



# L'ECHO

N°89

# de la baie

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPÉCIAL EQUIPBAIE : A L'HEURE DE L'INNOVATION

## Marchés

### PANORAMA

FENÊTRES MIXTES

### DOSSIER RÉSEAUX

LES ACTIONS

LE PALMARÈS DES RÉSEAUX

DE LA BAIE

### DOSSIER

LES COULISSANTS ENTRENT

DANS LA NORME

## Entreprises

### HOMME DU MOIS

HUBERT LAGIER DU CSTB



### PORTRAIT D'ENTREPRISE

ELMADUC

### FOCUS

LA SIGNATURE

SAINT-GOBAIN

### ZOOM

GROSFILLEX FENÊTRES

VA PLUS LOIN

SIMU : 60 ANS D'HISTOIRE

CHERUBINI ET

LA DOMOTIQUE

# Soliso

EUROPE

Protection solaire

# À CHACUN SON STYLE

# À CHACUN SA SOLUTION



RENDEZ-VOUS PAGE 11 ET STAND R13 À ÉQUIP'BAIE



sepalumic

# 98%

TAUX DE SERVICE

**TAUX DE  
COMMANDES  
LIVRÉES  
COMPLÈTES  
CONFORMES  
AUX ATTENTES  
CLIENTS\***

## SEPALUMIC, LE SERVICE, C'EST DU CONCRET

### UNE ORGANISATION INNOVANTE ENTièrement DÉDIÉE AU SERVICE CLIENT

**UN SITE INDUSTRIEL HIGH TECH CONÇU  
POUR LE SERVICE CLIENT : STOCKAGE,  
LAQUAGE ET SERTISSAGE INTÉGRÉS**

- ▶ Maîtrise de la qualité du produit livré
- ▶ Engagement délai identique sur toutes les teintes monocouleur (hors teintes bois)
- ▶ Laquage des accessoires intégré.

**UNE POLITIQUE QUALITÉ POUR  
ASSURER UN SERVICE OPTIMUM**

- ▶ Sites de distribution certifiés Qualité ISO 9001-2008
- ▶ Site de production certifié Qualité (ISO 9001), Sécurité (OHSAS 18001), et Environnement (ISO 14001)

**5 PLATEFORMES RÉGIONALES POUR ÊTRE  
PLUS PROCHES ET PLUS RÉACTIFS**



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM

[www.sepalumic.com](http://www.sepalumic.com)

Si vous aussi vous voulez bénéficier de 98% de taux de service, écrivez à [contact@sepalumic.com](mailto:contact@sepalumic.com)

L'ÉCHO DE LA BAIE est édité par

**LES EDITIONS DU PACIFIQUE**

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

Gérante : Stéphanie DREUX-LAISNÉ

**Directrice de la publication :**

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

**ASSISTANTE :**

Elodie Gérard  
elodie.gerard@lechodelabaie.fr

**JOURNALISTES :**

Guy Archambault  
Agnès Denoix-Molina  
Sophie Dumoulin

**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.



## ÉQUIPBAIE LE SALON DE L'INNOVATION

**Vous avez** entre les mains le numéro le plus important de l'année !

En effet, ce numéro de l'Echo de la Baie, consacré en grande partie au rendez-vous bisannuel du salon Equipbaie, tient toutes ses promesses : plus de 230 pages d'information ciblée pour vous, lecteurs, les professionnels de la baie et les prescripteurs.

Ce numéro est aussi historiquement notre numéro Spécial Réseaux : nous avons recensé, d'une façon presque exhaustive, l'ensemble des réseaux de distribution qui évoluent sur ce marché très concurrentiel. Nous avons interviewé les directeurs de réseaux, les animateurs afin qu'ils puissent nous exposer leur savoir-faire...

Nous espérons que le salon Equipbaie apportera une impulsion à notre marché, malgré cette conjoncture heurtée... Il importe de ne pas relâcher l'effort en faveur du secteur, afin de soutenir l'emploi et de permettre à l'appareil de production de conserver sa capacité à répondre à toute reprise !...

Equipbaie sera quoi qu'il en soit le salon de l'innovation : de nombreuses nouveautés y seront présentées : ce numéro est consacré à cet événement dans la profession. L'Echo de la Baie expose bien entendu à Equip'Baie du 13 au 16 Novembre, **Hall 1 Stand M28**.

