépose » au moment d'ôter les anciennes fixations et habillages facilitent une réno esthétique quand il n'y a pas dépose totale. Les recherches d'optimisation portent sur le confort global apporté par les menuiseries, dans l'optique d'une réglementation énergétique 2020 et en portant attention aux problèmes de ventilation.



Coulissant Swao Optimo Alu : grandes dimensions.



Gamme PVC T84 de Tryba.

En PVC, Tryba garderait la T84 : combinaison de performances uniques, « condensé de technologie, c'est la seule gamme PVC sur le marché permettant des valeurs thermiques U_w à partir de 0.8, avec un renforcement systématique des profilés par armature en acier galvanisé ». Tryba garantit ces fenêtres 30 ans grâce au vissage systématique des paumelles et gâches dans l'armature, seule manière à ses yeux d'assurer un bon fonctionnement sur la durée. Cette gamme affiche aussi des valeurs acoustiques inégalées, R_w à partir de 44 dB et une résistance à l'effraction certifiée RC1 et RC2. Elle se décline en 12 couleurs décor PVC, plus de 100 RAL en laquage extérieur et peut adopter une multitude d'accessoires de décoration : crémone à l'ancienne en laiton brillant, différents cache-paumelles en couleur, gamme complète de poignées. La T84 se pose dans tous types de bâtiments, neufs ou rénovés, grâce à ses différents dormants. Un capotage alu sera proposé à partir du mois de mars 2014. Il permet à cette gamme TPA84 d'être laquée dans toutes les couleurs Ral côté extérieur, lui assurant un design idéal pour les bâtiments contemporains. L'assemblage des capots alu se fait par une coupe droite. Les 2 gammes sont compatibles Minergie P et PassivHaus. Pour l'alu, ce serait la CA80, un coulissant hautes performances pour des dimensions XXL. Jusqu'à 4.60 x 2.60, les profils alu garantissent un apport maximum de lumière et leur grande rigidité assure un fonctionnement optimal des vantaux coulissants. 3 joints d'étanchéité pour une isolation acoustique maximale,



Coupe Primo alu de Swao, avec barrière anti-flux.



T84 de Tryba, en PVC. Ici, plaxage. Capotage alu dès mars

OMNIRAL

deceuninck



L'innovation couleur au service du design

New is now. Deceuninck lance Omniral, une nouvelle finition de fenêtres intégralement colorées pour un effet sublime.

Les 4 faces du profilé sont laquées !

- Plus de feuillures blanches
- Plus de base polymère visible, même à l'ouverture

Peinture aqueuse totalement recyclable

Pigments froids

pour une montée en température limitée
(-15°C sur une teinte foncée)

Profilés cintrables (zendow et zendow Premium)



Finition
classique
d'un châssis
PVC couleur

*Intérieur
en blanc*



Une couleur intégrale
c'est mieux...

◀ voir la vidéo



NOUVEAU

Finition **OMNIRAL**

Intérieur en couleur

Disponible sur **Zendow**,
Zendow Premium
et **Zendow#neo**

Fenêtres, portes et volets



Building a sustainable home

Deceuninck SAS

Zone Industrielle • Impasse des bleuets • 80700 Roye

T +33 3 22 87 66 66 • F +33 3 22 87 66 67

deceuninck.sa@deceuninck.com

www.deceuninck.fr

www.omniral.fr



Gamme bois de Tryba TB67.

4 chambres d'isolation pour un confort thermique et acoustique élevé. Pour garantir ce produit 30 ans, Tryba utilise les meilleurs composants du marché : alu de 1^{ère} fusion, assemblage du dormant par sertissage, crémonne 3 points avec système anti fausse manœuvre, poignée avec barre de tirage, rail et système de roulage en inox. La gamme CA80 se laque dans tous les RAL, en mono et bicolore, en anodisé, brillant ou granité. Elle est adaptée à tous types de bâtiments, neufs ou réno, grâce à ses différents types de dormants. Elle va évoluer vers un nouveau système de coulissant à déboîtement, actuellement à l'étude, qui augmentera encore le niveau d'isolation thermique et acoustique. Enfin, pour le bois, la gamme TB67(M) est le meilleur compromis entre esthétique et excellentes valeurs d'isolation thermiques. Cette gamme « traditionnelle » reflète le savoir faire Tryba : bois lamellé collé, assemblage par double enfourchement collé, lasure de finition en phase aqueuse... Elle privilégie l'esthétique : dans l'ancien, la TB67M s'habille de parcloses moulurées, crémonne à l'ancienne, croisillons bois, pour recréer une ambiance traditionnelle. Dans un habitat contemporain, la TB67 adopte des lignes épurées grâce à des parcloses biaises. Ces 2 gammes se déclinent en 5 essences de bois et peuvent être lasurées en 4 teintes ton bois, et tous RAL. Opter pour une essence éco-certifiée provenant d'une forêt gérée de manière durable et pérenne fait participer le client au respect de l'environnement et de ses ressources, souligne Tryba. Un engagement environnemental qu'il concrétise en tant que partenaire officiel de l'Odyssee sauvage de Nicolas Vanier. Faisant partager leurs valeurs communes sur www.odyssee-tryba-vanier.com, il s'est engagé aux côtés de l'explorateur parti en décembre pour 6000 km : de la Côte Pacifique de la Sibérie jusqu'aux rives gelées du lac Baïkal, via Chine et Mongolie, avec une meute de 10 chiens. Arrivée prévue, mi-mars.



VMP choisit Opéra Confort en PVC, Alicante en alu et Kyoto pour le bois. Opéra Confort est une évolution de la gamme Opéra : blanc filmé à l'intérieur, poignées Secustik, verrou filant, entrebâilleur, vitrage... Mais elle intègre des renforts thermiques et un vitrage 4 FE /18 Argon /6, qui permet d'atteindre Uw 1.17*. Alicante répond parfaitement à la demande alu en offrant un clair de vitrage important et une large palette de couleurs : plus de 300 RAL proposés, avec textures variées : aspect brillant ou mat traditionnel, options grainées ou imitation filmée. Pour l'offre bois, développement durable et performance thermique sont mis en avant. Avec Uw 1.315, Kyoto est une très bonne alternative pour les inconditionnels des menuiseries bois traditionnelles. Sa conception particulière permet un entretien simplifié et propose un large éventail de couleurs. Optimiser la conception du système de fenêtre pour parvenir à une efficacité thermique et un prix de vente adapté au marché de la précarité énergétique sont les axes choisis par VMP pour le futur, performance thermique et prix étant « la priorité des utilisateurs ». L'écoconception s'y ajoute avec Kyoto, côté bois.

* Source Deceunink (calculs thermiques) Châssis CSTB DTA 0.8 x 2.5 intercalaire Swisspacer V (0.032) profils 5000-5041 Zendow Premium avec Ug vitrage 4/16 Argon/4 Low-e >1.0.



VMP
Créateur de
menuiserie bois
à entretien simplifié :
KYOTO

Le bois selon VMP. Gamme Kyoto.



1 - 2 -
Gamme
Alu CA80
de Tryba.
Ambiance
et détail.



Gamme alu Alicante. VMP.



1



2

1 - 2 - Opéra Confort de VMP,
avec renfort thermique.



DÉBARRASSEZ-VOUS DES TROUBLES MUSCULAIRES ROBOTISEZ VOTRE PARCLOSAGE



En démonstration
sur notre stand



ERGONOMIE
& QUALITÉ



PARTEZ A LA CONQUÊTE DE L'ESPACE DE STOCKAGE AUTOMATISEZ VOTRE STOCK DE PRODUITS LONGS

TEC'UP

UN GAIN
DE PRODUCTIVITÉ

1



2

ERGONOMIE
& SÉCURITÉ



GESTION
DE MATIÈRE

3



4

OPTIMISATION
DE L'ESPACE



5

QUALITÉ
DES PRODUITS





BOIS ET MIXTE BOIS/ALU

Nouveaux coulissants panoramiques grandes dimensions et PMR de Bieber.

Bieber mise sur Inova 80 (bois) et Duoba 78 (mixte bois/alu). Inova 80 est une fenêtre en bois lamellé-collé, avec triple vitrage Warm Edge 4/16/4/16/4, Uw 0.88. Cette fenêtre remporte beaucoup de succès ; son intégration est possible dans les rénovations soumises aux ABF. De plus, elle peut être dotée en option de vitrages de sécurité des personnes et des biens et assurer un affaiblissement acoustique exceptionnel. Toutes les formes sont possibles.

Duoba 78 incarne l'expertise du mixte bois/alu de Bieber : triple vitrage Warm Edge 4/18/4/18/4. Uw 0.81. C'est une fenêtre sur mesure à la performance optimale. Surtout demandée pour les projets publics, elle est compatible avec les normes PMR. Les fenêtres Bieber permettent sans compromis de marier performances thermiques élevées (triple vitrage Warm Edge), belles performances acoustiques (vitrage feuilleté) et apport de lumière maximal. Les modèles Duoba et Inova répondent à ces demandes du marché. Au-delà, Bieber offre la possibilité de bi-coloration, des compositions de vitrage jusqu'à 64 mm et une logistique de chantier facilitée. L'innovation porte sur de nouveaux coulissants permettant de très grandes dimensions, caractérisés par une surface vitrée énorme, avec tous les avantages PMR. Objectif : marier les exigences de performances

thermiques, acoustiques et sécurité en réponse aux besoins d'une population vieillissante. Le marché recherche réellement la combinaison de ces éléments, confirme Bieber qui se dit « probablement l'un des leaders de la fenêtre triple vitrage et de l'accessibilité ».



Inova 80, la fenêtre bois performante signée Bieber.



Duoba 78 incarne l'expertise du mixte bois/alu de Bieber.

PROXIMITÉ
SAVOIR-FAIRE
ACCOMPAGNEMENT
EXPERTISE
MUTUALISATION
PROXIMITÉ
SAVOIR-FAIRE



Prenez un nouveau départ avec L'Expert Fenêtre !

Avec L'Expert Fenêtre, conservez votre indépendance et profitez de toute l'expérience et de l'accompagnement d'un collectif. En rejoignant notre réseau de distributeurs, vous bénéficiez de **solides partenariats**, d'une **vaste offre de produits**, et d'un **plan de communication** unique pour créer du trafic dans votre point de vente.

Agence S1020 - Crédits photos : Thinkstock.

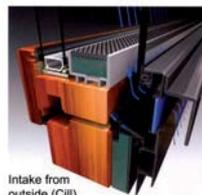


Et tellement **+** encore...



Renseignez-vous vite !

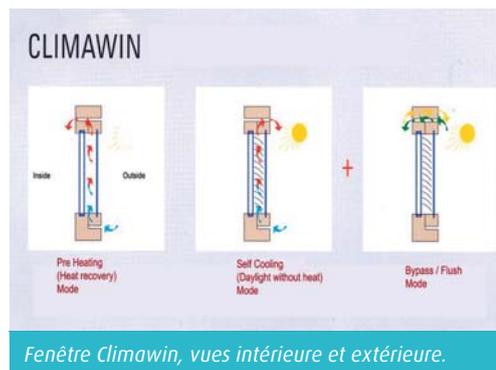
Contactez Olivier Hartmann
au 06 46 07 35 26
www.lexpertfenetre.fr



Fonctionnement de Climawin.

Climawin, fenêtre à système de récupération de chaleur et refroidissement automatique, améliorerait de 18 à 24 % la performance énergétique de bâtiments commerciaux ou résidentiels, selon Brian O'Brien, porte-parole du projet pour Solearth Ecological Architecture (Irlande). Il est l'un des membres du consortium à l'origine de cette nouvelle technologie à haut rendement énergétique, aux côtés de Rauh Fensterbau (Allemagne),

Horn Vinduer (Danemark), des départements R&D de l'institut Fraunhofer et de l'université d'Aalborg (Danemark) ainsi que du département d'électronique de l'université de Minho (Portugal). Le projet de recherche Climawin est financé par l'Union européenne. Objectif, lutter contre les pertes de chaleur, notamment en hiver et dans le bâti ancien, et réduire le besoin en climatisation onéreuse par fortes chaleurs en été. Cette fenêtre s'adapte donc à tous les climats. Présentée lors du salon « Building Green » à Copenhague en octobre dernier, elle sera disponible sur le marché européen à la fin 2014, en version bois, structure composite composée de bois et d'aluminium et version aluclad. Produite au Danemark et en Allemagne, elle sera commercialisée sur www.climawin.eu. Climawin propose des partenariats de licence aux fabricants de fenêtre désireux d'intégrer sa technologie et son savoir-faire dans leur catalogue produits.



Fenêtre Climawin, vues intérieure et extérieure.

K par K décline la bicoloration intérieure/extérieure pour les fenêtres bois CaraKtère.

Elle permet toutes les associations de couleurs pour une personnalisation sur mesure, avec au choix une face en lasure transparente et l'autre en couleurs ou les 2 faces de couleurs différentes. Un grand choix est disponible : 13 couleurs opaques (blanc RAL 9016, Ivoire 1015, rouge 3002, rouge 3004, bleu 5003, bleu 5023, vert 6005, vert 6021, vert 6029, gris 7015, gris 7016, gris 7035, brun 8014) et 3 finitions transparentes (Pin ton clair, Chêne ton clair ou ton medium).



1 - 2 - CaraKtère de K par K : bicoloration intérieure/extérieure pour fenêtre bois.

Depuis la création du concept mixte bois/aluminium en 1983, MC France est spécialiste de la menuiserie mixte sur mesure et revendique l'offre la plus complète du marché aux professionnels installateurs : fenêtres et portes fenêtres à frappe, coulissantes, à galandage, portes d'entrée, blocs volets roulants, verrières et murs rideaux. MC France est convaincue de l'avenir prometteur de la menuiserie mixte bois/aluminium en France (le marché du mixte a progressé de 30% entre 2010 et 2012 selon BatiEtude). En combinant les avantages des 2 matériaux grâce à un concept unique, la fenêtre mixte bois-aluminium est « un concentré de performances et répond parfaitement aux enjeux du marché » : performance énergétique (isolation thermique, apports de chaleur et de lumière...), respect de l'environnement (utilisation de bois lamellés collés français, matériau naturel, renouvelable et éco-certifié) et décor personnalisé (fenêtre 100 %



Coulissant MC France. Mixte bois/aluminium.

sur mesure avec large choix de finitions et d'accessoires qui répondent aux tendances actuelles). Dans le courant du 1^{er} trimestre 2014, MC France lancera 2 nouveautés pour adapter son offre aux évolutions du marché et aux besoins de ses clients : une nouvelle gamme de portes d'entrée et une nouvelle solution prête-à-poser pour les murs à ossature bois, avec concept d'habillage extérieur qui s'adapte à toutes les épaisseurs de mur et solution de bloc baie demi-linteau intégrée.

Coupe de profil mixte bois/alu MC France.



Porte-fenêtre 2 vantaux en mixte bois/alu de MC France.



Couliissants MC France, vue intérieure.

ALUTECH
GROUP OF COMPANIES



Alutech
gamme large,
haute qualité



- Lames alu profiles
- Lames extrudés
- Coulisses
- Lames finales
- Caissons et joues
- 20 coloris



Pascal Moyon,
Responsable commercial
+33 06 08 98 42 97
moyon@alutech-mc.com
www.alutech-company.com

Minco se focalise sur la gamme Tenso, mixte bois/alu, mais prépare d'autres lancements. Tenso allie la thermique à l'esthétique. Parmi ses caractéristiques les plus intéressantes, il y a le ferrage invisible, la couleur sur le bois intérieur (9 couleurs originales) et un design épuré et sobre, une poignée dessinée par nous-mêmes, détaille Isabelle Bonnet, Responsable Marketing. Tenso, pensée pour l'ITE et appréciée pour ses performances thermiques remarquables (Uw 0.9, avec Sw 0.32 et TLw 0.56, avec vitrage triple VIR 4 - 18 Argon + Warm Edge - 4 - 18 Argon + Warm Edge - 4 VIR, AEV A4 E600b V3b), poursuit-elle, rencontre un grand succès auprès des prescripteurs et permet à Minco de se différencier sur le marché de la fenêtre française. Les enjeux sont fixés au plan national par la recherche d'économie énergétique : le menuisier qu'est Minco doit continuer sa recherche de performance et d'innovation pour accompagner la prochaine réglementation thermique. Il lui semble aussi essentiel que la pose soit également de qualité pour répondre aux enjeux de l'habitat dans son ensemble : « Nous devons œuvrer à la cohésion des acteurs du second œuvre et penser à l'utilisateur ». Les évolutions produites se poursuivent donc ici selon un calendrier cadencé par la présentation de l'ouvrant caché Lumia en bois-alu au dernier salon Architect@Work, une nouvelle gamme de portes d'entrée aux formes audacieuses dès le printemps et enfin une gamme de menuiserie passive Brenus...



Tenso : design et performance...



Coupe de Tenso, fenêtre mixte bois/alu au design épuré. Minco.

Moso International suggère l'utilisation de bambou pour les châssis de fenêtre, entre autres, comme substitut au bois dur tropical. Le bambou apporte la garantie des systèmes de certification pour la construction durable BREEAM et LEED. Grâce au traitement Density® extra dur, il est très régulier en termes de dimensions et de fabrication : pas de nœuds, pas de suintement de résine.



Profilés en bambou. Moso International.



SP030 CRISTAL

COLLE HYBRIDE

- Transparence absolue
- Prise rapide
- Excellente élasticité
- Très bonne adhérence sur verre



SP050 POLYVALENTE

COLLE HYBRIDE

- Multi-usages
- Très bonne adhérence
- Intérieur & extérieur
- Grande palette de couleurs



SP522 FACADE

MASTIC-COLLE HYBRIDE

- Lissage très facile
- Excellente élasticité
- Résiste UV & intempéries
- Grande palette de couleurs



SP350 HIGH TACK

COLLE HYBRIDE

- Effet ventouse puissant et immédiat
- Prise à cœur rapide
- Extrusion aisée
- Buse en "V" (gabarit)



illbruck présente sa nouvelle gamme de MASTICS & COLLES HYBRIDES

Pour vos applications, une mise en oeuvre facile :

- Intérieur & extérieur
- Prise rapide
- Peut se peindre
- Elasticité permanente
- Extrusion aisée même par temps froid
- Adhérence multi-support même humides

Tél : 09 71 00 8000 - www.illbruck.fr

illbruck
making it perfect.



GAMMES ACIER

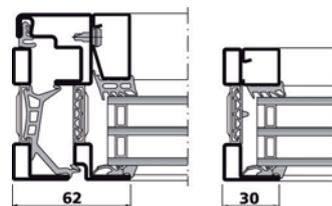
Forster Unico : 1100 fenêtres pour le Centre Hospitalier Intercommunal de Villeneuve-Saint-Georges.



Le Casino de Monte Carlo a été rénové avec les menuiseries Forster unico.

Le système Forster unico est sans surprise retenu par Forster pour son potentiel. Il permet de fabriquer des fenêtres à isolation thermique avec beaucoup de possibilités : Forster unico Hi pour haute isolation thermique, fenêtres avec profilés ultra fin (cadre vitrage fixe 30 mm), avec résistance à l'effraction RC 2-3, résistance pare-balles FB4 ou résistance au feu pour utilisation extérieure, classes E15, E30 et EW30. Ce système offre la solution à toutes les autres exigences : excellente performance thermique et acoustique, choix libre de la couleur, grande finesse des faces vues. Forster Unico s'inscrit dans la stratégie du gammiste de proposer « une solution globale pour répondre à toutes les sollicitations ». Le profilé Unico s'est illustré au Centre Hospitalier Intercommunal de Villeneuve-Saint-Georges : plus de 1100 fenêtres à isolation thermique de 2,7 m de haut.

Pas d'hésitation pour André-Charles Fasques, Directeur Département RP Technik-KDI ! Il garderait Fineline : « Cette gamme a redonné ses lettres de noblesse à l'acier dans la prescription. Apparue il y a 12 ans sur un marché dépourvu de solutions fiables et esthétiques, Fineline s'est imposée auprès des maîtres d'œuvre et des ABF comme une référence incontournable. Reconnue comme la gamme la plus fine du marché (36 mm), Fineline est une marque identitaire pour RP Technik ». Outre les caractéristiques techniques intrinsèques à l'acier - matériau robuste et 100 % recyclable -, elle offre de vrais atouts en termes de conductivité thermique, résistance mécanique, dilation et performance acoustique. Élément d'architecture, elle s'intègre harmonieusement au



forsterunico®

Coupe du profilé fin Forster Unico.