**Notre prochain numéro, Spécial tendances, sera dédié au bilan du salon Equipbaie et également à celui d'Artibat.**

Très bonne lecture...et bon salon !

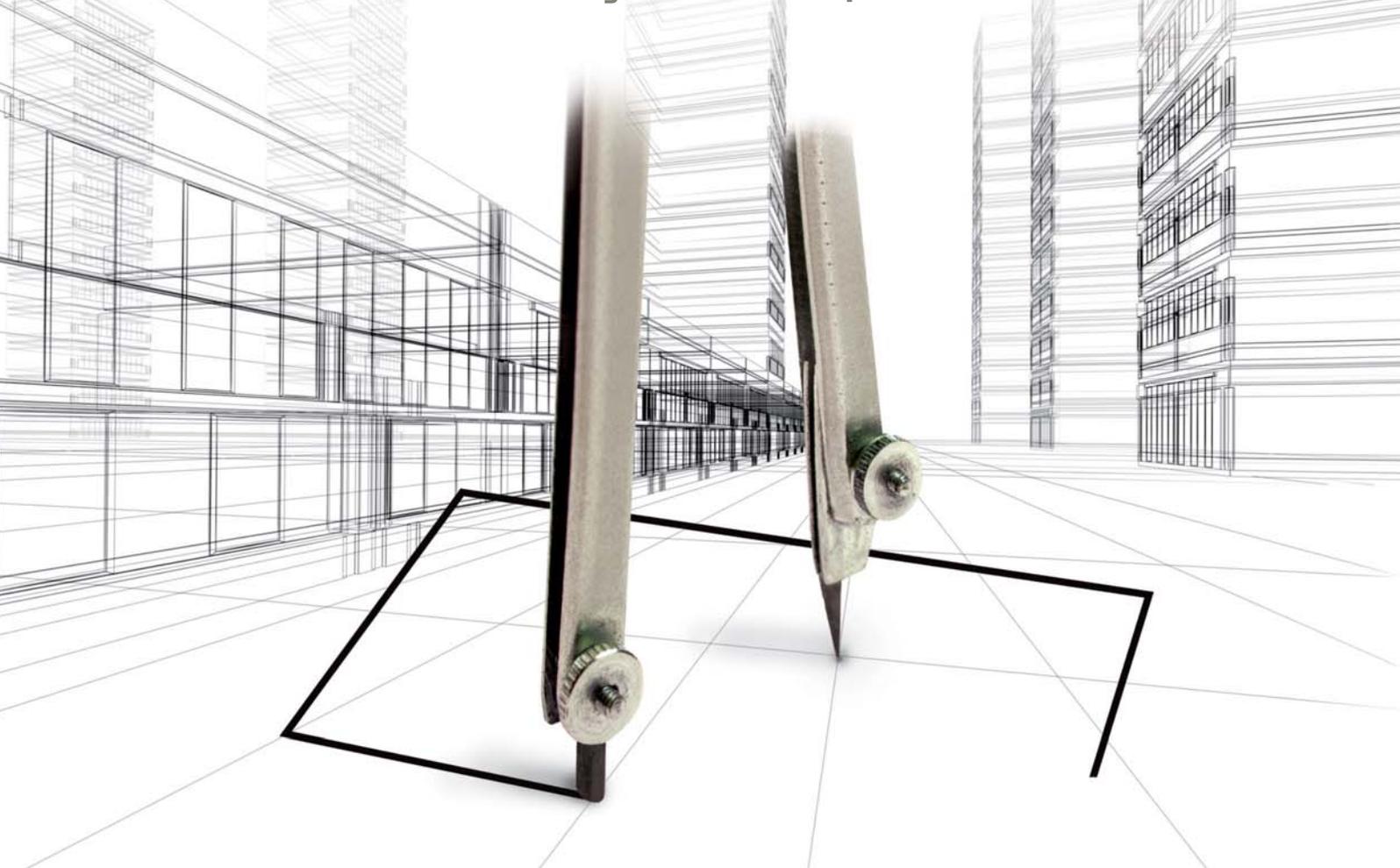
*Stéphanie Dreux-Laisné*



CONFORME  
EN  
13241-1  
NORME EUROPÉENNE

# une idée ? un projet ?

SCBH conçoit, fabrique, installe.



Certifié esthétique • Homologué qualité



Depuis 1975, le groupe SCBH fabrique des modèles, uniques ou de série, de portes de garage et de parking, et de portails automatiques. Notre bureau d'études conçoit les projets qui correspondent parfaitement à vos idées les plus innovantes. Notre offre de portails et de clôtures propose des modèles très qualitatifs, avec de grandes performances techniques et une approche esthétique hors du commun. SCBH apporte une réponse personnalisée à vos demandes. **Nouveau !** Pour offrir un service complet jusqu'à la maintenance, SCBH a créé la société Néomaintenance, qui propose des contrats adaptés aux besoins de ses clients.

# Sommaire n°89

## Actualités

06 - **Quoi de neuf ?**

26 - **Les nouveautés**



## Marchés

### 32 - Dossier spécial ÉQUIPBAIE

EQUIPBAIE 2012 :  
L'INNOVATION EN FIL ROUGE

42 - LE PALMARÈS de la  
Performance

46 - LES NOUVEAUTÉS

96 - INTERVIEW  
de Bertrand Lafaye - Initial

98 - Panorama  
FENÊTRES MIXTES :  
Performances notables et  
créativité esthétique

114 - Dossier réseaux  
RÉSEAUX : Actions solidaires,  
solutions anti crise

150 - PANORAMA des réseaux  
de la baie

200 - Dossier  
LES COULISSANTS  
entrent dans la norme

## Entreprises

212 - **L'homme du mois**  
HUBERT LAGIER, Expert  
passionné et discret de  
la baie

214 - **Portrait  
d'entreprise**  
ELMADUC, la cohérence  
de la performance

218 - **Focus**  
Signature SAINT-GOBAIN  
sur les vitrages isolants, un  
outil de valorisation de la  
fenêtre

222 - **Zoom**  
Production et innovation,  
GROSFILLEX Fenêtres va  
plus loin

224 - **Zoom**  
SIMU : 60 ans d'histoire,  
ça rapproche

228 - **Zoom**  
CHERUBINI s'investit dans  
la domotique



# TaHoma®

Une nouvelle histoire  
entre Somfy,  
la maison et vous !



MA MAISON



MES SCÉNARIOS



MA SEMAINE

Somfy



Avec TaHoma® de Somfy,  
proposez une domotique intuitive, évolutive et accessible.

**Intuitive** : l'interface de commande permet de piloter sa maison du bout des doigts, chez soi ou à distance, depuis un ordinateur, une tablette tactile ou un iPhone et avec un retour d'information en temps réel.

**Evolutive** : une évolutivité garantie dès le premier équipement installé, avec les équipements motorisés radio Somfy RTS et io-homecontrol et les équipements d'autres marques de la gamme io-homecontrol (VELUX, CIAT, NIKO...).

**Accessible** : sans fil, ni bus, ni câblage, la technologie radio facilite la mise en œuvre et diminue les coûts d'installation, en neuf comme en rénovation.

### NOUVEAU !

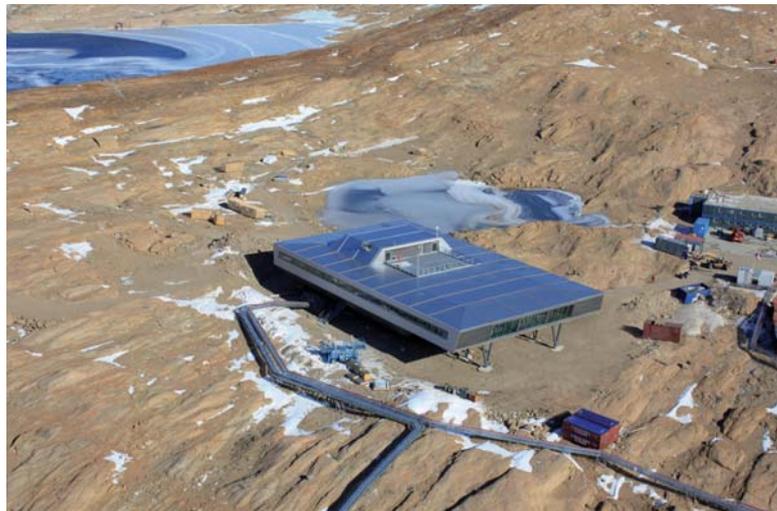
io-homecontrol® est maintenant disponible pour l'alarme et les motorisations de portails.