Performante et à haut potentiel architectural, Fineline, de RP Technik KDI.

décor et offre un confort visuel optimal grâce à la préservation de l'apport de lumière naturelle. RP Technik-KDI vise toujours l'obtention de coefficients thermiques plus performants. Côté innovation, il élargit cette année sa gamme, initialement dédiée aux fenêtres, en créant de nouveaux profils Fineline permettant de réaliser des châssis de portes en ouverture intérieure ou extérieure, de grandes dimensions, avec joints spécifiques d'étanchéité.



*Fineline, finesse et intégration harmonieuse.
RP Technik-KDI.*



Fineline, la marque identitaire de RP Technik-KDI.

SWISSPACER DES ÉCONOMIES ASSURÉES EN ÉTÉ COMME EN HIVER

fenestration frontale 314
Rejoignez-nous sur notre stand
316, Hall 7A

Des coûts de chauffage et de climatisation qui s'envolent, l'heure est plus que jamais aux économies d'énergie. Grâce aux espaceurs « Warm-Edge » ou « Cool-Edge » de SWISSPACER, il est possible de renforcer de façon simple les performances isolantes des menuiseries, réduisant considérablement les échanges thermiques, mais aussi les rejets de gaz à effet de serre dans l'atmosphère.

Dans la nouvelle version du logiciel **Caluwin**, SWISSPACER a développé une application permettant de calculer les gains en CO₂ réalisés grâce à l'utilisation de ses intercalaires. **Caluwin** est désormais téléchargeable sur smartphones et tablettes, mais le logiciel est aussi accessible en ligne sur www.swisspacer.com/fr/caluwin

SWISSPACER

Engineered in Switzerland



Contact : Fabrice Keller
Mobile : 06 70 25 19 50
fabrice.keller@saint-gobain.com

www.swisspacer.com


SAINT-GOBAIN

MAISON AIR & LUMIÈRE DE VELUX, À L'ÉPREUVE DU QUOTIDIEN



La famille Pastour a expérimenté les atouts de la maison Air & Lumière durant 1 an.

Concilier confort et performance énergétique d'une construction est souvent une gageure. Y ajouter une atmosphère favorable à la bonne santé de ses utilisateurs est un challenge supplémentaire. Velux a relevé le triple défi avec sa maison Air & Lumière à énergie positive, test mené en réel par une famille de 4 personnes pendant un an à l'appui. L'industriel peut ainsi modéliser les facteurs d'amélioration du confort de vie de son concept d'habitat, imaginé par Nomades Architectes (Raphaël Chivot), avec la contribution du BET Cardonnel Ingénierie qui a aussi étudié le suivi des consommations. L'appellation Velux Model Home 2020, version française, est légitimée, validant la philosophie du fondateur de Velux, Villum Kann Rasmussen : « Une expérience vaut mieux que 1000 avis d'experts ». Michel Langrand, Président de Velux France, rappelait cette maxime pour ouvrir en décembre un colloque sur

l'habitat de demain, avec l'éclairage de scientifiques, spécialistes de l'immobilier et Jérôme Gatier, Directeur du Plan Bâtiment Durable.

Le travail conjoint mené par l'architecte avec les industriels partenaires du projet l'a conduit à justifier chacun de ses choix (produits du commerce mais de qualité certifiée) et se confronter à l'épreuve du ressenti des usagers à travers l'expérience de la famille Pastour. Celle-ci a apprécié particulièrement la lumière baignant la maison grâce à 33 % de surface vitrée et la ventilation naturelle (combinée à une ventilation double flux et optimisée par la convection naturelle assurée par la forme de la toiture et le double niveau avec Mezzanine) favorisant la qualité de l'air intérieur. Les résultats des mesures effectuées montrent que les choix attentifs, lors de la conception énergétique et architecturale de l'enveloppe du bâtiment, des systèmes de production d'énergie et de ventilation comme des conditions de confort de vie, ont porté leurs fruits. Le bilan énergétique est positif sur les postes réglementaires, avec moins de 1 kWh/m².an d'écart entre consommation énergétique réelle de la maison (36,1 kWh/m².an) et calculs prévisionnels (35,1 kWh/m².an) :

la Maison Air et Lumière atteint un niveau de performance énergétique inférieur de 40 % à l'exigence de consommation maximale de la RT 2012 (60 kWh/m².an). La lumière naturelle au cœur de la maison a permis de consommer 2 fois moins d'éclairage artificiel que prévu, couvrant 43 % des besoins d'éclairage. Elle fut perçue par la famille comme un élément de confort indispensable : confort visuel et moral, concentration, stress... Une source de bien-être pour Samantha Pastour qui travaillait à domicile, ici sans maux de tête ni autres désagréments habituels. Les voisins allumaient 1 heure avant nous, remarque-t-elle aussi. Malgré des conditions météorologiques peu favorables, le confort thermique a été maîtrisé en toutes saisons, l'importance des ouvertures vitrées n'a pas nui à la maîtrise du confort d'été, grâce à la gestion automatisée des ouvertures (rafraîchissement nocturne) et à



33 % de surface vitrée favorisent le confort de vie.



Maison Air et Lumière de Velux...



... bilan positif !



La fenêtre Velux Nouvelle Génération automatisée optimise apports lumineux et performance énergétique.

l'isolation thermique bien conçue. Une maison qui respire et s'offre une qualité constante de l'air intérieur avec un taux stable d'hygrométrie et de CO₂, cette qualité fut appréciée par les Pastour dont un des enfants souffrait d'allergies et d'asthme avant de s'installer à Verrières-le-Buisson. Le confort de l'automatisation est un 5e résultat bénéfique du concept. Il fut perçu comme source de confort et permet de suivre les consommations en temps réel. Quelques petits réglages ont été faits : débits d'air, déclenchement intempestif de certains dispositifs durant la nuit -volets, éclairage artificiel- ou bruit des moteurs de fenêtres de toit, correction traduite dans la Nouvelle Génération. La possibilité de prendre la main sur le système a été appréciée. Autant d'enseignements retenus pour tracer des pistes pour la construction et la rénovation énergétique, dans le droit fil du souhait de la majorité des Français : l'enquête menée en novembre 2013 par Ipsos a confirmé qu'ils plébiscitent la lumière naturelle dans leur logement, en tant que source de bénéfice pour leur moral, leur qualité de vie, leur confort visuel et leur santé, et facteur d'économies d'énergie. Des partenaires de la maison Air & Lumière eurent l'occasion de s'exprimer (Somfy, Windowmaster, St Gobain Glass, Aldès). Un architecte, Jean-Michel Gicquel, des constructeurs-promoteurs, Pierre Laude de Maisons Artéco et Jérôme Fousse de Fousse Constructions, Bernard Cadeau, Président du réseau Orpi, purent exposer leur conception de la maison de demain. La conclusion des différentes interventions est qu'un concept tel que Maison & Lumière ne relève en aucun cas de la science-fiction et s'avère une expérience riche d'enseignements. Elle est apte à « faire rêver mais aussi faire avancer », suggéra Jérôme Gatier. « On pensait au confort, aux économies d'énergie, et le facteur santé s'est révélé très prégnant en plus », s'enthousiasmait Michel Langrand. ■



L'automatisation (ici, stores et ventilation) contribue au confort de la Maison Air et Lumière.



Bronze architectural

Les profilés en bronze architectural extrudé présentent de nombreux avantages :

- cibler une nouvelle clientèle grâce à un produit différent
- proposer un matériau noble et durable
- résoudre les problèmes de corrosion
- bénéficier d'une résistance mécanique proche de l'acier
- offrir un large choix de très belles patines et finitions
- être accompagné par un fabricant et son bureau d'études

“Osez proposer l'excellence”

- menuiseries disponibles dans toutes les versions (battantes, coulissantes, cintrées, oscillo-battantes, en accordéon...)
- bonne résistance au vent, à l'eau, à l'air et à l'effraction
- produits conformes à la Norme RT2012
- installation dans le cadre de rénovations comme de constructions nouvelles (pré-cadres pour faciliter la pose)

Présents à
EQUIP'BAIE 2014

astec
ARCHITETTURA E SERRAMENTI

www.astec.it - contact@astec-france.fr - 01 46 13 05 39

BLOC BAIE BSO MARCHAL

Ambre Otero, chargée de communication et marketing de Marchal, tient à faire remarquer : « Le Bloc Baie BSO Marchal est le premier Bloc Baie à option B.S.O. disponible sur le marché. Entièrement recyclable et adaptable, il est conçu exclusivement en aluminium et en PVC et s'ajuste à tous types de châssis... Cela fait déjà 4 ans que nous proposons ce produit. Nous avons même payé des avis au CSTB en partenariat avec Profine/Kömmerring ». Résistant à la lumière, aux UV, ainsi qu'aux intempéries et étanche à l'air, le Bloc Baie BSO Marchal répond aux exigences de la RT 2012 avec un coefficient thermique $UC \leq 0,85 \text{ W/m}^2\text{K}$. Il offre également un affaiblissement acoustique de 35 à 44 dB et une esthétique élégante et raffinée... Le Bloc Baie BSO se compose de 3 faces en PVC et 1 face en alu, offrant le choix entre plus de 1000 coloris RAL différents. Ce produit génère un gain de temps considérable grâce à sa simplicité de pose, qui se réalise très rapidement en atelier, directement sur la menuiserie, conclut l'argumentaire Marchal. ■■



Bloc Baie BSO de Marchal.



NOUVEAUTÉS FENÊTRES SUR FENSTERBAU

Stand Inoutic à Fensterbau : « Vivez la différence » !

Rendez-vous est pris du 26 au 29 mars prochain sur Fensterbau Frontale. 778 exposants de 36 pays différents et près de 99 000 visiteurs de 115 pays, dont 62% de l'Union Européenne, s'y étaient retrouvés en 2012. Voici quelques nouveaux produits à découvrir au Parc des Expositions de Nüremberg, sur le registre des fenêtres !

La gamme Futura de Gealan sera en vedette : basée sur la série 83 mm S9000, elle associe STV (vitrage collé par adhésif), IKD (isolation par mousse thermique haute densité) et renfort standard 2 mm en couleur, l'optimisation de la fixation

des gâches et quincailleries dans l'acier renforcant l'anti effraction. À joint central ou joint de frappe, Futura affiche un coefficient $U_f 0.95$. Cette gamme validée PassivHaus permet la fabrication de châssis couleur de 2,2 m de haut, voire 2,4 en cas d'utilisation de STV®. Dans un 1^{er} temps, les fabricants-partenaires se verront proposer une seule et même combinaison hautes performances pour le blanc et la couleur. Le Système plateforme S9000 offre de nombreuses solutions pour fenêtres et portes et pour levants coulissants à partir de 2014. Utilisable en neuf comme en réno, ce combisystème à 3 joints réunit les



10 BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE



LA BOUTIQUE DU
MENUISIER

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

- 1 LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU NATIONAL
- 2 LA CRÉDIBILITÉ D'UN SAVOIR-FAIRE
- 3 LES MOYENS D'ÉVOLUER
- 4 L'OPTIMISATION DES ACHATS
- 5 UNE GAMME COMPLÈTE POUR SE DÉVELOPPER
- 6 COMMUNIQUER AVEC DES OUTILS EFFICACES
- 7 UNE BONNE VISIBILITÉ SUR INTERNET
- 8 DES CAMPAGNES PUB AMBITIEUSES
- 9 LE PARTAGE DES EXPÉRIENCES
- 10 FAIRE PARTIE D'UNE FAMILLE





La nouvelle gamme très hautes performance Gealan Futura.

atouts des joints à frappe et des joints centraux. Sa conception rend la production plus simple, plus industrielle et offre quelques détails innovants : hauteur de feuillure de 26 mm optimisée pour l'isolation thermique, 6 chambres dormant, ouvrant et traverses et renforcement des parois pour le vissage des ferrures dans le dormant. Grâce à l'utilisation de matériaux recyclables, le système S9000 génère une boucle vertueuse. Sa section de 83 mm et la construction spécifique de son dos de dormant le rendent compatible avec tous les accessoires et profilés de liaison Gealan, l'un des 1^{ers} gammistes PVC à avoir fait tester ses produits selon les nouvelles normes RAL-GZ 716. Le S9000 a passé les 16 niveaux de test, gage pour les fabricants de confiance en termes de qualité, durabilité et fiabilité. **Hall 5 Stand 103**

« **Vivez la différence** » ! Le stand Inoutic a été conçu de manière toute nouvelle et spectaculaire pour présenter de nouveaux matériaux pour profilés de fenêtre à très forte inertie (comparable à l'alu, mais avec de meilleures caractéristiques thermiques). Inoutic propose ici un nouveau matériau, 20 fois plus robuste que le PVC. Plus de soudure ni d'ébavurage des angles, un grand progrès pour le fabricant de menuiseries ! Le gammiste présente aussi de nombreux produits pour compléter les systèmes existants. Par exemple,

un concept d'ouvrant pour la mise en œuvre de parecloses à 1 ou à 2 pieds, au choix, offrant plus de souplesse dans la production. Autre nouveauté, un ouvrant multifonction pour le système Prestige, développé pour mettre en place des vitrages jusqu'à 56 mm et les coller à sec à l'aide de bandes adhésives. Le système Eforte a été complété par un nouveau design d'ouvrant. Le système de coulissants à levage HST 76 a également été équipé pour l'avenir : Inoutic propose à présent le seul système PVC d'une profondeur de seulement 76 mm pouvant recevoir des vitrages jusqu'à 52 mm. Autre point fort, le système de fixation mécanique breveté pour remplissages complets d'ouvrants de portes d'entrée Eforte 84 mm, développé en collaboration avec OBUK Haustürfüllungen GmbH & Co. KG. Le système de volet roulant PROtex, ainsi que les produits de terrasses et de façades en matériau composite bois-PVC Twinson sont également sur le stand. La plateforme de commande et d'information d'Inoutic Online offre de nouvelles rubriques intéressantes ; le logiciel de planification et chiffrage IC Project Plan a été enrichi de nouveautés techniques. Les offres de service dans le domaine Marketing et Lead-Generation ont été complétées. Le slogan « Vivez la différence » s'impose plus que jamais ! **Hall 6 Stand 203**

Internorm présente les gammes PVC et PVC/alu KF 410 et Alu/bois HF 310 ainsi que 2 nouveaux produits en soulevant coulissant PVC et bois/alu : performances passives et dimensions jusqu'à 5800 x 2800. Il révèle la possibilité de réaliser un coulissant avec des angles vitrés sans poteaux d'angles grâce à un procédé de verres collés. À voir, le nouveau soulevant coulissant HS 330 à hautes performances et pour grandes dimensions. Il accueille un minimum de 2 roulements de guidage (4 à partir de 150 kg) et 1 rail interchangeable assurant un grand confort d'utilisation. Grâce à un seuil à haute performance thermique et à une base triple vitrage 54 mm avec argon et couche Solar+, ce produit affiche Ug 0.6 et Uw 0.9 en 2300 x 2200 mm. Dimension max : largeur 5800 mm, hauteur 2800 mm ; seuil en résine PU + fibre de verre ; mise en place du vitrage de la partie fixe par l'extérieur ; système innovant de dépose du vitrage en cas de dormant encastré ; barrière de joint innovant. Ce produit conforme aux exigences BBC et maison

Le nouveau soulevant coulissant d'Internorm.





Profilé du soulevant coulissant Internorm, HS 330 en bois/alu.



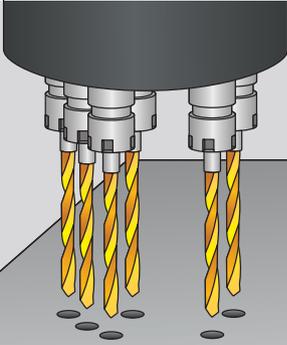
Fenêtre PVC Internorm KF 500.

passive intègre un nouveau système breveté permettant de noyer le cadre dormant dans la maçonnerie. Nombreux brevets sur ce coulissant HS 330 : centrage des vantaux, mise en place de vitrages fixes et système de rail encastré, autant d'avantages pour les grandes dimensions. La fenêtre PVC KF 500 est aussi sur Fensterbau : excellents coefficients thermiques, U_g jusqu'à 0.5 et U_w 0.69 avec un vitrage approprié. Le triple vitrage standard 48 mm avec argon et couche Solar+ offre à cette fenêtre de hautes performances thermiques. C'est la 1^{ère} gamme équipée du système de verrouillage à clapet I-Tec, exclusif et innovant : la quincaillerie est protégée et il n'y a pas de gâches sur le dormant.

Hall 5 Stands 227 et 323



Automation expert.
SUHNER



Rapidité-Efficacité-Simplicité

SOMEX (groupe SUHNER), vous propose une gamme complète de têtes Multibroches pour vos opérations de perçage ou taraudage.



www.somex.fr



SOMEX S.A.S.
Z.A. de la Passerelle
F-68190 Ensisheim
Tel +33 (0)3 89 81 12 12
info@somex.fr





Premidoor 88 mm, porte levante-coulissante PVC.

Le Groupe Profine est encore novateur et force de propositions nouvelles lors de la FensterBau qui permet d'exprimer sa montée en puissance. Il présente sa 3^{ème} gamme de coulissant, en plus de Premiline 70 mm et Premidoor 70 mm : Premidoor 88 mm. Profine se pose ainsi en leader sur les gammes de coulissants qui ont un succès très net à l'international. Le sujet phare est le lancement d'une nouvelle gamme intermédiaire de fenêtres entre le 70 et le 88 mm : ce sera la plus performante du marché sur ce créneau là, avec de nombreuses spécificités. Elle est de facto déjà double puisque lancée d'abord en Allemagne et Autriche tant en concept classique à double joint /joint de frappe, qu'en version à 3 joints dite à joint central ! Profine France affrète un avion pour Nüremberg et reçoit ses partenaires sur son stand de 1 500 m², immanquable !

Hall 7 stands 442, 448, 455, 637, 639 et 653.

Schüco met traditionnellement en avant ses gammes PVC sur Fensterbau, considéré comme le salon où l'on teste les innovations (ses gammes alu s'exposent sur le Bau). Sont à l'honneur cette année le coulissant ThermoSlide SI 82 (découvert à Batimat) et les variantes du capotage alu TopAlu : au-delà de la couleur et de la finition plus ou moins mate et structurée, sont proposées des formes qui enrichiront le design extérieur des profilés. De nouvelles solutions pour générer des esthétiques radicalement différentes et favoriser une personnalisation maximale ! **Hall 7 stand 403**

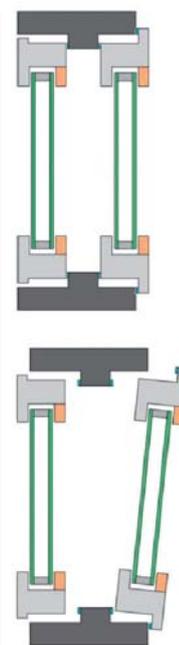


Profine se pose en leader sur les gammes de coulissants PVC.



Coulissant PVC ThermoSlide SI 82 de Schüco.

« Veka, The Network », telle est la devise inscrite au fronton du stand Veka de plus de 1000 m². Il est placé sous le signe du réseau, donc, du partenariat avec les clients fabricants qui leur assure soutien, qualité des produits et bénéficie des synergies du groupe. Les multiples applications de Softline 82 mm sont exposées, mais aussi de nouveaux produits : Artline 82, inscrit dans la tendance de l'ouvrant caché, ou le système multifonctionnel Softline 70 MB. À voir aussi la nouvelle génération de volet roulant, Vekavariant 2.0, plus simple à assembler et installer. Autre registre d'innovation, les effets de surface et un nouveau concept de fenêtre, fondé sur la recherche de performance thermique. Nom de code, « TwinSash » ! Il a été présenté en janvier aux journées Tec Tagungen de Veka à Sendenhorst. Le principe est celui de 2 fenêtres en 1, soit 2 ouvrants, 1 vers l'intérieur, 1 vers l'extérieur, sur dormant large. Ce sont les prémices d'un concept grâce auquel Veka entend entrer définitivement dans l'ère de la maison à



Concept de double fenêtre Veka : « TwinSash ».



Le stand Veka, sous le signe du réseau, donc du partenariat.