Disponible sur  
App Store

Appstore et iPhone sont des marques déposées par Apple Inc.

# WICONA ET LA STATION BHARATI



Dans l'Antarctique, les semaines à venir sont les plus froides et vont permettre de démontrer comment la nouvelle station indienne de recherches polaires Bharati, construite en partie à l'aide de systèmes WICONA, peut résister aux conditions météorologiques et climatiques extrêmes.

La conception créative de la station a été effectuée par les architectes du cabinet Bücking, Ostrop & Flemming à Hambourg. Leur concept de base consiste à s'appuyer sur une structure centrale réalisée au moyen d'un empilage de conteneurs techniquement modifiés, enveloppée d'une sous-structure métallique recouverte d'une façade en panneaux superposés jouant le rôle de coque structurale. On obtient ainsi une structure à double peau ménageant un espace

intermédiaire entre le bardage extérieur et les parois des conteneurs. Ce tampon d'air sert à réguler la température mais il accueille aussi les cheminements et connexions des réseaux et ménage des accès pour la maintenance ainsi que pour les sorties de secours.

Les conditions de développement et de construction de la façade ont été basées sur les conditions météorologiques extrêmes de la région du Pôle Sud. Les circonstances thermiques et mécaniques imposées par les blizzards avec formation de congères massives, les vents pouvant atteindre 270 km/h et les températures -40°C, voire moins, entraînent des contraintes énormes sur les matériaux utilisés dans l'hiver antarctique. Lenderoth, fabricant de la façade,

n'a pu s'appuyer sur aucune norme, directive ou réglementation technique spécifique. "Il n'y avait aucune référence", raconte le directeur général Axel Lenderoth. « Nous avons effectué des recherches sur la manière dont un élément de construction, matériau ou procédure donné pourrait se comporter à -40°C, mais nous n'avons trouvé aucune réponse concrète ».

La façade en verre du complexe est une façade grille à triple vitrage avec inclinaison de 15 degrés des faces nord et sud. Les éléments de base sont les systèmes WICONA Wictec 50 et Wiclina 75 evo, tous deux dans leurs versions HI (haute isolation). Pour cet assemblage, une excellente valeur Ucw de 0,8 W/(m²K) a été atteinte. Compte tenu des conditions

climatiques, les châssis en aluminium sont dotés d'éléments chauffants électriques.

Les portes de protection incendie (T-30) et fenêtres défonçables (F-30) avec battant, basées sur les systèmes WICONA Wiclina 75 et Wicstyle 77, dans leurs version FP (protection incendie), ont fourni une solution appropriée, sélectionnée dans la gamme des solutions existantes possibles. ■■

## INITIATIVE

# MILLET PARTENAIRE DE SUMBIOSI AU SOLAR DECATHLON EUROPE 2012



**Le Solar** Decathlon Europe 2012, qui a eu lieu en Septembre à Madrid a réuni 20 équipes d'étudiants du monde entier. L'objectif du concours est de réaliser une habitation écologique et innovante de 70 m², utilisant uniquement le soleil comme source d'énergie. Chaque maison est soumise à une série de 10 tests, qui permet aux jurys d'évaluer notamment, l'architecture, la construction, l'efficacité énergétique, l'innovation et le confort de l'habitation.

Le projet lauréat est celui qui cumule, comme dans un décaathlon olympique, le maximum de points.

La Team Aquitaine Bordeaux, composée d'une cinquantaine d'étudiants issus des différents campus aquitains - Universités de Bordeaux,

Ecoles nationales d'Architecture et de Paysages de Bordeaux...-, a imaginé Sumbiosi, « l'habitat du futur », où l'architecture, la technologie et l'homme forment une pierre angulaire et interagissent en totale osmose.

Sumbiosi allie pour ce faire, une architecture bioclimatique, mettant à profit l'environnement et les énergies renouvelables, des matériaux de construction naturels et des innovations technologiques pointues. Les équipes R&D du Groupe Millet ont réfléchi, avec les étudiants, pour opérer au meilleur choix de menuiseries à installer... ■■

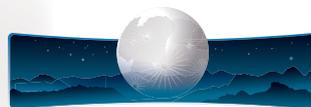
Du 13 au 16  
Novembre 2012

EQUIP  
BAIE

RETROUVEZ-NOUS  
STAND J 14



Performances  
optimisées  
+25%



SATIN MOON

## NOUVELLE GAMME DE FRAPPES ALUMINIUM ✕

- Conforme aux exigences BBC & RT 2012
- Design fuselé ou design Factory Spirit® médaille d'argent Batimat
- Ouvrants apparents à sections réduites, identiques à un ouvrant caché
- Assemblage dormant & ouvrants coupe droite
- Battement central réduit 87 mm
- Système breveté

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



Médaille d'Argent



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

## NOMINATION DE THIERRY FOURNIER



Thierry Fournier

**Thierry** Fournier est nommé DG du pôle produits de construction Saint-Gobain et DG de Placoplatre®. 40 ans, Diplômé de l'école Polytechnique et de l'école nationale des Ponts et Chaussées, il a effectué le début de sa carrière au sein de l'administration (DDE des Alpes-Maritimes) puis comme directeur général adjoint au Port Autonome de Nantes - Saint-Nazaire. Il intègre le groupe Saint-Gobain en 2005 au poste de Directeur du contrôle de gestion des Achats et de l'Informatique au sein du Pôle Conditionnement. En 2007, il rejoint la Russie pour le compte du Pôle Produits pour la Construction, où il occupera successivement les postes de Directeur Général sur cette zone puis sur la région Russie, Ukraine et pays de la CEI. Il devient ensuite, Délégué Général du groupe Saint-Gobain sur la même zone géographique à partir de 2008. Aujourd'hui, Thierry Fournier est en charge de la Direction Générale du Pôle Produits pour la Construction de Saint-Gobain pour la région France, Benelux et Algérie et directeur général de Placoplatre®. Il succède à Jean-Marie Vaissaire qui est nommé Directeur de l'activité Glassolutions du Groupe Saint-Gobain. ■



Jean-Marie Vaissaire

## ERRATUM

Dans notre n°88 de l'Écho de la Baie, nous avons malencontreusement inversé deux photos des conventions Arcades & Baies et des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes. Toutes nos excuses aux personnes concernées ! Petit rectificatif...

## 4<sup>ÈME</sup> CONVENTION ANNUELLE ARCADES & BAIES

80 participants se sont retrouvés en juin sur l'Île de Ré. Pour les adhérents comme pour l'enseigne, c'est l'occasion de se rencontrer dans un cadre convivial, pour faire un bilan et partager des expériences de travail et se donner des objectifs pour l'avenir. Le réseau accueille une quinzaine de nouveaux magasins cette année. 3

grands thèmes ont été abordés :

- ▶ Les nouveautés : Elles ont été nombreuses cette année, tant sur le plan produits, que sur le plan des outils marketing,
- ▶ La communication et les opérations commerciales,
- ▶ Le référencement de partenaires de produits et services complémentaires.

L'après midi, un rallye de découverte de l'Île de Ré en 2cv a été organisé, complété d'un questionnaire sur les produits du réseau Arcades & Baies qui a permis aux différentes équipes de tester leurs connaissances... Remise de prix, soirée de gala et spectacle de magie étaient au programme. ■■



La convention Arcades & Baies à l'Île de Ré

## LA CONVENTION MENUISIERS CERTIFIÉS PROFILS SYSTÈMES À MARRAKECH

**Fin** Mai, les Menuisiers Certifiés profils Systèmes se sont retrouvés à Marrakech pour leur 7<sup>ème</sup> Convention sous le signe de l'aventure ! Profils Systèmes a accueilli, en plus des 30 partenaires du Label de qualité Profils Systèmes, 4 entreprises partenaires afin de présenter leurs derniers produits tels que Isosta, fournisseur de panneaux de portes, Sotralu, fournisseur de poignées de portes, Cover, Logiciel de paramétrage pour portails & vérandas et Perfoweb, le tout nouveau logiciel de gestion de contacts

mis à disposition par Profils Systèmes. Au total : 30 entreprises, 73 personnes rassemblées au prestigieux hôtel Kenzi Menara ainsi qu'aux Terres d'Amanar pour profiter de l'Atlas ainsi que du plus grand parcours aérien d'Afrique : Sensations fortes assurées ! Cette réserve naturelle d'énergie a été conçue par, avec et pour la population locale et a remporté en 2009, le trophée du tourisme responsable au Maroc, et en 2011, le label clef verte, premier label environnemental

international pour l'hébergement. Le site permet ainsi à près de 150 familles de rester vivre sur place. Un véritable site écologique qui favorise notamment la réduction de la consommation d'eau et d'électricité, l'épuration par les plantes ou encore les techniques de construction écologique. Un engagement pour l'environnement que Profils Systèmes tenait à soutenir. ■■