énergie positive, offrant une gestion intelligente du confort thermique toute l'année, en périodes froides, chaudes et intermédiaires. Il propose une version de ce système de double fenêtre qui résout les problèmes de gestion de l'air entre les 2 ouvrants, pour éviter chaleur excessive, humidité et réduction du clair de vitrage. Les 1^{ers} résultats des tests de performance thermique seront présentés sur le salon. On se souvient que Veka avait préféré renoncer à trouver une formule PVC+ fibre de verre pour renforcer ses profilés. TwinSash est donc la voie de recherche alternative choisie pour franchir une nouvelle étape dans la performance et l'efficacité de la fenêtre qui respecte ses valeurs : recyclabilité, intérêt économique, apport concret d'une plus-value aux clients sans nuire à la santé ni l'environnement. **Hall 6 stand 253**

Edgetech Europe GmbH, société du groupe américain Quanex Building Products, vous invite à venir découvrir sur son stand sa large gamme d'espaceurs Warm Edge. Efficacité thermique et productivité au rendez-vous, avec Super Spacer®, TriSeal™, Duraseal™ and Duralite™. Les solutions proposées sont adaptées aux besoins des professionnels de la fenêtre bois, alu et PVC. Outre l'information sur les produits, l'équipe Edgetech a préparé de nombreux supports marketing, que vous pourrez emporter ! ■■

Ils vous attendent aussi ...

Aluplast, **Hall 5, stand 139.**

Heroal, **Hall 7A stand 304**

Rehau, **Hall 4A stands 123 et 225**



Le Super Spacer®, l'un des espaceurs Warm Edge développés par Edgetech.

Exclusivité Hörmann

Valeur U_D
jusqu'à
0,47
W/(m²·K)

Porte d'entrée ThermoCarbon : champion toutes catégories en isolation thermique

- Valeur U_D inégalable pouvant atteindre 0,47 W/(m²·K) pour les portes d'entrée en aluminium
- Panneau de porte plein à l'intérieur et l'extérieur et paumelles masquées
- Avec équipement anti-effraction CR 4 optionnel (dès le printemps 2014)



HÖRMANN
Portes pour l'habitat et l'industrie





INTERVIEW

SCHÜCO, FENÊTRE PVC ET ALU, AU DIAPASON !

Skander Matti, Chef de marché PVC et Yann Le Goarant, Chef de marché aluminium fenêtres, portes et mécatronique de Schüco

Schüco optimise la synergie de ses gammes PVC et aluminium et en harmonise l'image qualitative. Cela passe en particulier par la finition. Explication, par les chefs de marché frappes alu, Yann le Goarant, et PVC, Skander Matti.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Quelle est votre stratégie sur le marché de la fenêtre ?



Automotive Finish, finition exclusive Schüco pour la fenêtre PVC.

Skander Matti : La menuiserie PVC est trop souvent jugée plus bas de gamme que la menuiserie alu. Pour rapprocher l'image de nos deux offres, nous développons les options, en particulier de finition : le TopAlu permet de donner toutes les caractéristiques esthétiques d'une fenêtre alu à une menuiserie PVC : notre capot alu habille les surfaces extérieures du profilé. Cette option viable et facile à mettre en œuvre offre un rendu séduisant, avec les textures et même les teintes changeantes type rouille. Autre technologie, notre procédé Automotive Finish : 11 couleurs exclusives pour un filmage du PVC dont la qualité de résistance est supérieure à celle des films de plaxage du marché. Aujourd'hui, 12 à 13 % des volumes de nos ventes portent sur des menuiseries en couleur, contre 3 % il y a 7 ans. Nous entendons étoffer encore notre palette en proposant de nouvelles teintes AutomotiveFinish et une nouvelle gamme de capotage TopAlu.

Yann Le Goarant : Nous continuons à asseoir l'offre alu jugée majeure sur le marché en 2014. Nous avons anticipé l'impact de la RT 2012 sur le résidentiel en complétant nos gammes d'un ouvrant caché et d'un ouvrant extérieur 75 mm lancés en 2013. Travailler en synergie sur les gammes alu et PVC permet de viser des segments de marché différents mais complémentaires et de proposer des réponses à tous types de demande.

Skander Matti : Développer des gammes PVC et alu compatibles et esthétiquement cohérentes (gammes alu 75 et 60, gammes PVC 70 et 82) permet de jongler avec les produits et les marier sur un même chantier pour optimiser la réponse aux exigences des expositions et problématiques (thermique, acoustique...) variables sur chaque façade. Cela permet aussi de satisfaire à des exigences budgétaires variées.

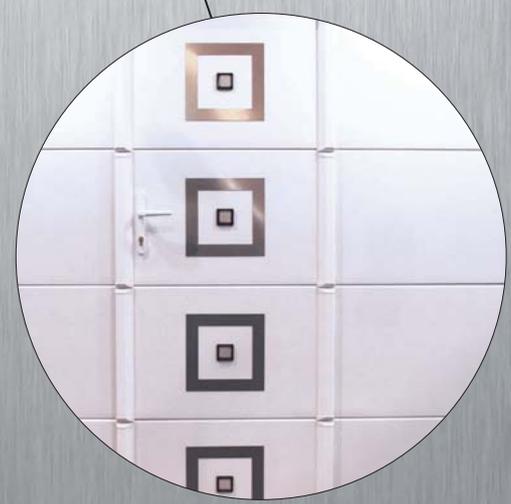
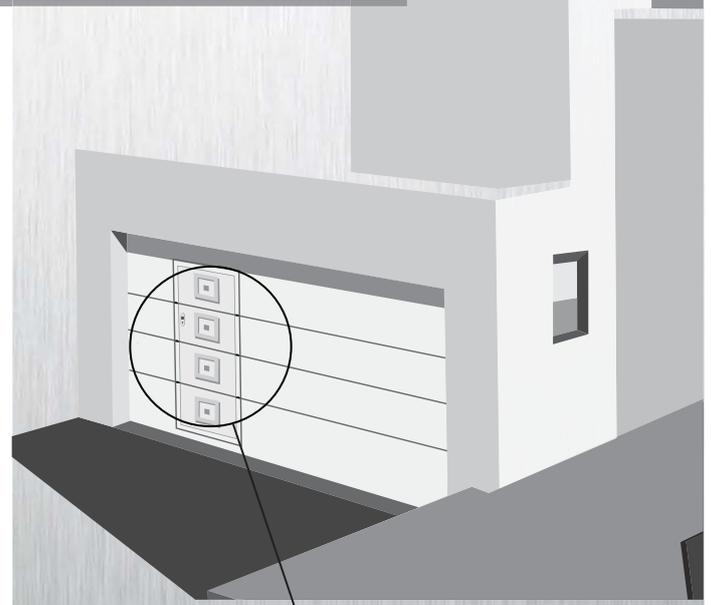
Comment se traduit cette continuité de gammes entre les 2 matériaux au plan industriel ?

Skander Matti : Le challenge est plus lourd pour le PVC. On y travaille pour permettre d'utiliser les mêmes outils via une adaptation requérant un minimum d'investissement (jeu de cales par exemple) pour permettre aux assembleurs de travailler nos 2 types de gammes, à partir d'un catalogue enrichi en solutions.

Quels facteurs dictent les axes d'évolution dans l'univers de la fenêtre ?

Skander Matti : La réglementation et la législation donnent le tempo, comme la tendance verte impulsée par l'Etat. Schüco a pu anticiper les réponses par son implication dans le solaire.

L'ALLIANCE DE LA QUALITÉ ET DU DESIGN



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

Yann Le Goarant : La fiscalité en faveur des économies d'énergie (CIDD limité au pack Réno) n'est pas forcément favorable aux fenêtres, mais pour le marché, ce n'est pas plus mal. Cela favorise une prise de conscience : le confort écologique passe par une conception globale du bâtiment, au-delà des menuiseries. Schüco s'inscrit dans cette philosophie en intégrant à son offre des énergies renouvelables. L'objectif est de ne produire que des constructions à énergie positive à l'horizon 2020. La recherche ne porte donc pas que sur la valeur thermique des éléments mais sur celle, globale, du bâtiment.

Que faites-vous pour améliorer l'apport lumineux des profilés PVC ? Réfléchissez-vous à de nouvelles formulations de matériau ?

Skander Matti : Nous nous attachons bien sûr à optimiser les masses vues. Pour mettre au point un nouveau matériau PVC, il faut tenir compte des 2 vies de la fenêtre : posée et en fin de vie. Recyclage et réutilisation du matériau sont importants. En privilégiant le cycle vertueux du PVC -certaines de nos gammes intègrent de la matière recyclée- Schüco étudie toutes les possibilités : fibre de verre, matériau à changement de phase... dans une logique économique, industrielle et environnementale.

Quels sont les autres domaines d'optimisation ?

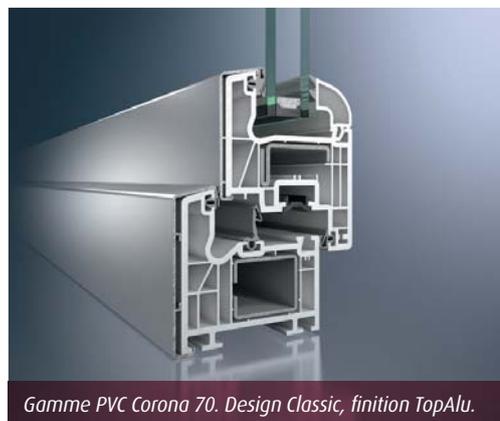
Yann Le Goarant : Schüco maîtrise les performances d'étanchéité et acoustique. Il propose tous les systèmes de pose mais s'attache à simplifier la pose au nu extérieur poussée par la RT 2012 en adaptant à l'habitat les systèmes connus pour la façade en tertiaire : fixation, gorges à clipper, habillage des tableaux.

L'automatisation fait partie de vos points forts...

Yann Le Goarant : Le nouveau moteur de calcul de la RT 2012 prend en compte l'automatisation des occultations, protections solaires et ouvertures. Le SNFA a calculé qu'elle peut apporter 40 % d'économie d'énergie. Schüco va plus loin via une étude thermique des bâtiments existants sous différentes latitudes. Elle vise à mesurer précisément l'impact de l'automatisation intégrée TipTronic des ouvertures et protections/ occultations, associée à un système informatisé de gestion qui en optimise l'effet en fonction des éléments extérieurs. Nous pourrions ainsi proposer aux promoteurs une étude à faible coût, personnalisée par projet et par région.

L'automatisation fait partie de vos points forts...

Autre innovation Schüco, la technologie SimplySmart. Concerne-t-elle alu et PVC ?



Gamme PVC Corona 70. Design Classic, finition TopAlu.

Skander Matti : Ce type de projet vise principalement l'alu et le haut de gamme. Créer un système de gestion du bâtiment pour le PVC, donc le plus souvent en rénovation de maison individuelle, serait trop coûteux. En revanche, les systèmes de contrôle d'accès peuvent s'appliquer aux 2 types de menuiseries dans l'habitat puisqu'ils ne nécessitent pas d'être raccordés à un système de gestion informatisé global.

Yann Le Goarant : Conçu pour l'alu, ce système de ferrures entièrement intégré à la fenêtre sera généralisé fin 2014 en France. Cette technologie assure une étanchéité optimale et offre des ouvertures complémentaires. Elle permet d'ouvrir à 180° une fenêtre à ferrure cachée et de supporter 200 kg/vantail en OB, 250 kg en OF. Elle réduit les temps d'usinage et montage de l'ouvrant alu (assemblage par clip, sans ordre de montage prédéfini), donc les coûts d'une fenêtre, pour une performance optimisée.

Skander Matti : La technologie Simply Smart est moins intéressante pour la production de menuiseries PVC, plus industrialisée, d'autant que les fenêtres à ferrure cachées sont le plus souvent en alu. Mais le système est adaptable au PVC, comme l'a montré le châssis architectural PVC exposé à Batimat. Pour ce matériau, il semble plus intéressant de travailler sur d'autres solutions, par exemple des poignées à 3 positions qui favorisent une ventilation discrète et sécurisée de la fenêtre. ■■

1 - Nouvelles ferrures cachées AvanTec SimplySmart de Schüco.

2 - Gamme alu AWS 75 de Schüco, polyvalente et modulaire



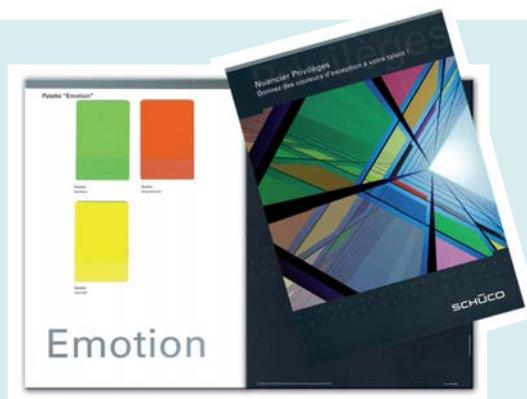
TopAlu, une finition qui confère au PVC l'esthétique alu.



Fenêtre Schüco alu à ouvrant visible, AWS 75.II

GAMMES PHARES

En PVC, Corona 70 est adaptée à toutes les configurations de frappes du marché français. Performances thermiques Uw 1.3 et acoustiques Rw 46 (-2,-4) conformes aux demandes du marché. 3 designs d'ouvrant -Classic, Rondo et Cava- adaptés à toutes architectures. Large choix de couleurs, notamment les 11 teintes AutomotiveFinish, et de surface avec TopAlu. En alu, la gamme 75 mm se décline en fenêtre avec l'AWS 75.II et l'AWS 75 BD (ouvrant caché) et porte ADS 75 HD.II. Niveaux thermiques les plus performants du marché, jusqu'à Uw 1.3 en double vitrage et 0.71 en triple pour les fenêtres. Design optimisé (fines masses vues). Polyvalente et modulaire, adaptée à tous types d'embranchures, elle est dotée d'un large choix d'accessoires pour une personnalisation totale. Cette gamme optimise aussi le confort d'utilisation, grâce à des systèmes d'automatisation comme TipTronic pour les fenêtres. ■■



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



LA PERGOLA A LE VENT DANS LES TOILES

L'offre toitures BSO et Pergolas Wallis & Outdoor de Profils Systèmes permet d'atteindre de grandes dimensions : jusqu'à 7 000 x 3 500 mm ou 4 500 mm x 4 500 mm en hauteur 3 000 mm.

A force de sophistication pour un confort sans cesse amélioré, les pergolas deviennent plus qu'un abri solaire. Véritables extensions de la maison pour une utilisation prolongée dans l'année, elles se parent d'innovations et d'options. Et séduisent les industriels comme les consommateurs.

Réalisé par Stéphanie Lacaze-Haertelmeyer



La toiture plate à lames orientables de la pergola Hardtop Plus de Monsieur Store a été conçue pour apporter une dimension contemporaine à la terrasse et au jardin.

En attendant une prochaine étude dédiée et annoncée par MSI, difficile d'estimer pour l'instant le marché des pergolas. Mais une chose est sûre : « il est en très fort développement », constate Philippe Faucherand, chef de marché pour le réseau **Monsieur Store**.

Chez **Renson** Ventilation & Sunprotection, l'enthousiasme est partagé : « le marché augmente en France mais aussi sur le plan international, en Chine ou aux États-Unis », témoigne Stéphane Le Tallec, directeur commercial Renson France.

Si le secteur ne se chiffre pour l'instant ni en volume, ni en valeur, il se pèse par le nombre d'intervenants qui ont décidé de l'investir. « Nous assistons à une véritable multiplication de l'offre », reprend Philippe Faucherand.

Lancé en France en 1998 par le précurseur de la pergola **Solisystème**, rejoint ensuite par **Soliso**, le créneau des pergolas est devenu depuis 2010 une offre incontournable au catalogue des réseaux d'installateurs, gamistes, fabricants de store banne ou de brise-soleil

orientable. Et désormais cet abri du soleil s'exporte aussi depuis l'Italie ou la Belgique. Les raisons de ce succès sont simples. D'abord, « la pergola est moins lourde qu'une véranda à installer – en tous cas, à l'époque de son lancement – et elle

Tellier
protec

FABRIQUÉ
EN FRANCE

**PERGOLAS BIOCLIMATIQUES
& GARDE-CORPS ALUMINIUM**

Mail : commercial@tellier-protec.com
Tél : 02 41 30 10 00 - Fax : 02 41 30 10 20
ANJOU ACTIPARC DES TROIS ROUTES 49120 CHEMILLÉ
www.tellier-protec.com



Les lames aluminium de la pergola bioclimatique Opera de Pratic pivotent de 140° pour assurer la ventilation.

ne nécessite pas de permis de construire. Elle est aussi plus durable qu'une toile », décrit Charles Castel à la tête de Solisystème. Elle répond aussi à une quête d'espace, « *les particuliers souhaitent conquérir des mètres carrés agréables à vivre* », et à un souhait de meilleur confort thermique. « *En empêchant la chaleur de venir sur les murs, la pergola apporte en été de la fraîcheur à une pièce attenante* ». Résultat : si elle existe en version autoportante en pose libre, c'est accolé à un mur pour abriter une terrasse dans « 97 % des cas qu'une pergola sera installée ». Une autre tendance caractérise ce secteur de la pergola pour se différencier dans un contexte plus concurrentiel : « il s'inscrit désormais dans une démarche de qualité », ajoute Charles Castel qui constate que de plus en plus de tests de résistance au vent, à la pluie, etc., sont menées. Mais la bataille de l'innovation se mène surtout en toiture.

Tendance bioclimatique et lames rigides orientables plébiscitées

Aujourd'hui, la pergola n'est plus un simple abri apporteur d'ombre. Dans la mouvance de la Réglementation thermique (RT) 2012 qui a remis au goût du jour la notion séculaire de bioclimatique, cet espace extérieur de la maison apporte protection solaire et climatisation mais naturelle. Les fabricants ont donc investi ce créneau en

généralisant l'année dernière la pergola bioclimatique. Elle se définit par une toiture à lames orientables en aluminium, motorisées ou non. « Si la demande de la part des consommateurs pour l'instant est plutôt orientée vers le produit classique, à savoir une structure bois avec des toiles, depuis deux ans, nous ressentons ce fort engouement pour les toits rigides avec lames orientables, des pergolas contemporaines et plutôt cubiques », décrit Philippe Faucherand.

Chez **Monsieur Store** où on va se positionner en 2014 clairement sur la pergola avec une offre complète par technologies de couverture (toiles enroulables, rétractables, lames orientables, panneaux polycarbonates), « si la pergola continue son bout de chemin, le marché est dopé par les lames orientables qui séduisent fortement le consommateur. La composante esthétique est aussi importante avec un matériau aluminium plébiscité ». D'autant plus pour ces pergolas bioclimatiques au design contemporain. Ainsi, le réseau a lancé cette année Hardtop Plus, sa pergola à toit rigide mobile. Soit une toiture plate à lames orientables à 160° via motorisation, blanche ou anthracite et dans tous les coloris RAL en option. Sa structure, pré-équipée, permet d'accueillir des fermetures périphériques, souples et enroulables, qu'elle camoufle intégralement. Un éclairage Led est aussi prévu dans les lames et les éléments périphériques. L'eau de pluie est récupérée et évacuée par un pilier.

La toiture B50 et Pergola série 414 Wallis & Outdoor de **Profils Systèmes** dans plus de 400 teintes et sans fixation visible, est proposée en version autoportante, à fixation murale ou entre murs. Ses lames orientables peuvent s'incliner jusqu'à 135 ° pour moduler protection solaire et ventilation. À poser avec plaque de sol ou encastrement, cette solution offre la possibilité de coupler la ou les pergolas en largeur et en longueur. L'italien **Pratic** pour sa part, vient de lancer sa nouvelle pergola bioclimatique : Opéra, et ses lames pare-soleil réglables selon la lumière souhaitée pour 24 m² au maximum de surface couverte par une seule structure. Elle est proposée avec deux versions de fermetures périphériques. La première Slide se compose de panneaux vitrés coulissants pour apporter de la lumière sans sacrifier à la vue. La seconde, Windy, est un store vertical, protégé dans un coffre lorsqu'il est enroulé. Toujours pour minimiser l'impact visuel, une version avec toile transparente est proposée.

Pour sa pergola bioclimatique à ailerons orientables, **Pergolavie** a développé une technologie brevetée pour réaliser des façades de longueur illimitée d'un seul tenant. Les lames se suivent à l'infini, sans être interrompues par des gouttières exigées dans l'utilisation de toits par système de



Pergola Lagune de Renson

SOLISYSTEME®

L'Original

...et votre terrasse apprivoise le ciel

Pergolas BIOCLIMATIQUES et ARLEQUIN



Plus d'informations sur www.solisysteme.com



Confort optimal pour la pergola bioclimatique de Lorenove : lames orientables, éclairage Leds intégré, chauffage à radians ou encore système de brumisation.



La pergola Ambiance de Tellier Protec en aluminium thermolaquée s'harmonise avec toutes les styles de maison et intègre de nombreux agréments d'utilisation.



Toutes options, la Pergola bioclimatique Confort de Tellier Protec s'adapte à l'habitat et optimise l'exploitation des terrasses extérieures des café, hôtel, restaurant...

modules assemblés. Les lames orientables sont étanches à la pluie en position fermée. En version murale ou autoportante, la pergola bioclimatique de **Lorenove** apporte modernité et design. Elle crée un véritable lieu de vie, grâce à ses lames orientables, son système d'éclairage Leds intégré, son chauffage à radians ou encore son système de brumisation.

Chez **Tellier Protec** (ex-Aidap), la gamme de pergolas bioclimatiques est à adosser à une façade ou à poser indépendamment. La version Ambiance intègre de nombreux agréments d'utilisation, et la version Confort décline un panel d'options large : motorisation radio, éclairage incorporé, stores, capteurs de pluie, anémomètre, chauffage.



Le PACK AMBIANCE c'est :

À CHACUN SON STYLE, à chacun son store

Avec le **PACK AMBIANCE** sur le store banne cassette **OCÉANIA** et le store banne coffre **HERMÈS**, vos clients vont adorer profiter plus longuement de leur terrasse...



☰ STORES INTÉRIEURS

▤ STORES EXTÉRIEURS

☂ PERGOLAS

▤ VOILETS

☰ SPÉCIFIQUES



LUMINA LED : l'éclairage LED intégré dans le profil avant et arrière des bras. De puissantes leds à faible tension restituant la couleur naturelle (blanc chaud) et pilotées par télécommande*.



LAMBREQUIN ENROULABLE ÉLECTRIQUE* pour une parfaite maîtrise des rayons du soleil.



* Motorisation **somfy**.



Soliso c'est aussi de nombreuses solutions de protection solaire. Pour en savoir plus, rendez-vous vite sur www.soliso.com

Pour en savoir plus et découvrir toutes nos solutions de protections solaires, contactez-nous au **02 51 89 23 00**.

Spécialiste de la protection solaire

2, rue Fernand Pelloutier • BP 32 603 • 44 326 Nantes CEDEX 3
www.soliso.com



Créations sur mesure dans plus de 500 couleurs pour la Pergola Bioclimatique de Solisystème.

Économies pour l'énergie et pour le portefeuille

Pour Charles Castel, si la pergola bioclimatique « est boostée, c'est parce qu'elle permet de moduler l'ombre et la lumière grâce aux lames orientables. Mais aussi et surtout parce que ce segment est porté par un argument de vente efficace vis-à-vis du client final : elle permet de bénéficier d'une TVA réduite car l'effet brise-soleil génère de l'économie d'énergie ». Alors conception simple et sur-mesure pour tous types d'architecture, voici le crédo de la pergola bioclimatique de **Solisystème**. Déclinée dans plus de 500 couleurs, de la gamme RAL et en peintures texturées, les modules sont intégrables dans tous types de structure qu'elle soit en aluminium, bois ou acier. À manœuvre manuelle ou motorisée, l'évacuation des eaux de pluie a été testée jusqu'à 230 mm/h, la tenue au vent jusqu'à 200 km/h, et la résistance à la charge jusqu'à 300 kg/m². Reste que crise oblige, les consommateurs deviennent tellement vigilants sur l'argument du juste rapport qualité/prix qu'il en devient pour certains un argument marketing.



Pergola bioclimatique à lames orientables « Galice » en aluminium thermolaqué Oriol.

C'est le cas de la division pergolas et brise-soleils Oriasun d'**Oriol**. Parmi ses nouveautés 2014, elle a développé une pergola bioclimatique dans les dimensions 3 x 3 m et 3 x 4 m. Évolutive, toute en aluminium dans deux teintes (RAL Blanc 9010 mat et RAL Gris 7016 sablé), elle fait surtout la promesse d'un design épuré... À prix serré. Cette année, la réponse à des budgets plus restreints, est aussi une préoccupation pour le belge **Brustor** qui a élargi sa collection avec deux pergolas sur le segment entrée de gamme : les B150 (lames de 16 cm) et B 150 XL (lames de 21 cm). Toutes deux sont autoportante ou en version fixée au mur, équipée de moteur avec émetteur **Somfy** RTS, et éclairage Led intégré dans les lames ou la structure. Mais elles ne permettent pas l'intégration de screen hormis en applique, leurs dimensions ont été réduites (350 x 600 cm) et leur surface restreinte à 21 m. La structure ne permet qu'un seul élément de toiture, et le drainage s'effectue par deux gouttières sur le côté.

À Sainte-Maxime, les screens Soltis font de l'ombre au soleil.



Les screens et membranes composites Serge Ferrari habillent les pergolas pour assurer un confort optimum tout au long de l'année. Micro-perforés ou étanches, ils protègent de la chaleur et des intempéries, tout en conservant une luminosité maximum.

Protection contre l'éblouissement, large palette de couleurs résistantes aux UV, entretien facile : les membranes Serge Ferrari allient l'esthétique à la performance.

De fabrication française et 100% recyclables via Texyloop, elles représentent un choix responsable.

Suivez nos performances sur
sergeferrari.com



Serge Ferrari



La structure avec toiture à lames rétractables et orientables avec motorisation Pergo "Klim de Soliso Europe...



...affiche une résistance au vent jusqu'à 120 km/h lames fermées.

Avec toiture rétractable ou repliable

Si l'on veut avant tout se protéger du soleil avec une pergola, pas question non plus de ne plus profiter de ses doux rayons. Alors, la quête de lumière quand on veut, préoccupe aussi les fabricants. Ainsi, lors de la dernière édition en novembre dernier du salon Batimat, **Soliso Europe** a présenté en avant-première Pergo Klim. L'innovation ? Une technologie faisant l'objet d'un brevet qui porte sur une structure tout aluminium, équipée d'une toiture à lames orientables avec motorisation. Mais surtout rétractables. Cette nouveauté 2014 propose deux options comme les stores Zip intégrés dans l'armature pour fermer latéralement la pergola, ou l'éclairage par leds intégrés aux profils.

Ce créneau, **Biossun**, qui se présente comme l'expert de la terrasse bioclimatique, l'a aussi investi et dévoilé sous forme de prototype à Batimat. En plus des positions que sa pergola bioclimatique propose déjà – orientation des lames jusqu'à 176 ° et angles pré-définis d'ouverture et de fermeture – sa couverture de terrasse peut désormais être entièrement ouverte avec une rétractation totale des lames sur un côté. Commercialisation prévue : fin 2014. En attendant de découvrir cette innovation, le fabricant propose une nouvelle collection d'accessoires. Comme son chauffage infrarouge pour une utilisation en hiver, un imposte brise-soleil d'une hauteur unique de 400 mm et d'une largeur allant jusqu'à 6 000 mm, avec ou sans vitrage, pour protéger du soleil en fin de journée. Ou encore une solution de vitrage baptisé All Glass pour pleine hauteur. L'intérêt : une sensation de transparence et de clarté totale renforcée par une jonction bord à bord des

panneaux. D'une épaisseur de 10 mm, ils sont coulissants, repliables, et escamotables sur un côté au choix, pour une ouverture complète de la terrasse. Si les lames orientables et rétractables ont effectué une sortie remarquée en 2013 pour Batimat, les toiles en couverture savent déjà se replier.



1 - 2 - Dévoilée lors de Batimat 2013 et commercialisée fin 2014, Biossun lance une couverture de terrasse à lames orientables et rétractables.



Creating healthy spaces



Les modules de 4,5 x 5 m avec deux pieds et doubles modules de 8 x 5 m avec trois pieds et deux moteurs de la pergola Cyclade de Franciaflex sont juxtaposables à l'infini.



Avec Paros de Franciaflex, l'absence de traverses intermédiaires garantit une visibilité totale lorsque la toile est complètement repliée.

Un créneau occupé par **Franciaflex** qui a proposé l'année dernière les pergolas Cyclades et Paros. Elles partagent un design sobre, des lignes épurées. Elles sont autoportantes ou adossées, manuelles ou à commande électrique, et avec de nombreuses options de personnalisation esthétiques et fonctionnelles. Leur installation est simplifiée grâce à des jonctions pieds/coulisses et des supports de pose murale articulés, ajustables avant d'être verrouillés en serrage. Le belge **Brustor** lui a vu grand en lançant pour 2014 B-500 avec fixation murale. Soit une pergola avec toile en PVC repliable, de projection maximale 6 m et largeur maximale 7 m, pour une hauteur maximale des mâts frontaux de 3 m. Elle est équipée de moteurs **Somfy**, émetteur RTS, et d'une gouttière frontale pour drainer l'eau. Des screens latéraux et frontaux sont proposés en option, comme l'éclairage Leds dans la structure et/ou les lames. Chez **Monsieur Store**, la pergola Softop Plus dispose d'une toile rétractable, imperméabilisée et traitée anti-UV. Elle est guidée par des glissières et entraînée par une courroie de distribution crantée, l'eau de pluie s'évacue par les piliers. Disponible en modèle classique, contemporain, ou matériau bois, la structure se décline en une infinité de coloris. Elle peut être équipée d'un faux plafond ou d'un plancher, et accueillir des fermetures périphériques en toile enroulable souples ou en baies vitrées rigides coulissantes. La motorisation radio est en série à partir de 3,50 m.



Prolongez l'été

TOITURE DE TERRASSE Camargue®

• Concept global innovant :

toiture de terrasse étanche à l'eau, à lames orientables, pouvant être entièrement fermée au moyen de protection solaire verticale résistant au vent, de portes en verre coulissantes ou de panneaux coulissants Loggia®



• Lames LED : un design épuré avec une diffusion optimale de la lumière

• Dimensions uniques : jusque 24 m², possibilité de coupler pour des surfaces encore plus grandes



Présent sur le salon

 fensterbau
frontale 2014
Hall 4/4-202

RENSON® SA

Maalbeekstraat 10 • B-8790 Waregem
Tél.: +32 (0)56.62.71.05 • Fax: +32 (0)56.62.71.47
Info@rensonfrance.fr • www.rensonfrance.fr





La cassette à toile du système de lambrequin enroulable, sous le rail de la descente de la pergola Makilux, permet de donner de l'ombre dans une largeur allant jusqu'à six mètres pour un abaissement maximal de 230 cm.

Pour sa part, l'italien **KE** propose son concept Gennius avec structures aluminium ou bois. En un clic la toiture en toile se déploie pour protéger de la pluie, du vent, du soleil... Ou s'ouvre intégralement. Les côtés de la pergola se clôturent périphérie par des stores Zip en cristal ou des menuiseries aluminium. Et le concept se décline aussi en solution complète d'aménagement de la terrasse en intégrant un plancher en composite Greenwood, l'éclairage, le système audio, la moustiquaire électrique, le vitrage chauffant et le plancher chauffant.

Contre-pieds des courants 2014 ? Chez **Markilux**, on fait dans le déroulable et le vertical avec un lambrequin désormais dans l'offre du fabricant. Alternative aux façades des maisons où la pose d'un store classique n'est pas possible, cette pergola avec protection frontale protège du soleil, d'un vent léger, mais aussi des regards indiscrets. La commande du lambrequin déroulable s'effectue avec une manivelle en inox.

Des options dignes d'une Berline de luxe

La pergola en tant qu'espace extérieur doit aussi composer avec un mouvement inévitable : celui du *outdoor living*. Si le terme emprunté à l'anglais signifie vivre en extérieur, « il répond surtout à cette envie de vivre universelle avec le même confort dehors qu'à l'intérieur », reprend Stéphane Le Tallec. Tout est fait pour prolonger des moments de bien-être dans sa pergola toute l'année. Mais du coup, cette tendance éloigne un tantinet la pergola de sa fonction première qui consistait à se protéger, simplement, du soleil. Certes, cette montée en gamme permet d'apporter de la valeur ajoutée. « Le marché à tendance à aller vers une sophistication de cet abri qui le rapproche de plus en plus de la véranda, commente Charles Castel. Néanmoins, l'ajout d'options et de fonctionnalités ont leur raison d'être

pour se différencier ». Encore une fois, un indispensable dans ce marché juteux à l'offre toujours plus garnie. Ainsi, les structures sont étanches à l'eau et intègrent d'ailleurs des évacuations adaptées voire même des capteurs de pluie. Elles peuvent aussi accueillir des protections périphériques : stores souples, fenêtres cristal, et même panneaux vitrés coulissants ou en bois, « pour prolonger la saison, et le chauffage en plus contribue à la notion de confort. Ainsi, la pergola entre dans un univers qui est à la limite de la véranda, sauf qu'elle n'est pas étanche à l'air », rappelle Philippe Faucherand.

Pour ajouter le plaisir de l'extérieur nuit à celui de l'extérieur jour, l'option éclairage par leds s'est généralisée. Ils sont positionnés dans les profils de structure en périphérie ou dans les lames de toitures, selon les fabricants. Et parce que cette pergola devient de plus en plus un prolongement de la maison, certaines offrent même le son et l'image, ou tout simplement un brumisateur pour se rafraîchir en été. CQFD : cette pergola full options fait désormais de plus en plus appel à « la motorisation et la domotique. Elles font de plus en plus partie intégrante de l'offre pergolas, ajoute Stéphane Le Tallec. C'est un élément de confort ».

Et surtout une proposition luxueuse aussi destinée à une demande qui ne la juge pas indécente.

Des pergolas autoportantes comme des pièces à vivre

À la limite de la cabane au fond du jardin en version autoportante, mais très haut de gamme, la pergola se pose suréquipée comme une véritable

pièce à vivre. Parmi ses offres, **Renson** a revisité pour 2014, Camargue. De la pergola de standing, clairement positionnée sur le créneau du « *outdoor living*. Cette pergola offre un confort optimal intérieur en montage libre (4 colonnes) ou sur façade (2 colonnes) dans une surface de 24 m² qui peut être couplée pour



Grâce à l'interface de commande Tahoma de Somfy, la toiture de Camargue de Renson peut être commandée au moyen d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone.



Vraiment digne
d'une Berline de luxe :
la toiture réversible en toile,
Reverse de Pratic a subi les tests
de résistance au vent dans une
soufflerie aérodynamique...
Pininfarina.

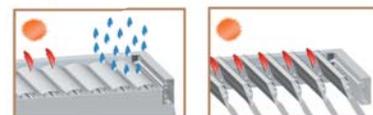
l'agrandir », détaille Stéphane Le Tallec. La toiture de terrasse est entièrement refermable avec toit en lames. Dans ce cas, elle peut aussi apporter de la lumière grâce aux lames translucides Lineo Luce à mixer en toiture. « Cette option aussi disponible sur notre pergola Algarve a été présentée lors du salon Batimat. Elle répond à un marché qui commence à s'accroître car de nombreux clients nous ont fait part de leur regret de ne pas pouvoir profiter de plus de lumière lorsque les lames sont closes ». Camargue peut être fermée sur les côtés par des stores résistants au vent Fixscreen avec fenêtres cristal ou non, des panneaux coulissants en verre, ou des panneaux

en bois LoggiaWood. Ces derniers vont être disponibles courant 2014 en France en version lames orientables pour occulter et apporter une intimité totale selon le souhait des utilisateurs. Et, afin de vivre cet espace en toutes saisons comme une véritable pièce à vivre, les lames peuvent intégrer un éclairage Led, et cette pergola peut aussi être équipée d'éléments de chauffage et haut-parleurs. Pour sa part, **Pratic** propose Reverse. Cette structure aluminium autoporteuse de dimensions maximales L.500 x P. 1 000 cm, incorpore gouttière et descente de gouttière. Sa couverture, en toile PVC rétractable est motorisée **Somfy** et pilotée par télécommande. Équipée en option de tissus d'ombrage, d'éclairage, de fermetures périphériques, elle se transforme en un véritable espace indépendant et personnalisable pour profiter de l'extérieur.

T.I.R Technologies a également cédé à la tentation. Il développe et commercialise depuis 2013 sous la marque Marquises deux pergolas stores : Néo et Kub. Mais le spécialiste du store a aussi plongé dans

Pergolas Bioclimatiques

Modèle Galice



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

Nouveauté

Modèle Bélize

Une pergola bio-climatique au design épuré à prix serré



la tendance de la pergola comme espace de vie extérieur avec Open, aux lames orientables de 0° à 160° et options multiples. En pose libre ou murale, sa taille maximale est de 4,5 m de large x 6 m d'avancée pour une surface maximale de 27 m² avec possibilité de pose de plusieurs modules. Elle offre aussi un confort de nuit grâce à l'option d'éclairage par Leds intégrés dans les lames en option. Ou encore, la possibilité d'ajouter du son et de la vidéo à la structure, une fenêtre transparente au store vertical, ou des stores verticaux, ou des brise-soleil en forme de Z spécifiques aux grandes surfaces pour une occultation et une isolation maximale. Encore une fois, la pergola prouve qu'elle laisse l'embarras du choix, sans ressembler à une véranda... ■■



Les lames en aluminium extrudées thermolaquées de la nouvelle pergola bioclimatique Open de T.I.R Technologies-Marquises sont orientables jusqu'à 160° pour une maîtrise parfaite de l'ensoleillement.



DEUX SCREENS «SPÉCIAL PERGOLA» DE FERRARI

Pour apporter plus de légèreté, de luminosité et de bien-être, Serge Ferrari a mis au point deux screens composites, aux lames de 267 cm pour une visibilité exceptionnelle vers l'extérieur et des réalisations de grande dimensions, sans confection visible. Décliné en 17 coloris, Soltis 96 est un screen composite souple et micro-aéré, pour une libre circulation de l'air. Il régule les montées en température, et filtre jusqu'à 95 % des rayons UVA et UVB. Soltis W 96, concilie luminosité, translucidité, étanchéité et confort thermique tout en conservant son aspect texturé en transparence. Résistant aux UV, c'est aussi une protection efficace contre les intempéries. ■■

Les screen Soltis 96 et Soltis W 96 Serge Ferrari sont adaptés en couverture de pergolas. Ils se nettoient aisément, bénéficient d'un traitement fongistatique, et sont 100% recyclables grâce au procédé exclusif Taxyloop développé par le fabricant.

DE L'OMBRE À FAÇON ET À CONTRE-COURANT

Alors que la pergola se sophistique, se motorise, se pilote sur son smartphone, et même se décapote grâce au rétractable et au repliable, Solisystème a décidé de tourner le dos aux tendances avec Arlequin. Et de créer un concept de terrasse couverte par des panneaux colorés – et donc ludiques – pour se protéger de la pluie et du soleil. Pour découvrir la pergola, il suffit de les faire coulisser par un jeu manuel de glissement simple avec une baguette adaptée. L'utilisateur choisit entre une ou plusieurs zones d'ensoleillement, et une fois les panneaux regroupés, l'ombre ne représente plus que la taille d'un seul d'entre eux de 3 m x 4,50 m. Ce concept Arlequin a un autre objectif avoué : toucher un public le plus large grâce à une solution au mètre carré trois fois moins chère qu'une pergola à lames orientables rétractables et deux fois moins coûteuse qu'une pergola bioclimatique. ■■



Avec ses panneaux de couleur coulissants, l'Arlequin de Solisystème compte séduire une clientèle en quête de solutions de pergolas alternatives d'un point de vue esthétique et économique.

DE NOUVELLES POSSIBILITÉS D'EXTENSION D'HABITAT

UNE PERGOLA POUR DEVENIR AUTOCONSOMMATEUR

La proposition est alléchante. Alors que le coût de l'électricité ne cesse d'augmenter - + 3 % en 2012, + 5 % en 2013, et autant en 2014 - Mitjavila a développé une pergola équipée de panneaux solaires photovoltaïques. Facile à mettre en œuvre selon ce fabricant via une pose façade et au sol et une pente deux à quatre pieds, sa structure est en aluminium. Avec cette solution d'abri solaire, inclinée de 5° à 30° et équipée d'une armoire plug&play, la facture électrique peut être réduite jusqu'à 25 %. Pour devenir autoconsommateur ou devenir producteur d'électricité verte en la revendant à ErDF. ■■



La pergola équipée de panneaux solaires photovoltaïques qui permet de produire de l'électricité est garantie cinq ans.