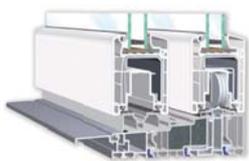
Les menuisiers certifiés Profils Systèmes à Marrakech

# Coulissant VEKASLIDE : entrez dans une nouvelle dimension !



## Nouveau coulissant VEKASLIDE : la riposte aux fuites d'air !

Parfaitement adapté aux BBC, le nouveau système levant coulissant VEKA est conçu pour répondre à toutes les exigences actuelles et futures (RT 2012). Etanchéité à l'air, isolation thermique et acoustique, sécurité... ses performances sont exceptionnelles.



- **Thermique :**  
Uw de **1 W/m<sup>2</sup>K** avec triple vitrage TGI (Ug = 0,6)  
Uw de **1,4 W/m<sup>2</sup>K** avec double vitrage TGI (Ug = 1,1)
- **Air :** jusqu'à **A4**
- **Eau :** jusqu'à **E7A**
- **Vent :** jusqu'à **VB4**
- **Charge :** jusqu'à **250 kg**



Coulissant jusqu'à 6 mètres de longueur  
en 2, 3 ou 4 vantaux

### Pourquoi adopter VEKASLIDE :

- Ouvrant à 5 chambres pour double et triple vitrage jusqu'à 42 mm
- Seuil à rupture de pont thermique adapté aux personnes à mobilité réduite
- Plus de 50 couleurs disponibles

**VEKA : conçu pour aller + loin**

[www.veka.fr](http://www.veka.fr)

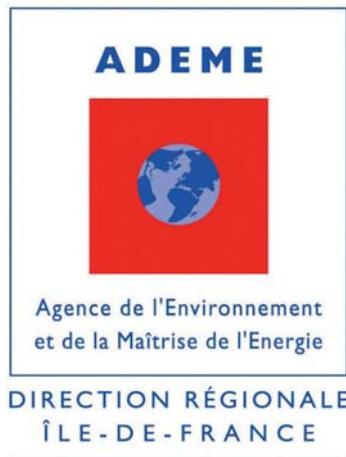


Systèmes de fenêtres PVC



## ECONOMIE D'ÉNERGIE

# L'ADEME LANCE LA 2<sup>ÈME</sup> SESSION DE L'APPEL À PROJETS « SOLAIRE THERMIQUE »



La Direction régionale Ile-de-France de l'ADEME lance la 2<sup>ème</sup> session de l'appel à projets «solaire thermique». Celui-ci s'adresse aux maîtres d'ouvrages publics et privés souhaitant bénéficier d'un accompagnement financier pour la mise en œuvre d'une installation. Les candidatures peuvent être déposées jusqu'au 20/12/2012. Fortement urbanisée et disposant d'un parc immobilier vieillissant, la Région Ile-de-France doit atteindre, d'ici à 2020, les objectifs fixés par le Grenelle Environnement : réduire de 38% la consommation énergétique du bâtiment, tout en atteignant une part de 23% d'énergies renouvelables et de récupération (EnR&R) dans la consommation d'énergie totale. L'atteinte de

ces objectifs passe par la rénovation énergétique des bâtiments existants, qui représentent 49% des consommations d'énergie en Ile-de-France. Le Grenelle Environnement a, pour la filière solaire thermique, fixé des objectifs ambitieux pour le secteur du bâtiment (résidentiel collectif, tertiaire, industriel et agricole). A l'horizon 2020 l'objectif de production est ainsi fixé à 110 000 tep/an (hors résidentiel individuel) soit un supplément de production de 100 000 tep/an par rapport à 2006. Cet appel à projets s'inscrit dans le dispositif national du Fonds Chaleur, géré par l'ADEME pour financer des projets d'énergies renouvelables thermiques. L'ADEME Ile-de-France souhaite aider la réalisation de projets présentant

les meilleures performances environnementales, énergétiques et économiques. (Le caractère innovant et reproductible en Ile-de-France des projets sera également pris en compte.)