Surfant sur l'envie d'outdoor living des particuliers, la hausse des prix de l'immobilier qui bloque la mobilité, et surtout sur une réglementation de 2012, Kawneer a créé Extens'K avec la collaboration de François Buron du Studio Dièdre Design. En effet, cette gamme d'espaces à vivre permet des extensions de surfaces allant jusqu'à 40 m²* avec seulement une déclaration de travaux auprès de la mairie. Elle apporte un concept global et modulaire qui intègre notamment composants de menuiseries aluminium pour l'isolation thermique et gestion bioclimatique grâce à une pergola à lames orientables, intégrée à la toiture plate (version Intégral). (Voir Interview p.128)

* Lorsque les travaux sont réalisés dans une zone urbaine d'une commune couverte par un plan local d'urbanisme (PLU). Pour les autres, il n'est plus nécessaire de demander de permis de construire depuis le 1^{er} janvier 2012, pour les extensions qui créent entre 5 m² et 20 m² de surface de plancher ou d'emprise au sol. ■■



Confort optimal pour Extens'K de Kawneer grâce à un mur aux textures et couleurs personnalisables, un éclairage intérieur intégré, un store toile motorisé sous le puits de lumière...

Baies pliantes SUNFLEX : efficacité thermique et sécurité optimale !

Des composants de qualité élevée unissent à la fois les avantages d'une bonne isolation thermique (U_w jusqu'à 0,9 W/m²K), des profondeurs de constructions faibles, des profilés en aluminium minces et élégants, des ouvrants de dimensions importantes et un système retardataire d'effraction élevé de la classe de résistance WK2 (test selon norme DIN).

www.sunflex.fr

fensterbau frontale 2014
Nous exposons: Stand 7A-410



INTERVIEW

EXTENS'K CONCEPT INÉDIT D'EXTENSION DE L'HABITAT

Patrick Pourcel, Responsable du Réseau Vérancial.

Présenté par Kawneer au dernier Batimat, Extens'K est un concept original d'extension de l'habitat. Il permet de réaliser des espaces de vie bioclimatiques associant aluminium et bois et affichant des performances thermiques élevées grâce à une isolation continue entre toiture, parois isolantes de l'extension et mur de la maison. Patrick Pourcel, Responsable du réseau Vérancial, nous en dit plus.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Comment définiriez-vous Extens'K et comment le concept se positionne-t-il sur le marché ?

Patrick Pourcel : Extens'k est beaucoup plus qu'une véranda, c'est une extension de l'habitat. Il se positionne dans la fourchette haute du marché des vérandas segmenté en véranda traditionnelle, véranda à toiture plate et donc, au-dessus, Extens'K.

En quoi est-ce un concept novateur ?



Extens'K, concept modulaire d'extension de l'habitat.

Le concept associe plusieurs expertises : toiture plate, courbées, coulissant d'angle sans poteau intermédiaire favorisant la liaison intérieur/extérieur, pergola. C'est un espace très ouvert et agréable, qui intègre systématiquement un mur sur un pignon pour que l'ensemble soit tourné vers l'extérieur. Son puits de lumière, qui peut être équipé d'un store toile motorisé, contribue à l'apport de lumière naturelle tout en prenant en compte la gestion des apports solaires hiver/été. La possibilité d'intégrer des courbées, elles-mêmes dotées de brise-soleil, et une pergola bioclimatique à lames orientables donnent à l'ensemble une esthétique cohérente, sans effet de « pièces rapportées », même si l'intégration est réalisée a posteriori, ce avec très peu de modifications. Les persiennes extérieures coulissantes d'angle en façade servent de brise-soleil ou de brise-vue (en milieu urbain). Elles contribuent à la gestion des apports solaires et à l'intimité, tout en pouvant laisser dégagée l'ouverture maximale sur l'extérieur.

Quels sont les atouts majeurs d'Extens'K par rapport aux attentes du marché ?



Vue intérieure d'Extens'K.

La modularité du concept d'abord. À partir du module de base (version Compact), le produit peut évoluer grâce à de nombreuses options, pour répondre à des attentes et budgets différents (versions Integral et Premium). En termes de fabrication, Extens'K est astucieux et simple à assembler, avec un seul système d'assemblage pour toute la structure alu. Il est également conçu pour une pose facile. Sa conception bioclimatique est l'assurance d'un confort en toute saison, son ouverture se modulant en fonction des apports solaires et des aléas météorologiques : la pergola à lames orientables intégrée à la toiture plate (bandeau de 240 mm de haut) est dotée de capteurs intégrés (vent, précipitations, température) qui adaptent l'ouverture des lames au froid, à la neige... Sous une esthétique harmonieuse, Extens'K révèle un condensé de technologie (motorisation avec commande électrique) et d'innovation, qui a été primé pour son design. Il a reçu un Janus de l'Espace de Vie 2013.

Que représente et qu'apporte ce Janus ?

Le Janus représente beaucoup dans la mesure où les architectes sont friands de produits distingués par les leurs. L'Institut Français du Design qui les décerne est une référence à leurs yeux. Cette récompense est aussi un plus vis-à-vis des particuliers, qui y voient la preuve que le produit est séduisant et innovant.

Kawneer a développé ce projet avec Dièdre Design. Comment s'est déroulé ce partenariat ?

À partir de quel cahier des charges a abouti le concept, et en combien de temps ?



Extens'K est un concept bioclimatique.

Le partenariat s'est déroulé de façon merveilleuse ! Nous avons créé le concept de A à Z, le point d'orgue étant la transformation des dessins de François Buron en profilés Kawneer, sans en altérer l'essence. Ce fut une relation très enrichissante pour tous ceux qui ont travaillé sur ce produit. François Buron fait preuve d'une imagination débordante. Il a formulé de nombreuses propositions, parfois « délirantes », dont la quintessence a été retenue pour aboutir à un produit fini réussi. Ce fut un travail en toute complémentarité, une expérience passionnante avec un designer fin et attentif, qui comprend tout, tout de suite, et garde les pieds sur terre car il connaît parfaitement nos produits et leurs contraintes. Le cahier des charges portait sur la conception d'une extension de l'habitat, sans limite fixée à son design. C'est au fil du travail et en sélectionnant les propositions de Dièdre Design que l'on s'est focalisé sur la solution choisie. Il a fallu un an de travail soutenu pour y parvenir, avec une réunion par mois pour faire la synthèse entre les propositions de François Buron et nos solutions.

Quel accueil Extens'K a-t-il reçu à Batimat ?

Extens'K a eu énormément de succès et les retours post-salon ont été excellents. Les demandes se multiplient de la part des architectes pour l'intégrer à leurs projets et de nos clients qui ont des demandes de particuliers.

Qui assurera sa commercialisation ?

Les partenaires de notre réseau Vérancial, nos fers de lance sur ce marché, auront bien sûr la priorité, mais aussi les autres clients Kawneer sur les départements où le réseau n'est pas implanté. Constructeurs bois, promoteurs immobiliers et agences constituent d'autres cibles de clientèle potentielle pour ce concept destiné à un client final souhaitant réaliser un beau projet d'extension (budget d'environ 2 000 €/m²).

Quand verra-t-on les premières réalisations d'Extens'K ?

La commercialisation est prévue pour avril 2014. Mais des réalisations équiperont auparavant le show-room Vérancial de Kawneer à Montpellier (version Intégral avec pergola) et celui de quelques partenaires qui l'ont demandé (version Premium avec 2 coursives, compte tenu de la taille des show-rooms).

Extens'K constitue un atout de différenciation pour le réseau Vérancial...

Oui, c'est un plus par rapport à l'offre produit véranda. Certains partenaires ont adhéré tout de suite ! Il est certain que certaines régions sont plus porteuses : Bretagne, Pays de Loire, Charente, Est de la France (Alsace/Lorraine), Nord. Ce concept intérieur/extérieur est très adapté à leurs conditions climatiques. Dans le Sud-Ouest et en PACA, la piscine a la priorité sur l'extension d'habitat. Mais le potentiel est important, même dans ces régions ! ■■



Le concept est le fruit d'un partenariat entre Kawneer et Dièdre Design.



A close-up portrait of François Buron, a middle-aged man with short, dark hair, wearing a light blue button-down shirt and a patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression.

FRANÇOIS BURON, L'ENJEU STRATÉGIQUE DU DESIGN

François Buron, designer, fondateur et manager de Dièdre Design.

Peut-être avez-vous aperçu sa silhouette longiligne à Batimat, où plusieurs de ses projets étaient dévoilés. Le fondateur et manager de Dièdre Design¹ s'est donné pour mission de valoriser produits et marques par le design et décline son expertise stratégique dans l'industrie.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Pour François Buron, le design conjugue éco conception, ergo conception et éco innovation pour donner une valeur visible aux produits et aux marques. Une conviction qu'il aime partager : il intervient à l'École Nationale Supérieure d'Arts & Métiers Paris Tech pour sensibiliser les ingénieurs au design et à l'ergonomie, est consultant auprès de l'International Trade Center, membre de pôles de compétitivité en R&D (Cap Digital, Mov'eo) et a été chargé des projets de recherche GENIUS et SKIPPI menés avec Arts & Métiers Paris Tech pour l'ANR.

La forme et l'usage

Venu de sa Normandie natale à Paris pour entrer à l'ESAG Penninghen², il en est diplômé en section Architecture intérieure et Design. À l'origine de sa vocation, son intérêt pour le domaine artistique s'enrichit d'une expertise technique. Il n'a pas 27 ans lorsqu'il dépose en 1982 les statuts de son entreprise, Dièdre Design. Elle se fait connaître grâce à un boîtier de système d'alarme puis un clavier informatique innovant, Alice 90, réalisé pour une filiale de Matra. En 1987,

François Buron découvre l'univers de la menuiserie. Jean-Pierre Loustau (TBC), alors Directeur de la Recherche de Technal, mise sur l'intégration du design dans l'architecture. Il lui confie la déclinaison cohérente du design produit, qui valorise et distingue l'image de la marque. Il collabore avec Bruno Léger, Responsable Communication et Marketing du gammiste (qu'il retrouvera plus tard chez K.Line) et affine l'exigence esthétique et conceptuelle du produit et la différenciation de la marque. Puis l'univers automobile (Renault Design, Valeo) lui révèle l'interface indispensable entre design et ingénierie et l'importance des projets collaboratifs. Il découvre des outils méthodologiques, dont la sémiotique, le design émotionnel, la créativité, qui concourent aussi à la démarche innovante et privilégient la satisfaction de l'utilisateur : le « Look and Feel », déclenché par l'impact esthétique et émotionnel du produit, peut également offrir une expérience globale dans la durée.

Chef d'orchestre expert en technologie, le designer permet à une marque de ré-explore son champ de valeurs et se distinguer dans un environnement concurrentiel : « L'expression de marque par le design est son ADN, à percevoir dans toutes ses familles de produits ». L'exercice, difficile, se joue sur un fil, entre fidélité à la marque et création de rupture innovante. François Buron intègre aussi au design une dimension environnementale : « Le juste nécessaire mais de manière positive ». L'une de ses distinctions, l'étoile de l'Observateur du design 2013, lui a d'ailleurs été décernée dans le cadre d'un appel à projet du Lieu du Design pour Aquagreen, plateforme solaire végétalisée respectueuse de la biodiversité, vouée au traitement autonome des plans d'eau.

Du sport à l'habitat via l'automobile (concept de voiture électrique), ou l'aérospatiale qui le fascine (Airbus), il ajoute à son expérience « l'agilité d'innovation » favorisée par la structure légère mais multi-compétence de Dièdre Design. Privilégiant l'accompagnement stratégique d'une marque dans la durée, il fidélise ses clients par sa réactivité, sa force de proposition et une belle connaissance de leur secteur d'activité. Parmi eux, K.Line « qui fait preuve d'une véritable audace », et Kawneer, où il apprécie la vision prospective de Georges Perelroizen. Dans l'habitat, les nouvelles technologies, sources de fonctionnalités

personnalisables, pourraient déferler : digital, numérique, objets connectés s'imposeront pour optimiser confort et autonomie énergétique du bâtiment. L'environnement normatif et la structure du marché de ce secteur ont été des freins à la domotique, mais l'expérience d'utilisateur, familiarisé au tactile par le téléphone, progresse vite et les grands acteurs de l'internet s'intéressent activement aux fonctions domotiques. François Buron mène ainsi une réflexion sur l'ensemble baie vitrée/occultations et sa versatilité via des fonctionnalités de commandes intuitives et connectées.

Passionné par son métier, ce designer-manager limite ses hobbies au jogging. Il aime surtout voyager, avec une prédilection pour l'Asie, pour sa culture riche, son impressionnant patrimoine et sa dynamique stimulante. Il a noué des partenariats avec les universités de Thaïlande, sa destination préférée : esthétique et raffinement s'y expriment dans le design et l'architecture. Une devise, « ne jamais revenir par le même chemin », régit sa découverte des villes étrangères, mais s'applique aussi au design. Il l'a toujours proposée à ses enfants, une fille et un garçon : l'une a pris la voie du Droit, le second est passionné de design et d'innovation... Autre devise, « droit au but », mise en pratique dans son entreprise : il faut « développer des repères méthodologiques, privilégier une vue synoptique des choses, éviter le syndrome du millefeuille ». Obsédé par la satisfaction client, François Buron est toujours sensible au « Waouh Effect », l'un des plaisirs de son métier qu'il compare à celui de Chef étoilé : viser chaque jour excellence, qualité, créativité, respect du client. À ce niveau d'exigence, le bonheur, « réaliser ses rêves, vivre ce qui vous passionne et le partager », mais aussi « relever les challenges - créer, inventer et construire », relève plutôt d'une aspiration : ce Gémeau ascendant Lion n'est jamais satisfait à 100 %... ■■

1 - Dièdre : « Forme géométrique ouverte, composée de 2 plans, symbole d'une dualité ; dans le design, émotion/rationnel, créativité/faisabilité, séduction/durable, dont il faut gérer l'équilibre, l'énergie... Le dièdre est aussi l'angle formé par les ailes de l'avion, référence aéronautique qui a accompagné l'une de mes belles expériences professionnelles, développer des projets de design dans un avion ».

2 - ESAG Penninghen : École Supérieure de Design, d'Art graphique et d'Architecture intérieure



NOVOFORM

STRATÉGIE ET AMBITIONS DU NOUVEAU PDG

Porte sectionnelle ISO 45 modèle Radian, assortie à porte d'entrée Bel'M. © Novoform

Michel Akoum est Président directeur général de Novoform France depuis juin 2012. Il a succédé à Jean Cesbron, parti à la retraite. Sa mission, redresser la barre d'une entreprise qui voyait fondre ses résultats depuis la crise. Après diagnostic et restructuration (PSE touchant 40 personnes, dont 12 licenciements secs), l'entreprise a amélioré en 2013 son résultat de 3 M€, à défaut d'augmenter son CA (-7 %). Le P.-dg résume ses ambitions, sa philosophie et ses objectifs.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Ce diplômé de l'École des Travaux Publics de Paris est passé par Dorma et Petitjean (éclairage public) avant de rejoindre Novoform. La société allemande est détenue depuis 2003 par le groupe japonais Sanwa Holdings Corporation, leader de la porte de garage et des portes industrielles aux USA et au Japon, n°2 de la fermeture après Assa Abloy : 9 000 personnes, CA 2013, 2,2 milliards d'€ pour cet « actionnaire solide qui cultive la sagesse, vision à long terme et valorisation de ses usines ». Novoform se présente en acteur majeur des fermetures métalliques de l'habitat et l'industrie en Europe : CA 350 M €, 13 usines et 2000 personnes, dont 75 M€ en France en 2013,

avec 500 personnes et 3 sites de production certifiés ISO 9001, version 2008, Vaux-Le-Pénil (77), Bavilliers (90) et Machecoul (44), qui abrite aussi le siège social.

Horizon 2020

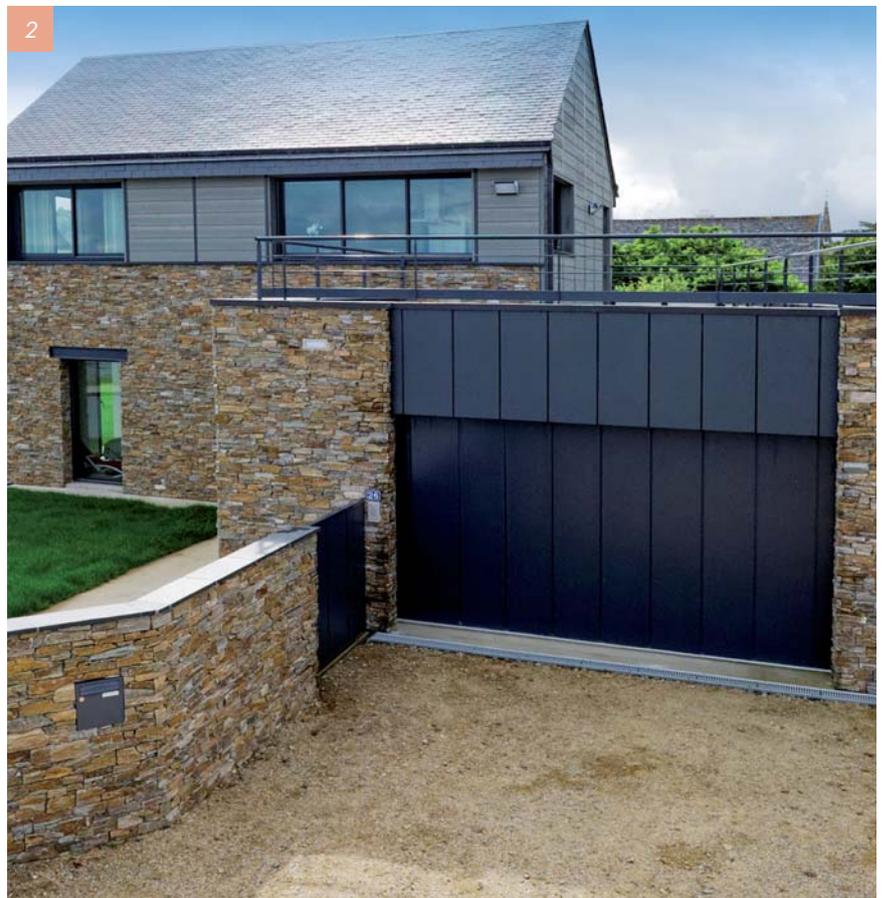
Novoform France développe 4 types d'activités : Habitat (60 %), Industrie, Lutermax, et Tôlerie (7/8 %) sous les marques : Novoform® Habitat (portes de garage et portes de parking collectif), Novoform® Industrie (portes industrielles et équipements de quai) et Novoform® Lutermax (portes coupe-feu). L'activité tôlerie est centrée sur la construction navale (STX).