### Les modalités de l'aide

L'aide apportée par la Direction régionale Ile-de-France de l'ADEME respectera les règles du Fonds Chaleur. Les lauréats devront mettre en place un comptage énergétique précis et fournir à la Direction régionale Ile-de-France de l'ADEME les relevés de production d'énergie durant 10 années de fonctionnement. Toutes les modalités relatives à l'appel à projets ainsi que le dossier de candidature sont téléchargeables sur le site Internet de l'ADEME. [www.ademe.fr/ile-de-france](http://www.ademe.fr/ile-de-france). ■

## SERVICE

# TECHNAL OPTIMISE SON SITE SOCOTEC-TECHNAL.FR

Dans une démarche de proximité et de qualité, Technal dévoile aux particuliers et aux professionnels du bâtiment, la nouvelle version de son site Internet [www.socotec-technal.fr](http://www.socotec-technal.fr). À l'heure où les offres se diversifient, cette interface claire et complète, rend accessible à tous, les informations sur la qualification «SOCOTEC<sup>®</sup> TECHNAL» : contrôle de fabrication, audit entreprise, formation des Aluminiers agréés Technal.

Ce référentiel «Qualité», mis en place depuis 1985, souligne l'expérience de terrain et la richesse du savoir-faire des « Aluminiers ». Gage de fiabilité, il constitue une valeur ajoutée pour le client, guidé et conforté dans sa prise de décision.

L'arborescence a été ré-étudiée afin de faciliter la navigation à travers les trois onglets principaux :

### Engagements Qualité

Certifiés, formés et audités, les 250 Aluminiers accompagnent les clients dans chaque étape du projet, de la réalisation du devis à l'installation des menuiseries. Au travers d'une large palette de services performants, ils assurent le respect des délais, la conformité des produits selon les exigences définies dans les documents d'achats et des marchés, le suivi rigoureux du dossier par un interlocuteur privilégié...

### Trouver un fabricant menuisier

Permet d'identifier rapidement, par le biais d'une carte de France, l'Aluminier qualifié le plus proche de chez soi. Nouveau, grâce au formulaire de contact, le professionnel se rapproche

du client dans les plus brefs délais.

### Références

L'expertise et le savoir-faire de TECHNAL est mis en exergue à travers six types de références chantiers : «Maisons individuelles», «Commerces»,

«Équipements publics», «Logements collectifs» «Tertiaire» et «Loisirs et éducation». Ces réalisations démontrent la capacité de ces professionnels à fournir des solutions sur-mesure. ■



# Soliso

EUROPE

## DES SOLUTIONS SUR-MESURE ET POUR TOUS LES STYLES

Maîtriser la chaleur, gérer la lumière,  
protéger des rayons du soleil...  
Soliso multiplie les solutions innovantes  
répondant aux **besoins du marché**  
et à **tous les styles**.

Venez les découvrir de plus près...



PROCHAINEMENT  
NOUVEAU SITE INTERNET

**Salon Equip'Baie**  
du 13 au 16 novembre 2012  
PARIS / PORTE DE VERSAILLES  
PAVILLON 1  
SECTEUR 61 - PROTECTION SOLAIRE  
**Stand R13**

PENDANT EQUIP'BAIE, JOUEZ AVEC LES COULEURS SOLISO  
ET GAGNEZ DES CADEAUX SURPRISE!



### COMMENT JOUER?

1. **Retrouvez le motif ci-contre** sur le stand Soliso (stand R13)
2. **Complétez votre bulletin de participation** (disponible sur le stand) **et déposez-le dans l'urne** prévue à cet effet
3. ... et vous gagnerez peut-être par tirage au sort l'un des **10 cadeaux<sup>(1)</sup>** que nous vous réservons.

<sup>(1)</sup>Liste des cadeaux, règlement du jeu sur le stand et sur simple demande. Jeu gratuit sans obligation d'achat.