La stratégie de Michel Akoum repose sur 4 principes. La satisfaction client, d'abord, au cœur de l'entreprise : standard réactif, respect des délais de livraison, SAV dans les 24 h... L'amélioration des process de production est permanente pour optimiser la compétitivité. Le gain de parts de marché est considéré comme source de croissance et l'implication des salariés source de motivation : « Le point le plus important », pour celui qui joue « le pompier de service » et réussit à étonner son actionnaire quant il mena à bien la restructuration sans subir de grève, peu de temps après son arrivée ! Michel Akoum s'appuie sur les hommes et un savoir-faire historique dans le domaine des fermetures pour l'habitat et l'industrie : l'origine de l'entreprise est la tôlerie créée en 1955 par Julien & Redois, qui a repris Soferba avant d'être racheté par Novoferm. S'inscrivant dans le droit fil du dispositif Novoferm Production System, élaboré pour développer l'implication des salariés, l'amélioration de la qualité, des coûts, des délais et la sécurité, le P-dg de Novoferm France a été soucieux d'améliorer le cadre de travail de ses salariés. Il soigne la communication interne pour les motiver. Son Road Map leur a été présenté. Ils

disposent au quotidien des indicateurs des ventes et CA et sont réunis tous les 3 mois pour discuter des améliorations de productivité à apporter : « Les meilleures idées viennent des opérateurs, des acheteurs, des clients », suggère-t-il, fidèle par ailleurs à la pratique de l'apprentissage : une dizaine de jeunes est en contrat de qualification chez Novoferm France. L'attention portée aux salariés est allée jusqu'à leur offrir à tous (et à leurs enfants) une formation à l'anglais, à ses yeux source de différenciation (en France !). Lui-même, originaire du Liban, échange dans cette langue avec les Allemands et les Japonais. La motivation des salariés est gage d'un meilleur service, ce qui permet de maintenir –voire augmenter- les prix de vente, quand certains concurrents choisissent la stratégie opposée. Michel Akoum est un adepte du « juste prix » pour un produit positionné haut de gamme (technique et design) et un service attentif. La clientèle de Novoferm se compose à 50/50 de distributeurs (négoce matériaux) et d'installateurs, des menuisiers. Certains sont des « installateurs partenaires », qui bénéficient d'informations pour la prescription par exemple et de remises liées au volume d'achats. Mais pas de



1 - Michel Akoum, Président
Directeur Général de Novoferm
France.
2 - Porte coulissante latérale
Novoside. © Novoferm.

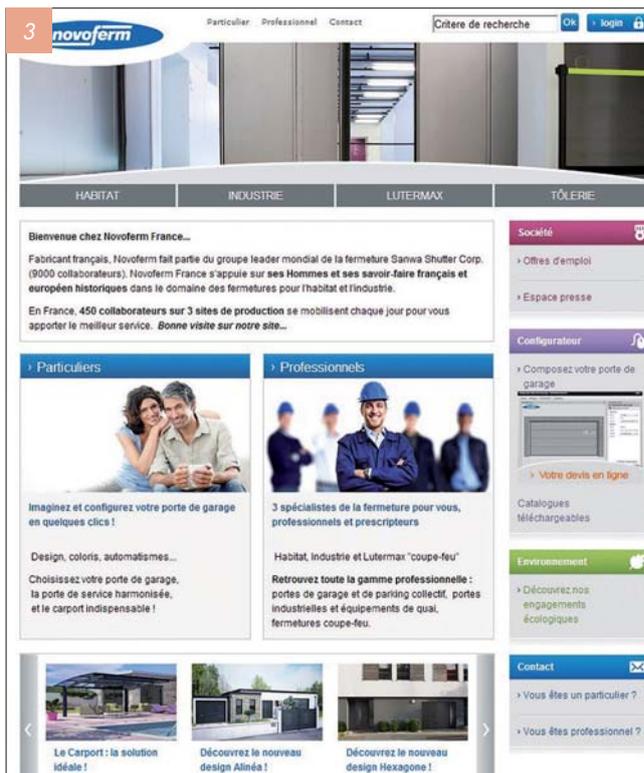


services privilégiés : « Tous les clients sont traités de la même façon ». Une clientèle de proximité : 4000 commandes/mois de 1 à 3 portes de garage... Si le P.-dg ne croit pas à une reprise avant le 2^e semestre, il table pourtant sur une croissance de 2 % cette année, grâce à un gain de PDM, l'activité porte de garage devant rester stable. Neuf et réno sont visés, sachant qu'il existe 75 millions de portes de garage installées en France. L'innovation est de règle pour « la 2^e entrée de la maison » sur le registre esthétique, c'est-à-dire en termes de formes et couleurs (200 Ral et 40 % des ventes sont des produits peints - chaîne de thermolaquage sur les 3 sites), configurateur aidant. L'électronique intégrée en standard est au programme, appuyée

sur la motorisation maison, Tormatic. Le bois fait partie des solutions réservées au haut de gamme du sur-mesure chez Novoferm qui prône l'acier et développe aussi une gamme de portes de garage assorties aux portes d'entrée Bel'm et aux portails Cadiou. L'entreprise cible la maison individuelle pour la porte de garage, sectionnelle à 70 % de son CA sur ce registre. L'export vers l'Afrique du Nord et l'Afrique francophone fait partie des ambitions affichées, comme le doublement de CA d'ici 2020. Novoferm passerait de 75 à 150 M€ grâce au gain de PDM obtenu par croissance organique et par croissance externe à hauteur de 50 M€ : « On a quelques idées... » ■■



1 - Coordonné Alinéa, porte de garage Novoferm, porte d'entrée Bel'M, portail Cadiou.
2 - L'électronique intégrée en standard est au programme.
3 - Novoferm a repensé son site Internet www.novoferm.fr.
4 - Porte basculante avec habillage en feuillure, cadres nus bois. ©Novoferm.





**THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.**

www.rt-expo.com

Le salon R+T est le numéro 1 dans le monde. C'est le lieu de rencontre de l'industrie, son baromètre et sa plate-forme d'innovation. Avec des salons satellites à Shanghai, Istanbul et Melbourne, le salon R+T est le rendez-vous des professionnels du monde entier à la recherche de nouvelles coopérations et de nouveaux marchés. Toujours selon la devise R+T :

Think global – meet us worldwide.



R+T STUTTGART

Salon leader mondial des fermetures, portes/portails et de la protection solaire

24 – 28 février 2015
Parc des expositions de Stuttgart, Allemagne



R+T ASIA

Salon leader asiatique des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

25 – 27 mars 2014
Shanghai



R+T AUSTRALIA

Salon professionnel international des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

21 – 23 août 2014
Melbourne



R+T TURKEY

Salon leader turc des fermetures, portes/portails, fenêtres et de la protection solaire

Novembre 2015
Istanbul



LE COULISSANT WISIO AVEC SEUIL PMR DE SOCREDIS

Siège social de Socredis à Trélazé

Socredis apporte une solution technique à son coulisant Wisio : il est désormais équipé d'un seuil PMR sans encastrement. Il devient ainsi le seul coulisant seuil PMR, tous matériaux confondus, à obtenir un Avis Technique, et à être conforme à la norme sur l'accessibilité des personnes à mobilité réduite.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Laisné

Wisio est une gamme complète de menuiserie au design unique conçue pour l'aménagement de la maison qui apporte une solution performante en coulissants et en frappes. Après plusieurs mois de développement, Socredis propose désormais au marché un coulisant PMR à hautes performances thermiques (jusqu'à $U_w 1,2$ avec un vitrage warmedge $U_g 0,8$) et AEV ($A^*4 E^*6B V^*B2$). Ce seuil PMR sans encastrement de seulement 20 mm de haut, plus petit qu'une pièce de 20 cts, est idéal en cas de réhabilitation

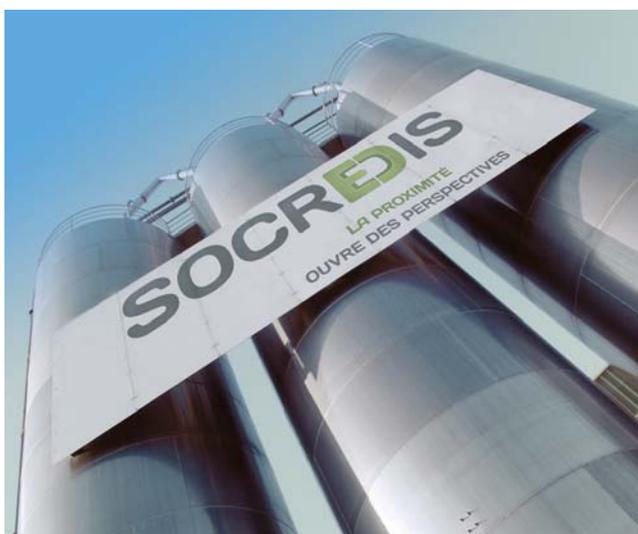
d'une habitation existante pour un accès PMR. Avec sa masse centrale de seulement 35 mm, la plus fine du marché, il a le design d'un coulisant aluminium avec les performances du pvc. On oublie l'image du coulisant imposant et inesthétique en PVC. Le clair de vitrage est ainsi optimisé et par conséquent les performances aussi. Le coulisant Wisio est proposé en 3 coloris teintés masse blanc, beige et gris et 3 films de plaxage chêne irlandais, chêne doré et gris anthracite (une face et deux faces). Un nouveau

film 7016 imitation aluminium viendra prochainement compléter l'offre du gammiste. La mise en œuvre du couissant Wisio est facile, particulièrement dans le cadre d'une réhabilitation. L'assemblage du couissant est simplifié grâce à une seule référence de montant central pour l'intérieur et l'extérieur, des dormants soudés et des ouvrants assemblés mécaniquement et une poinçonneuse développée pour Socredis. Socredis présentera lors du salon Artibat, en Octobre prochain, son couissant Wisio PMR et l'équipe dirigeante de Socredis, Richard Blot Directeur Général et Yann Marchand, Directeur Adjoint, annonce le développement d'un nouveau concept de fenêtre qui sera également présenté sur ce salon. Une solution innovante basée sur un produit esthétique et très économique. « On ne reste pas enfermés sur ce que l'on sait faire depuis des années, nous allons apporter au marché, un nouveau concept de fenêtre » précise Yann Marchand. Rappelons que Socredis, située près d'Angers, emploie une

centaine de salariés et a réalisé un CA en 2013 de 20 millions d'euros. Son chiffre d'affaires se divise à parts égales entre 4 activités : la menuiserie, la fermeture (volets battants, coulissants, persiennes), l'activité portails et clôtures, et enfin les volants roulants de piscine. ■

1 - A gauche, Richard Blot, Directeur Général de Socredis et à droite, Yann Marchand, Directeur adjoint.

2 - Le seuil PMR du couissant Wisio sans encastrement mesure seulement 20 mm de haut.



Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage
Menuiseries cintrées aluminium

sapa: eepaluminio TECHNICAL

ALCO CINTRAGE
413, ch Robert Brun, ZI Camp Laurent
83500 La Seyne sur mer

Tél : 04 94 300 305 - Fax : 04 94 302 704
contact@alcocintrage.com
www.alcocintrage.com

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels



INTERVIEW

ROTO, VALEURS ET PERSPECTIVES

Francesc Gimeno, Directeur Sud Europe et PDG de la filiale française.

Lors de sa 8^e journée presse internationale organisée à Bruxelles fin novembre 2013, Roto a proposé une analyse détaillée de son marché mondial, évoqué les attentes du consommateur et quelques points forts de son offre de gammes et services, désormais placée sous le signe de qualité du « german made ». Mais parlons d'abord marché français, avec Francesc Gimeno, Directeur Sud Europe et PDG de la filiale française.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Quelles conséquences vont avoir pour la France le départ de Christian Bako et votre nomination en tant que Directeur Général de Roto France : l'antenne de Saint-Avoid sera-t-elle maintenue ?

Francesc Gimeno : Bien sûr. Notre filiale française va être maintenue à Saint-Avoid. Nous y avons toujours notre service clients, l'administration ainsi que le service technique et le Management Produit.

L'organisation de l'équipe commerciale active en France sera-t-elle modifiée ?

Pour l'instant nous avons une équipe commerciale forte, répartie sur toute la France. Avec MM. Bourges et Cancian, nous avons également 2 chefs des ventes régionaux qui ont les compétences nécessaires pour poursuivre notre stratégie sur le marché français. Bien évidemment, afin de pouvoir atteindre nos objectifs ambitieux en France, nous cherchons à l'heure actuelle à y renforcer notre organisation. Je pense pouvoir vous en dire plus durant le 2^e trimestre 2014.

Le fait que vous soyez basé en Espagne signifie-t-il que la France n'est plus considérée comme un marché important et un marché à part entière pour Roto ?

Pas du tout. Je suis déjà le PDG de la filiale française. Après le départ de Christian Bako, je vais reprendre logiquement aussi la direction générale, de façon intérimaire. La direction du groupe Roto a défini 3 secteurs majeurs pour les investissements futurs : la Chine, grâce à la forte croissance du marché et notre position de leader du marché ; les Amériques, grâce à leur potentiel de développement et à notre croissance externe par acquisition d'entreprises en 2012 (Fasco au Canada) et 2013 (Fermax au Brésil). Le 3^e secteur est la France : nous y avons connu un très bon développement dans les 4 années passées et l'on voit qu'il y existe encore un bon potentiel pour l'avenir. En outre, nous comptons sur une équipe compétente et motivée. Le départ de Christian Bako, que nous regrettons bien sûr, n'affectera pas notre stratégie à moyen et long terme en France. Elle reste un marché clé pour Roto et la direction du groupe est prête à investir pour la réussite à long terme sur ce marché, notre 2^e en Europe.



Solution invisible de paumelles pour vantaux lourds.

Vous avez évoqué une part du marché français de 6 % et une croissance de CA en France de 16 % : quel est le montant de CA France fin 2013 ? Quels sont vos objectifs pour 2014 ?

Nous ne publions pas notre CA. En 2013, nous avons une croissance assez forte et nos objectifs pour 2014 sont très ambitieux. Notre objectif à long terme est de générer une croissance stable tous les ans. Sur les marchés dont nous détenons une faible PDM, bien évidemment, cet objectif de croissance est plus important.

Sur quels produits Roto veut-il mettre l'accent en France ?



Notre cheval de bataille reste la ferrure de fenêtre. Le Roto NT est la ferrure la plus vendue au monde et a contribué fortement à notre succès aussi en France ces dernières années. Cela nécessitait des adaptations au marché français (par exemple dans le bois en jeu de 4 mm, l'ouverture «à la française» ou pour répondre à la norme PMR française). À l'avenir, nous allons continuer à adapter les produits au marché français grâce à notre Management Produit français. En outre, nous mettons de plus en plus l'accent sur Roto Door, notre gamme de solutions pour les portes d'entrée (serrures, seuils, paumelles, cylindres...). Dans ce groupe de produits aussi, nous avons réalisé et continuons à effectuer des adaptations pour répondre aux besoins du marché français.

Comment pensez-vous que les Français vont percevoir la marque « german made », alors que le Made in France fait l'objet de récents efforts de communication ?

Nous n'avons pas prévu de promouvoir le «german made» sur le marché français. Il faut bien comprendre que «german made» n'est pas «Made in Germany» mais parle des valeurs de Roto comme la fiabilité ou la qualité. Ce sont des valeurs qui sont aussi très appréciées en France. Mais, justement parce que nous pensons qu'il est complexe d'expliquer tout cela et que ça peut être mal compris, nous avons décidé de ne pas communiquer ces valeurs à travers la marque «german made» sur le marché français.

Quelles nouveautés Roto va-t-il lancer à Fensterbau ?

Je ne peux pas vous le révéler, mais je vous confirme que la Fensterbau est notre salon le plus important et que nous avons préparé des nouveautés très séduisantes. Notamment une innovation fort intéressante pour la France ! Notre chef produit français et notre chef de ventes Est seront, comme moi, toute la semaine présents sur notre stand [Hall 1/1-303 et 304]. ■

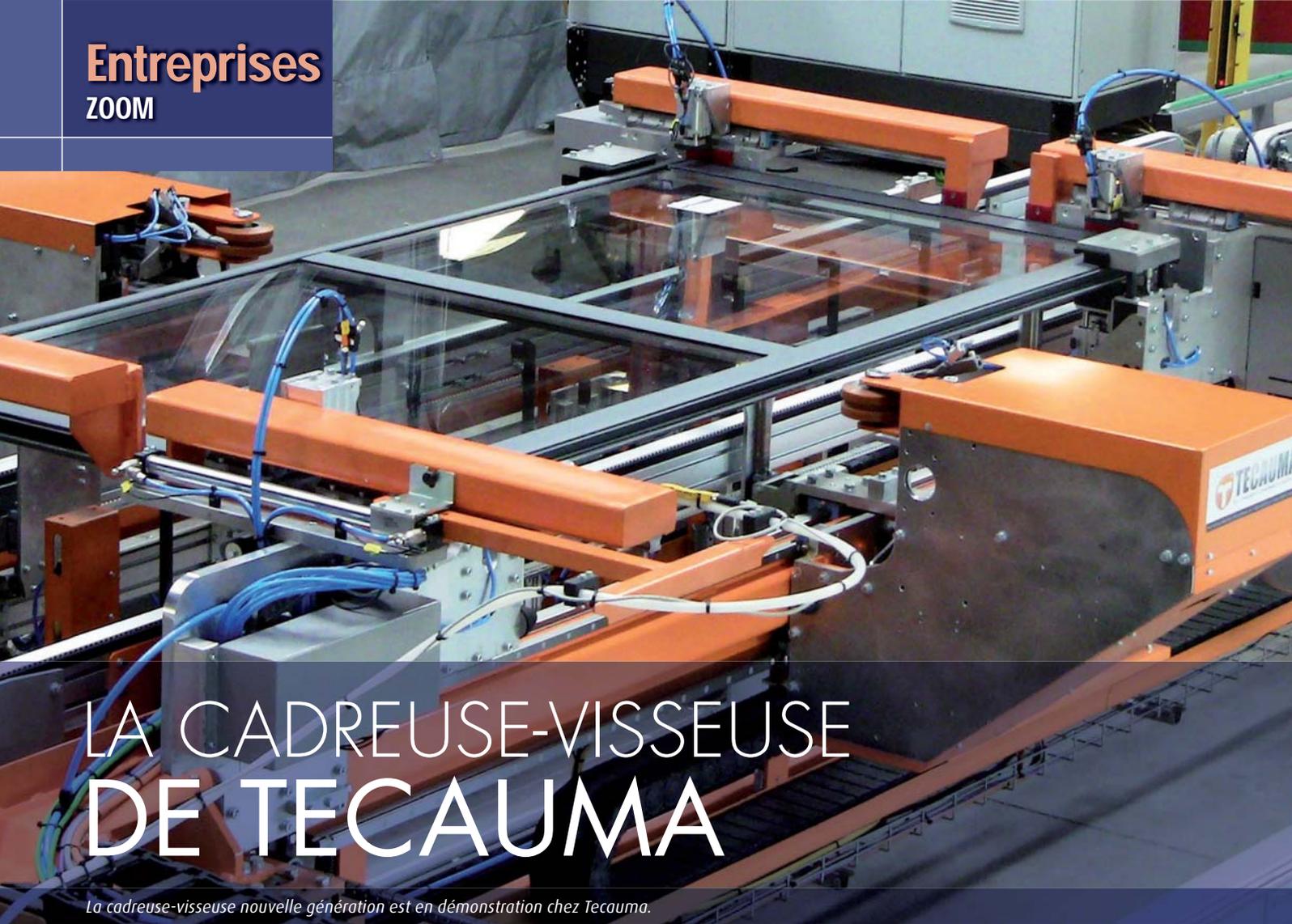
ROTO À L'ÉCOUTE DES TENDANCES... ET DES SPÉCIFICITÉS DE CHAQUE MARCHÉ

Bruxelles avait été choisi cette année comme symbole d'un engagement européen fort de Roto (55 % de CA au sein de l'UE) qui s'adapte aux multiples façons d'ouvrir une fenêtre chez ses différents membres. Dr Eckhard Keill, Président de Roto et de sa Division Technologie Fenêtres et Portes, mit l'accent sur son attachement à ses racines et aux valeurs de proximité client cultivées tout en se déployant au niveau mondial. Roto dispose de 30 sites de production dans le monde et se veut Hollandais en Hollande ou Suédois en Suède. Il veut assurer que, quelque soit leur lieu de production (lié à chaque marché), technologie et qualité de ses gammes seront fiables. Un point d'appui sur un marché 2014 considéré comme encore incertain, après une année 2013 complexe : CA estimé 652 M€, stable ou légèrement en hausse par rapport à 2012, et pour 2/3 lié à l'export. Outre le volume des ventes, importe la valeur ajoutée des fenêtres vendues. Cette création de valeur est plus nette sur la porte d'entrée, élément à part entière de l'architecture, qui se sophistique (design et sécurité). En

2014, Roto entend gagner encore des PDM et faire mieux que le marché sur plusieurs cibles. La Division fenêtres de toit/solaire semble offrir de meilleures perspectives que le département Fenêtres et portes. Ugo Pauly, Directeur Marketing de la Division Technologie Fenêtres et Portes, décrypta les tendances majeures de la demande, qui fondent la « customisation » des solutions pour concilier attente du consommateur, technologie et design. Déclinées par Roto, elles sont sources de valeur ajoutée. Y figurent ouverture automatique (économie d'énergie et qualité de l'air intérieur), vitrage sous vide, isolation acoustique, sécurité commandée par smartphone... Sur le registre esthétique, la miniaturisation des parties mécaniques de la fenêtre s'impose (ferrure cachée), ainsi que des systèmes d'ouverture partielle simples et sûrs, et la motorisation intégrée facile à utiliser y compris pour vantaux lourds par personnes âgées et PMR... Verrouillage, rafraîchissement, systèmes coulissants performants mais légers, formes innovantes de fenêtres sont donc à l'ordre du jour. L'écoute des clients - et

architectes - traduite aussi par l'offre de services sur Internet (configurateur, commandes, information), a donné lieu à quelques produits phares : AL Designo, ferrures pour fenêtres alu jusqu'à 150 kg aux formes non conventionnelles assurant étanchéité et efficacité énergétique maximales, NT Designo, ferrure cachée pour fenêtres alu jusqu'à 150 kg, NT lever-operated espagnolette Plus, système de poignée intégrée ergonomique, Patio Lift, système pour coulissant-levant alu jusqu'à 300 kg disponible avec seuil PMR, Patio Life automatique pour coulissants jusqu'à 250 kg, ou à seuil PMR et étanchéité maximale, Safe Eneo CC, serrure électromécanique multipoint pour porte d'entrée, E-Tec Drive, solution de ventilation automatique pour fenêtres de chambres ou salles de bains... Fensterbau sera la vitrine idéale pour présenter les fruits de la réflexion de Roto sur la demande du futur, y compris en termes d'aide à la production pour les fabricants de fenêtres. ■





LA CADREUSE-VISSEUSE DE TECAUMA

La cadreuse-visseuse nouvelle génération est en démonstration chez Tecauma.

Il a fallu pas moins de 2000 heures de recherche et développement pour mettre au point cette nouvelle cadreuse horizontale qui permet de cadrer et visser automatiquement des ouvrants de coulissant et de frappe, en aluminium, PVC et bois, à coupe droite. La nouvelle cadreuse / visseuse de Tecauma a été spécialement conçue pour être flexible et adaptable à la majorité des modèles de fenêtres produites par les entreprises de menuiseries industrielles.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Laisné

A la demande de son client K.line, Tecauma a mis au point cette nouvelle version de machine avec un chargement à l'horizontal, ce qui permet d'obtenir plus de performances et gagner en productivité. Le cadrage et le vissage se fait automatiquement pendant que l'opérateur prépare et charge le vitrage. La cadence annoncée par le fabricant est de 150 vantaux sur 7 h par poste, soit un temps de cycle de 135 secondes par vantail, au lieu de 10 à 15 minutes en manuel... L'emboîtement systématique des traverses dans les montants ne nécessite aucun pré-usinage des traverses. La cadreuse / visseuse stocke les vis et alimente de 2 ou 3 vis par tête de vissage afin de visser plusieurs vis par angle. Cette cadreuse nouvelle génération permet une gestion automatique jusqu'à trois épaisseurs différentes de vitrage, son réglage se fait automatiquement

selon les différentes configurations d'assemblage et elle peut assembler plusieurs types de gamme. Cette cadreuse peut assembler en automatique des ouvrants avec une traverse intermédiaire. Ce principe d'assemblage permet d'assurer un produit de qualité. L'ouvrant caché est maintenu pendant le vissage et assure une bonne géométrie du vantail. La pression des galets sur toute la longueur des montants supprime les éventuels effets « tonneau » et le cadrage des traverses s'effectue sur les quatre points d'appui et se règle automatiquement selon la largeur des montants. L'emboîtement est automatique, il n'y a pas d'intervention humaine. La cadreuse Tecauma a été testée en collaboration avec Profils Systèmes pour le cadrage de ses nouvelles gammes de fenêtres aluminium en coulissant avec la gamme Touareg, et en frappe avec la



Le robot de parclosage est présenté au salon Fensterbau en Allemagne.

gamme Satin Moon ainsi qu'avec la gamme Satin Road pour les ouvrants de coulissants avec traverse intermédiaire. Tecauma peut fournir le process complet qui accompagne le cadrage : le poste de découpe de joint, le manipulateur de vitrage pour la mise en place du joint et la préparation du vitrage, la table de mise à l'horizontale pour l'introduction du vitrage dans la cadreuse, le convoyeur d'évacuation de l'ouvrant assemblé... Deux lignes complètes ont déjà été installées chez Kline. Cette cadreuse visseuse nouvelle génération a également été installée chez Pasquet Menuiseries, Lapeyre, Espace Aluminium (groupe Préfal)... L'objectif pour 2014 est l'équipement de 5 nouveaux sites.

L'automatisation du parclosage

Par ailleurs, Tecauma présente sur le salon Fensterbau en Allemagne une nouvelle machine pour automatiser le parclosage. « Deux aspects nous ont poussé à nous lancer dans ce développement audacieux, précise Philippe BREILLAC (Président de Tecauma) : d'une part, notre volonté de suggérer plus de robotique dans le secteur de la menuiserie grâce à notre expertise sur le sujet, d'autre part, les problématiques que pose le poste de parclosage pour les fabricants de fenêtres, car il est générateur

de Troubles Musculo-Squelettiques. ». A l'heure actuelle, pour l'ensemble des fabricants de menuiseries PVC, la pose des 4 parclozes dans un ouvrant est effectuée manuellement par des opérateurs, en assénant des coups de maillet aux parclozes pour les « clipper » dans le cadre. Cette opération est réalisée par des opérateurs qualifiés, qui doivent faire preuve de précision, pour préserver la qualité du produit, de dextérité pour faire rentrer la parclose en force, et d'un parfait dosage de l'effort, pour ne pas endommager le cadre ou risquer de casser le vitrage. Un opérateur doit donner en moyenne 15 coups de maillet par parclose, soit 60 coups de maillet pour un ouvrant. Une usine de menuiserie industrielle ayant une production quotidienne de 200 fenêtres, comptabilise pas moins de 24 000 coups de maillet par jour. La répétition de ce geste est la cause de nombreux Troubles Musculo-Squelettiques, en particulier des tendinites, et donc à l'origine d'arrêts de travail réguliers. « Un cauchemar pour nos clients ! » témoigne Gervais Gendre, Ingénieur technico-commercial responsable du secteur de la menuiserie industrielle chez Tecauma. Le poste robotisé de parclosage sera présenté sur le stand Tecauma n°348 (Hall 3) au salon international de la menuiserie Fensterbau à Nuremberg en Allemagne. ■

- 1 - Tecauma a mis au point cette nouvelle version de machine avec un chargement à l'horizontal, ce qui permet d'obtenir plus de performances et gagner en productivité.
- 2 - Le cadrage et le vissage se fait automatiquement.
- 3 - Table de mise à l'horizontale en ligne avec une cadreuse.





CHANTIER WICONA À MONTPELLIER, FAÇADE RESPIRANTE POUR RÉNOVATION BBC

1 - L'alternance des châssis ouvrants et fixes esquisse un léger décroché. 2 - Le vitrage dans les angles séparant 2 bureaux augmente l'impression d'espace.

Rénover deux tours de bureaux pour regrouper les services d'État de la DIRECCTE, Direction Régionale des entreprises de la Consommation, de la Concurrence, du Travail et de l'Emploi, tel est le challenge relevé côté façades par l'entreprise Barsalou, avec les châssis Wicona R'Pure sur structure Mecano 52 VEP. Visite.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Sous maîtrise d'ouvrage de la Préfecture de l'Hérault, l'Agence Jean-Louis Michel, Architecte mandataire, a imaginé la restructuration d'un ERP construit dans les années 70 avec des objectifs BBC et HQE. Pour ce projet de 8,5 M€ lancé en 2009, il fallait respecter l'aspect architectural originel des 2 tours R+6 et R+7 qui composent le bâtiment Antigone/Blum : 2 850 m² de surfaces vitrées en mur rideau pour une surface utile de 4 622 m². Le point clé, signale Hervé Baccou (Agence Jean-Louis Michel), a consisté à optimiser la trame (3 x 0.87) des façades - avec accord des ABF - pour faciliter l'implantation d'un maximum de bureaux par plateau, en respectant la surface minimale de 11 m²/personne. La réhabilitation a été influencée par la consultation des usagers (exposition au bruit et au soleil) : choix des OF plutôt que des fenêtres à projection (à l'italienne) préconisées par l'architecte et maîtrise individuelle de l'éclairage et des stores intégrés. La consommation énergétique (lumière naturelle privilégiée

et éclairage à détection de présence) doit passer de 184 à 67 Kwep/m².an, 11 % < Cep de référence pour une réno BBC (75 Kwep/m².an) et le DPE de classe C à B (19 à 7 kgéqCO₂/m².an). Affichant des objectifs HQE (hors label), cette réno a privilégié les cibles 3, 4 et 8 (chantier à faible nuisance, gestion de l'énergie, confort hygrothermique) au niveau très performant, et les cibles 7, 9, 10 et 13 (gestion de l'entretien et de la maintenance, confort acoustique, confort visuel et qualité sanitaire de l'air) au niveau performant.

Façade dernière génération

La façade sophistiquée a été conçue avec Wicona : structure porteuse alu mur rideau respirant Mecano 52 VEP dotée de menuiseries alu à RPT alternant fixes et OF R'Pure 91 mm, sur allège opaque. Le vitrage respirant se compose ainsi : simple vitrage extérieur 6 mm réfléchissant Stopsol super Silver clair trempé, lame d'air ventilée de 60 mm intégrant



Gestion délicate des angles des tours.



Une mise en œuvre délicate, sur précadre.



Châssis R'Pure, à vénitiens intégrés.

un store vénitien à lames 25 mm teinte Magnolia de Franciflex (sauf au Nord) et double vitrage intérieur DV 4 mm trempé/18 argon/33.2 FE. RAL brun 1247, contretypage de l'anodisé Bronze original, pour châssis de largeur < 420 mm et poignées. Performances Uw 1.50, Sw hiver 0.3 et Sw été 0.19 : l'architecte voulait un produit performant de dernière génération. Les stores à manœuvre électrique avec programmation horaire classique sont orientables et gérés par commandes individuelles et groupées. L'entreprise Barsalou de Narbonne a effectué la dépose des anciennes façades et la pose des nouvelles. Le chantier démarré en 2011 et suivi chez Wicona par Joël Biu, Ingénieur d'affaires chargé de Prescription de Wicona, devrait s'achever début juin. Le système choisi a été proposé par Barsalou et Wicona car il offre un compromis optimal entre intégration de stores motorisés, système respirant et mise en place sur allèges non conformes à la protection des personnes : le système Mecano permettait la pose d'un précadre ajouté. Offrant un aspect visuel extérieur fin malgré le système VEP mis en œuvre pour respecter le style original, il satisfaisait l'exigence thermique et acoustique. Ce choix est venu naturellement du fait de nos liens forts avec Wicona et parce que c'est l'un des meilleurs produits respirants du marché, confirme Bruno Lagarde, Responsable Technique et fabrication de Barsalou. Une solution idéale pour la pose en bandes filantes sur précadres. L'entreprise a fabriqué précadres, ossatures, cadres ouvrants et fixes à store intégré et cadres émaillés rapportés sur les bandes filantes. La mise en œuvre a exigé la réalisation d'épérons de cloisons raccordés, de 25/30 mm de vues d'aluminium. La dépose au rythme d'une façade déposée/semaine avait été adaptée aux contraintes du travail en site occupé, signale Christophe Demoncheaux, Conducteur de Travaux chez Barsalou. L'aluminium a été recyclé, mais pas les anciens vitrages doubles munis de joints, donc déposés en bennes. La pose des nouvelles façades a été pointue : pose au laser des précadres fabriqués au mm, joints creux assurant la

jonction des façades, absence de jeu entre parties émaillées et celles assurant la vision sur l'extérieur. Elle a duré 5 semaines/façade, en équipes de 2 à 4 personnes, en peaufinant le calage contre les cadres de l'isolant en fibre de bois. La responsabilité des façades a induit celle de l'organisation du chantier, confiée à Barsalou dont le savoir-faire et la patience ont été appréciés : un travail réalisé dans le respect des règles de l'Inspection du travail. Jean Dubuquoit, ingénieur chargé de mission à la Direccte, en atteste. Il assurait la liaison avec les entreprises durant le chantier et l'interface maîtrise d'ouvrage/maîtrise d'œuvre. Un chantier dans l'esprit HQE, respectueux du bien-être des usagers et des règles de l'art...

L'entreprise Barsalou

Présidée par Éric Delpyroux, elle compte 40 salariés pour un CA 2012 de 12,1 M€. Spécialisée en menuiserie et façade alu, elle est dotée d'un BET intégré et d'un atelier de 2 200 m². Leader en Languedoc Roussillon, elle y centre son action sur le tertiaire public et privé. Elle a déjà signé à Montpellier la réalisation du Lycée Georges Frêche (Architecte Maximilio Funksas), la CPCAM (Alagheband & Partners's Architecture), la concession BMW (Architecte François Fontes) ou l'extension du siège régional de Veolia Eau (Architecte Jean-Louis Michel).

Jean-Louis Michel Architecte

Le Cabinet créé en 1992 affiche un CA 2012 de 1,1 M€. Jean-Louis Michel est Architecte DPLG, Urbaniste S.F.U et diplômé en HQE. Parmi ses références figurent une MJC, un théâtre, le Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement à Montferrier/Lez, la réhabilitation d'un hôpital, le 1^{er} Collège HQE du département 34, le siège régional de Veolia Eau et son extension à Montpellier ou des logements pour Vestia Promotions, lauréat du prix GrDF-concours Pyramides 2013 en Languedoc-Roussillon. ■



QUELQUES INTERVENANTS DU PROJET

De gauche à droite : Jean Dubuquoit, chargé de mission à la Direccte ; Patrick Delagnes, Conducteur de l'opération (DDTM 34) ; Bruno Lagarde, Responsable Technique Barsalou ; Éric Delpyroux, Président de Barsalou ; Hervé Baccou, Cabinet Jean-Louis Architecte ; Joël Biu, Ingénieur d'affaires, chargé de prescription Wicona ; Laure Deroo, Chargée de mission, Préfecture de Région ; Marie-Claude Picard, Responsable Communication Wicona, Alain Quero, Ingénieur Commercial de Wicona. Absent sur ce cliché, Christophe Demoncheaux, Responsable Travaux de Barsalou. ■



ÊTRE OU NE PAS ÊTRE... RGE ? ATTENTION À L'ÉCO-CONDITIONNALITÉ AU 1^{er} JUILLET 2014 !

Millet fait agréer son centre de formation CMI

Le signe de qualité « Reconnu Grenelle de l'Environnement » est devenu « Reconnu Garant de l'Environnement ». À compter du 1^{er} juillet 2014, les professionnels qui n'arboreront pas cette mention ne pourront ouvrir à leurs clients droit au bénéfice des avantages fiscaux liés aux travaux de rénovation énergétique : prêt à taux zéro, crédit d'impôt développement durable, et autres aides régionales ou de l'Anah, et certificats d'économie d'énergie. L'éco-conditionnalité s'impose. Comment devenir RGE ?

Réalisé par Sophie Dumoulin

MODE D'EMPLOI

Depuis le lancement de la mention, le nombre d'entreprises « RGE » pour les travaux augmente de 10 à 15% par mois. Fin 2013, 14 600 entreprises le sont, dont 1 700 Qualibat, 1 375 Pros de la Performance Énergétique et 3 816 Éco-artisans. L'objectif de 30 000 entreprises semble réalisable fin 2014, a dit Bruno Léchevin, Président de l'Ademe. Le gouvernement vise 500 000 rénovations/an pour diminuer de 38 % la consommation d'énergie dans le bâtiment à l'horizon 2020 (Plan de Rénovation Énergétique de l'Habitat). La charte RGE a été signée entre Ademe, Ministère de l'Égalité des Territoires et du Logement, Ministère de l'Écologie, du développement durable et de l'Énergie, Capeb, FFB, Qualibat, Qualit'EnR, Qualifelec, Certibat et Cequami. La démarche RGE

travaux, prolongée de 2 ans, est étendue aux certifications portant sur une offre globale de rénovation. Le dispositif RGE s'ouvre aux professionnels réalisant des études et aux industriels. Outre l'obtention d'une qualification reconnue au sens de la norme NF X 50-091 - Qualibat, Eco-artisan (CAPEB) ou Pro de la performance (FFB)-, la démarche exige de suivre une formation aux modules 1 et 2 de FeeBat (formation aux économies d'énergie des entreprises et artisans du bâtiment - www.feebat.org). Une formation financée par les organismes de gestion des fonds de la formation des entreprises du bâtiment, si le professionnel y adhère. Les centres de formation des industriels peuvent désormais être agréés et délivrer ces formations FeeBat dont le dispositif, prolongé

RECONNU GRENELLE ENVIRONNEMENT



Campagne en faveur du label RGE (Ademe et Ministères du Logement et de l'Écologie).

jusqu'en 2017, est co-financé par EDF, en échange de CEE, pour un montant de 50 M€ : 25 000 professionnels pourront se qualifier par an jusqu'en 2017.

Les syndicats professionnels à la manœuvre

Les Syndicats professionnels de notre univers encouragent leurs troupes. L'éco-conditionnalité est l'un des 1^{ers} enjeux 2014 pour Jean-Luc Marchand : elle va tirer la filière vers le haut mais exige beaucoup de travail ; non plus sur le produit, mais sur la performance des installateurs. Les industriels doivent œuvrer à la qualité de leurs clients et réseaux, les aider à monter en niveau et devenir RGE. Partenaire de Qualibat, le SNFA se félicite qu'il soit le socle de la démarche et que les formations assurées par les industriels à leurs clients, une fois agréées, soient équivalentes à celles de FeeBat. L'éco-conditionnalité, qui pourrait s'étendre au bénéfice de la TVA à 5.5, suggère M. Marchand, est une formidable opportunité pour évoluer. Nous avons besoin de professionnels compétitifs dans leur métier et capables de le démontrer, résume le Délégué Général : la RGE tombe à pic pour remettre au centre du jeu l'installateur en tant que vrai professionnel compétent ; pas seulement un vendeur mais un professionnel capable d'établir un diagnostic, de formuler une recommandation, puis d'assurer une pose dans les règles de l'art. L'UFME mise sur la certification pose Portes et Fenêtres, certification de services VeriSelect dont le référentiel est déposé au Cofrac. Elle est délivrée sur des critères de compétences exigeants, en adéquation avec un référentiel rédigé à partir du DTU 36.5 par des professionnels de la menuiserie extérieure, et sur la base d'audits de chantiers choisis de manière aléatoire puis réalisés par Bureau Veritas Certification. Cette certification est en passe d'être reconnue RGE. Le fait que sur 240

Site Feebat.org, pour la formation exigée.



ou 250 000 entreprises susceptibles de proposer des travaux concernés par les dispositifs fiscaux, si peu soient actuellement labellisées constitue un problème énorme : il existe un goulot d'étranglement infranchissable, constatait le 2 janvier Philippe Macquart. Il est aujourd'hui indispensable pour la profession de renforcer et d'affirmer clairement son identité par une montée en compétence de ses professionnels... Si ces derniers souhaitent conserver leurs marchés, il leur reste 12 mois pour se former ou former leurs équipes, déclare Bruno Blin, Président du SNFPSA. Il rappelle que l'entreprise pourra se former à l'approche globale de la rénovation énergétique, par exemple par l'intermédiaire des formations FeeBat ; se qualifier si ce n'est déjà fait (exemple, Qualibat) ; demander la Mention Efficacité Énergétique pour une qualification Qualibat ou la marque de la FFB Pro de la Performance Énergétique, gérée par un organisme indépendant. Elle sera alors déclarée RGE pour les travaux concernés par sa qualification !

Niveau des aides fiscales soumises à l'éco-conditionnalité

Le SNFA, l'UFME et la Capeb n'ont pas manqué de rappeler les nouvelles conditions d'accès aux aides fiscales (loi de Finances 2014). Dans notre domaine, le CIDD concerne bien les matériaux d'isolation thermique des parois vitrées, volets isolants ou portes d'entrée donnant sur l'extérieur. Il ne peut être attribué à une action isolée de réno sur ces éléments que sous condition de ressources (à hauteur de 15%). Mais ces matériaux sont pris en compte dans le cadre d'un bouquet de travaux (à hauteur de 25 % si plus de 50 % des fenêtres sont changées (tableau 1). Les critères techniques d'éligibilité applicables depuis le 1^{er} janvier 2013 sont maintenant étendus d'ailleurs à l'obtention du taux de TVA à 5.5 % (tableau 2). L'éco-PTZ est applicable jusqu'au 31/12/2015 sur les critères techniques suivants pour le remplacement de fenêtres et de portes : fenêtre et porte fenêtre $U_w \leq 1.8$; fenêtre ou porte fenêtre munie de volets $U_{jn} \leq 1.8$; seconde fenêtre devant une fenêtre existante U_w ou $U_{jn} \leq 2$; porte donnant sur l'extérieur $U_d \leq 1.8$. Le cumul avec le CIDD est réservé aux contribuables modestes. La campagne « J'éco-rénove, j'économise » a informé les ménages sur les aides dont ils peuvent bénéficier. 31 235 logements ont été rénovés en 2013. L'ANAH veut passer à 38 000 en 2014.

Taux de Crédit d'impôt développement durable 2014

Acquisition de matériaux d'isolation thermique		Taux en action seule ou bouquet de travaux et <50% des parois vitrées		Taux en bouquet de travaux et ≥50% des parois vitrées	
		Collectif	Individuel	Collectif	Individuel
Matériaux d'isolation thermique des parois vitrées	Fenêtres ou portes fenêtres	0% (15% sous condition de ressources)	0%	25%	25%
	Fenêtres en toiture				
	Vitrage de remplacement à isolation renforcée				
	Doubles fenêtres				
Volets isolants				0% (15% sous condition de ressources)	0%
Portes d'entrée donnant sur l'extérieur					

TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Vos clients feront-ils encore appel à vous en 2014 ?

Être RGE, pour quoi faire ?

Pour répondre aux objectifs ambitieux de 500 000 logements rénovés, dès le 1^{er} juillet 2014, les particuliers bénéficieront d'un crédit d'impôt à condition de compter leurs travaux de rénovation énergétique à des entreprises ou artisans ayant la mention RGE.

Et vous... Comment agir pour que vos clientsfassent encore appel à vous demain ? Si vous ne faites rien, vous ne pourrez plus vous positionner sur le marché de la rénovation énergétique !

LES PARTICULIERS SONT DÉJÀ CERTIFIÉS À UNE SEULE CONDITION : AVOIR LA MENTION RGE. PAS DE MENTION RGE : Pas de marché / Pas de chantier ! MENTION RGE : Nouveaux clients / Nouveaux chantiers !

Message de la FFB : «Être RGE, pourquoi faire » ?

Critères d'éligibilité des menuiseries au CIDD 2014

Acquisition de matériaux d'isolation thermique		Critères d'éligibilité
Matériaux d'isolation thermique des parois vitrées	Fenêtres ou portes fenêtres	$U_w \leq 1,3 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ ET $S_w \geq 0,30$ ou $U_w \leq 1,7 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ ET $S_w \geq 0,36$
	Fenêtres en toiture	$U_w \leq 1,5 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ ET $S_w \leq 0,36$
	Vitrage de remplacement à isolation renforcée	$U_g \leq 1,1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$
	Doubles fenêtres	$U_w \leq 1,8 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$ ET $S_w \geq 0,32$
Volets isolants		$\Delta R > 0,22 \text{ m}^2 \cdot \text{K/W}$
Portes d'entrée donnant sur l'extérieur		$U_d \leq 1,7 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$

INFORMATION ET FORMATION AU MENU

Pour certains industriels de la fenêtre que nous avons interrogés, le sigle RGE évoque la mise en œuvre de produits respectueux de l'environnement comme les leurs (Bieber, Bouvet, Forster, Heroal, Inoutic, Minco - qualifié QSE -, Socredis, VMP). Certes, mais l'élément primordial est le savoir-faire des professionnels de la rénovation énergétique : conseil et travaux. Comment les industriels aident-ils leurs clients professionnels à devenir RGE ?

Déjà certifiés ou en cours de certification RGE

Tous ou quasi tous les partenaires de FPEE sont en phase de certification Véritas et tous sont formés à n'acheter que des produits compatibles RGE. Il leur sera donc facile de basculer sur une nouvelle certification si besoin est. Le groupe oriente

ses partenaires vers des organismes de formation extérieurs. **Janneau** juge la qualification RGE primordiale pour ses clients installateurs : elle prouve leur compétence de poseurs et conseils en réhabilitation thermique. Depuis 2 ans déjà, il anime la démarche de formation des membres de son réseau Partenaires Certifiés Janneau, aujourd'hui, tous certifiés RGE : « C'est sans doute le 1^{er} réseau français dans ce cas ». **Hilzinger** renouvelle ses certificats tous les ans pour être RGE. Ses usines de Couval et Strasbourg sont certifiées Feebat et Qualibat. Celle de Pleslin est en cours de certification. Il informe ses revendeurs de ces certificats et les soutient dans leurs démarches administratives pour devenir RGE. Les responsables techniques de **Lorenove** ont suivi la formation nécessaire à l'obtention de la mention RGE afin que ses clients puissent continuer dès juillet 2014 à profiter du CIDD et de l'Eco-PTZ. **Oxxo** prépare



son dossier pour obtenir la mention RGE accolée à sa certification Qualibat. Outre sa demande de certification pour Oxco Évolution, il souhaite accompagner ses clients dans la démarche, en particulier ses clients artisans (activité Oxxobaies). Tout le réseau Tryba sera qualifié Qualibat ou certifié Veritas au plus tard le 1^{er} juillet 2014.

Aide à la Formation

AMCC sensibilise ses clients, via son centre de formation basé à Châteauroux, aux exigences de pose RT 2012 et type RGE, en neuf et en réno. Il propose via un site web dédié à la formation, www.bati-coach.fr, un programme de fidélité récompensant les poseurs. Les conseillers techniques de **Deceuninck** font partie du groupe de travail initié par l'AIMCC pour préparer et habilitier des industriels à dispenser des formations reconnues permettant d'obtenir le label RGE. Le gammiste proposera à tous ses clients un programme de formations dispensé dans son centre de Samarkand pour obtenir la mention. **Franciflex**, organisme de formation agréé FeeBat, s'attache en particulier à ce que tous les adhérents de son réseau Storistes de France deviennent experts, le nouveau fil rouge de sa communication étant, « pour vos installations, méfiez-vous des rigolos, voyez un pro » ! **Gealan France**, en tant que membre du SNEP, est engagé dans la mise en place de la formation RGE Industrie-produit avec l'AIMCC. Elle sera dispensée dans les centres de formation continue du territoire. Basée sur les modules FeeBat 1 et 2, elle sera orientée sur la mise en œuvre des fenêtres en théorie et en pratique. Pour K.Line, « la mention RGE

va dans le bon sens car elle permet d'identifier les entreprises et artisans bénéficiant d'une qualification professionnelle reconnue en matière d'efficacité énergétique... Côté menuiserie, cela signifie qu'elle qualifie la pose et va dans le sens de produits bien fabriqués et bien posés par des professionnels compétents ». K.Line a toujours proposé des produits certifiés et dispose de son propre centre de formation à la pose depuis 2010. Il accompagne tout naturellement ses clients, à travers un partenariat avec Ecolusis (Centre de formation sur l'efficacité énergétique proposant des sessions sur les modules FeeBat) pour les aider à obtenir le label RGE et les aide à monter leur dossier de demande de qualification. Il développe de nouveaux outils de communication pour les informer sur ce label et les inciter à être RGE d'ici le 1^{er} juillet. **Le Nouy** propose avec l'AFPA depuis octobre des formations FeeBat préparant à l'obtention du label RGE, formations qualifiantes pour aider ses clients installateurs à prendre en compte la dimension énergétique et environnementale lors des travaux de réno. **Maugin** met en place un centre de formation pose et certification et sensibilise son



Formation aux réglages de menuiseries. Centre de formation CMI de Millet

STMO
cintrage

LE savoir-faire du cintrage à façon à votre service !

Professionnels de la menuiserie métallique, rejoignez **STMO** pour vos besoins en **cintrage** de **profilés acier** et **alu, brut** ou **laqué**

Cintrage est notre métier **Chassis circulaires finis, prêts à poser consultez-nous**

Vous avez du cintrage ? Pensez STMO

www.stmo.fr

65 rue Kléber - 35300 FOUGERES - contact@stmo.fr
Tél. **02.99.94.30.18** - Fax 02.99.99.65.18

réseau Terres de fenêtre à l'importance du RGE. Le centre de formation CFMI de **Millet** va être agréé, en partenariat avec le label Qualibat, pour réaliser les formations nécessaires à l'obtention du label RGE. **Profils Systèmes** propose réunions d'information et modules pour ses partenaires. **Rehau** plébiscite la mention RGE via une participation active, par l'intermédiaire du SNEP, au groupe de travail de l'AIMCC. Il travaille actuellement sur un module spécifique, destiné aux fabricants de fenêtres. **RP Technik - KDI** participe à la formation de ses clients, métalliers et façadiers qualifiés, pour les sensibiliser aux problématiques d'isolation thermique et aux propriétés de l'acier. Centre de formation agréé, **Sapa Building System** va bénéficier de sa propre formation qualifiante pour former et accompagner ses clients et les adhérents de son réseau Habitèa dédié à la rénovation de l'habitat. L'ensemble de ses adhérents sera RGE pour juillet. Le label sera étendu sur 2014 à son autre réseau spécialiste de la véranda, Style de Vie. **Saint-Gobain**, organisme de formation certifié (centre de Vaujours-93) par Certibat et pilote pour l'AIMCC, a mis en place un dispositif complet d'accompagnement transversal de la filière sur la certification Qualibat et la mention RGE. Sur Batimat, **CEO PLC** a présenté le dispositif mis en place avec l'Académie de la Performance Énergétique (APEe) pour accompagner ses réseaux de Négoces partenaires vers la mention RGE. Cette société de conseil environnemental spécialisé dans l'efficacité énergétique, partenaire d'Eiffage, organise des formations FeeBat modules 1 et 2.

Sensibilisation et accompagnement

Atlantem a sélectionné un organisme formateur adapté aux besoins de ses clients. Lors de sa convention en novembre dernier, Solabaie a proposé 1 conférence sur le RGE pour préparer les adhérents au dispositif. **FenêtréA** mène depuis début 2013 des campagnes de prescription auprès de ses clients. Des conférences lors de son 20^e anniversaire (1000 visiteurs) portaient sur la nécessité de la mention RGE. **Isofrance Fenêtres** informe ses concessionnaires sur le sujet, pour faciliter leur mise en conformité. **Kawneer France** incite ses clients à suivre les formations pour obtenir la mention RGE et met en place en décembre un module d'information sur cet agrément. La force de ventes sensibilise les clients sur un sujet essentiel à l'avenir de leurs entreprises. **MC France** sensibilise fortement ses clients

professionnels à la qualification RGE et les incite à mener la démarche. **Poitou menuiseries et Sermat Aluminium** avaient choisi pour leur réseau Océane la Certification Pose Véritas, très exigeante, qui devrait être reconnue RGE. Ils ont mobilisé les adhérents lors des Ateliers de la communication en juin dernier (remise d'un dossier) et lors des Réunions annuelles d'information de janvier. Ils les accompagnent tout au long du processus. **Profialis** informe et accompagne ses clients vers ce nouveau label. **Profine** estime « le sujet complexe et douloureux pour ses clients, entre ceux qui certifiés Qualibat ont déjà pu se lancer dans la démarche et ceux, membres de l'UFME, qui n'ont pas encore pu initier la démarche ». Le groupe s'implique dans la démarche volontaire de ses clients et la soutient par la performance de ses produits et leur éco conception dans cette logique RGE. **Reynaers** sensibilise et encourage ses partenaires du Réseau Menuisier Alu Agréé à intégrer la démarche RGE. **Schüco** informe ses clients et les met en relation, si besoin, avec des établissements de formations. En parallèle, il fait en sorte que tous ses produits soient sous DTA ou Avis Technique, donc conformes aux critères d'éligibilité des aides financières... En tant qu'adhérent UFME, **Swao** estime que la certification pose est le moyen pour ses clients artisans de s'assurer qu'ils posent bien de bons produits ! Le groupe CETIH, mène une réflexion sur la création d'un centre de formation, mais les visites organisées pour les clients sur les sites du groupe en constituent déjà une... **Technal** accompagne son réseau Aluminier Agréé Technal pour l'obtention de l'accréditation RGE. **Veka** mise sur une démarche pro-active pour motiver et aider ses clients à accéder à la fameuse mention. Il traduit le dispositif en termes simples pour l'expliquer à ses clients et leur proposera une aide dans cette démarche, au plan administratif (dossiers) et en leur listant les organismes assurant les formations FeeBat, voire les sessions encore ouvertes. **Wicona** accompagnera les entreprises qui entament la démarche vers la qualification. ■■

COUP DE GUEULE !

Thierry Geissler, directeur d'**Internorm France**, réagit sur la mention RGE : « Bravo, s'il s'agit d'un dispositif de contrôle qui ne condamne pas les distributeurs de produits européens performants et de qualité, et pas uniquement Français. Si les textes sont clairs et basés sur des valeurs européennes, c'est une bonne chose dans le sens de l'harmonisation des règles au sein de l'Union. Re-Flûte, si c'est un dispositif protectionniste et commercial. Il ne faudrait pas retomber dans la bulle créée il y a quelques années où les réductions d'impôts et les aides octroyées pour des coefficients Uw ridicules ont conduit à un désastre en terme de performances énergétiques. Lors de ces périodes fastes, une multitude d'escrocs ont largement profité du système en dépit du résultat escompté et louable d'économies d'énergie. ... » ■■



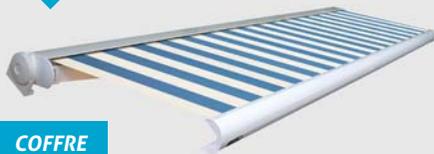
1 - 2 - Formation à la mise en œuvre des menuiseries par Le Nouy.

LES BANNES BATISTORE

www.batistore.fr

Amarys

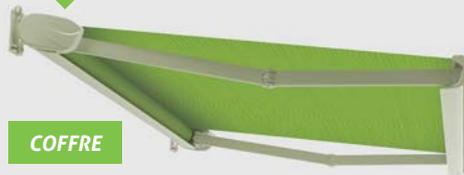
" Un mini coffre pour un maximum de confort "



COFFRE

ODYSSÉE 2

" L'alliance de l'élégance et de la protection "



COFFRE

Ovalys

" Un design raffiné pour une banne discrète "



COFFRE

Lagune

" La révolution design et un laquage sablé "



COFFRE

Delta 2

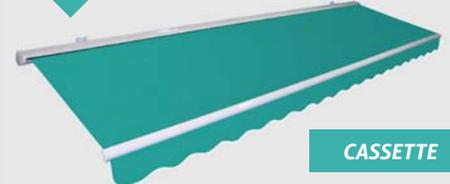
" Immensément belle et une protection solaire optimale "
jusqu'à 4 mètres d'avancée



COFFRE

Galaxy

" Finesse et sobriété, elle sera parfaite pour votre terrasse "



CASSETTE

CLASSIC

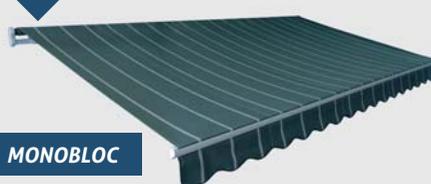
" Indémodable et incontournable "



MONOBLOC

Magistrale

" Robustesse et projection, elle impose le respect "
jusqu'à 4 mètres d'avancée



MONOBLOC



Délais, qualité et choix

Stores intérieurs
Stores occultants et rideaux
Stores extérieurs et moustiquaires
Stores bannettes et bannes
Abristores et toitures
Marquages et toiles
Accessoires et outillages

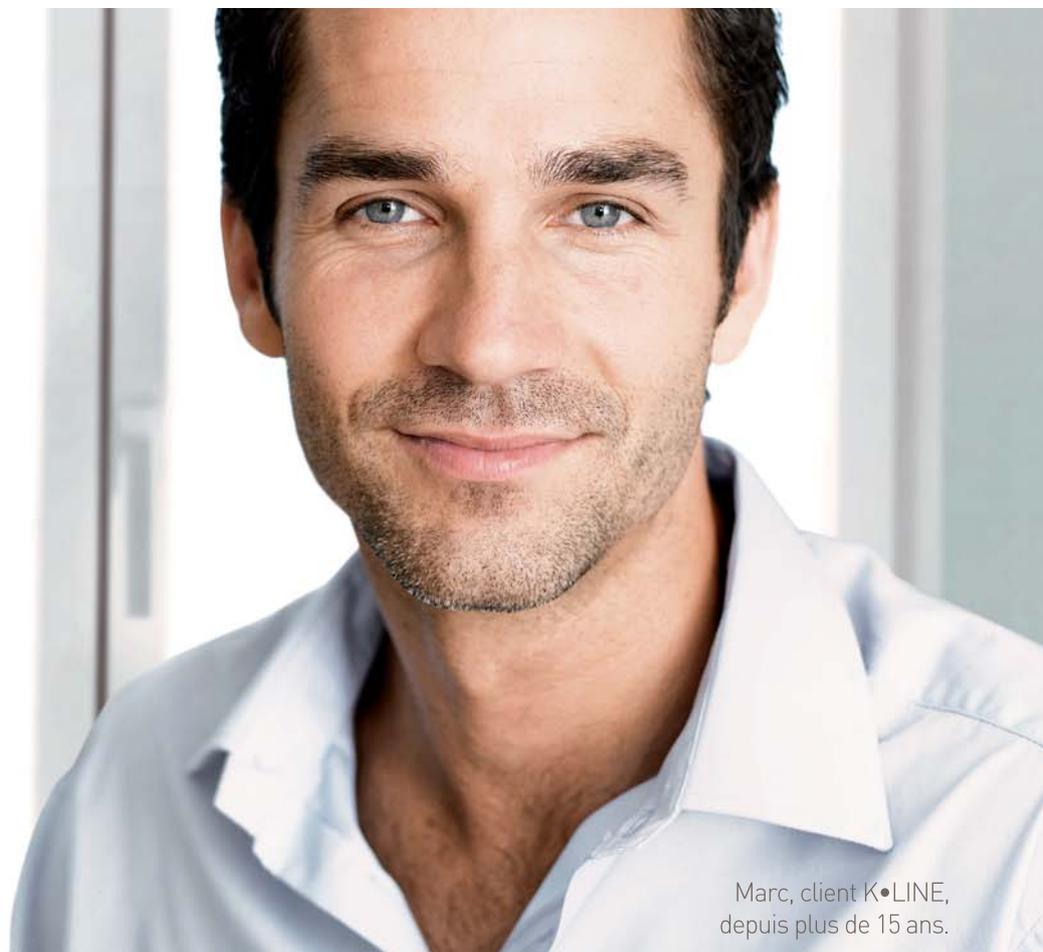


Z.I. de Brais - BP 198 44604 Saint-Nazaire cedex
Tél. 02 51 10 60 50 - Fax. 02 40 01 27 24 - batistore@batistore.fr

Batistore
Stores intérieurs et extérieurs

NOUVELLE FENÊTRE K•LINE

$U_w 1,3 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K} + S^c_w 0,53 + TL_w 66 \%$
($U_g 1,1$)



Marc, client K•LINE,
depuis plus de 15 ans.

DES PERFORMANCES QUI NE SURPRENDRONT PAS CEUX
QUI NOUS CONNAISSENT DEPUIS PLUS DE 15 ANS.



La RT 2012 confirme notre travail depuis plus de 15 ans à la recherche de la fenêtre la plus performante car elle prend désormais en compte les apports solaires (S_w) et la transmission lumineuse (TL_w) dans la performance d'une menuiserie. Avec la nouvelle fenêtre à ouvrant caché K•LINE, redécouvrez tout notre savoir-faire : ouvrant caché bicolore, étanchéité à l'air renforcée (classement A*4 en standard), 2 designs intérieurs au choix, paumelles laquées ou invisibles.

K•LINE, EXISTE-T-IL UNE FENÊTRE PLUS PERFORMANTE ?

Plus d'infos sur www.k-line.fr

K•LINE - CS 40129 - 85501 Les Herbiers cedex

www.k-line.fr



0 825 850 803

0,15€TTC/MIN

K•LINE
Créateur de fenêtres