**Spécialiste de la protection solaire**  
2, rue Fernand Pelloutier • BP 32 603 • 44 326 Nantes CEDEX 3  
Tél. 02 51 89 23 00 • Fax 02 40 93 06 72 • E-mail : soliso@soliso.com  
[www.soliso.com](http://www.soliso.com)

# FFB, LE DISCOURS DU PRÉSIDENT

**Extrait du discours du Président de la FFB Didier Ridoret, le 18 Septembre 2012. (...) « En cette période de récession, on aurait pu s'attendre à un « dévissage » de nos marchés. Or, certes ils sont en recul, mais de manière contenue. Nous maintenons donc notre prévision de -2% en volume d'activité pour 2012.**

**Plus** précisément, dans le logement, le décrochage du neuf a marqué une pause, après les reculs à deux chiffres relevés pour les ouvertures de chantier au cours du deuxième trimestre. Au global, en glissement annuel sur les sept premiers mois de 2012, les permis et mises en chantier reculent respectivement de 2,0% et 12,5%. Compte tenu de l'habituel redressement observé au cours du dernier trimestre, on peut espérer un bilan 2012 aux environs de 340 000 à 350 000 logements commencés, après le score de 421 000 en 2011. Dans le non-résidentiel, la réforme des surfaces de permis rend

impossible tout suivi précis des tendances à l'œuvre. De fait, depuis le 1<sup>er</sup> juin 2012, ce n'est plus la surface hors œuvre nette (SHON) mais la surface de plancher qui doit être renseignée sur les demandes de permis. Faute de recul, il nous est pour l'heure impossible de déterminer quel est le rapport entre ces deux natures de surfaces, donc quelle est la tendance récente. Nous avons toutefois tenté de réaliser une projection qui nous conduit, pour l'ensemble du non-résidentiel hors surfaces agricoles, à espérer un score 2012 de 22,5 millions de m<sup>2</sup> commencés, équivalent à un repli de 9,3% au regard du score de 2011.

En complément, les indicateurs d'opinion de l'Insee auprès des entreprises de plus de dix salariés dessinent un été globalement atone en termes d'évolution de l'activité. De même, force est de constater que la demande résiste dans le secteur des bureaux, ce qui explique des niveaux de loyer en faible recul. Quant à l'amélioration-entretien,

avec une hausse des prix estimée à 2,1% en glissement annuel au deuxième trimestre 2012, la production en volume recule de 0,5% sur l'ensemble du premier semestre rapporté à la même période de 2011. Et les perspectives sur ce segment de marché s'inscrivent en ligne, soit en léger recul pour le second semestre à la lecture des enquêtes d'opinion de l'Insee. (...)

## La conférence environnementale doit avoir des suites

Il y a, de même, urgence à donner une suite aux dispositifs du Grenelle de l'environnement. Notre appareil de production est prêt à relever ce défi, il poursuit son effort en matière de formation et de qualification, il ne manque plus à présent qu'une impulsion politique forte et un soutien clair et continu des pouvoirs publics. La conférence environnementale des 14 et 15 septembre s'inscrit bien dans un tel schéma. Nous en attendons toutefois les conséquences concrètes, que nous souhaitons rapides. A cet égard,

nous avons fait des propositions telles que :

- ▶ le développement de structures de type « tiers-investisseurs », vraisemblablement des Sociétés d'Economie Mixte (SEM) appuyées sur les régions, qui auraient pour mission de financer les travaux d'économie d'énergie dans les copropriétés et bénéficieraient en contrepartie de l'essentiel des économies constatées sur les facteurs d'énergie ;
- ▶ la réforme prioritaire de l'éco-prêt à taux zéro avec trois ambitions : allonger les durées d'amortissement, accroître la qualité, rendre le produit séable ;
- ▶ la remise à plat du système des Certificats d'économie d'énergie (CEE) à des fins d'efficacité ;
- ▶ la remise à flot de la procédure de « vente d'immeubles à rénover » (VIR), notamment trop compliquée et trop risquée aux yeux des garants ;
- ▶ le rétablissement du PTZ+ pour les opérations dans l'existant avec travaux conduisant au niveau « BBC rénovation ». (...) » ■

## FINANCEMENT

# LANCEMENT DU PRÊT ECO-ENERGIE

**Oseo**, Le GCCP et la CSEEE s'associent pour favoriser les économies d'énergie dans les entreprises. Une convention pour développer la promotion du « Prêt Eco-Energie » (PEE), a été signée entre OSEO, l'entreprise publique qui finance les PME, le Syndicat des entreprises de Génie Climatique et de Couverture Plomberie d'Île-de-France (GCCP), et la Chambre Syndicale des Entreprises d'Équipement Électrique de Paris et sa Région (la CSEEE).

Dans un contexte de flambée du coût des énergies et d'évolutions réglementaires, ce nouveau partenariat vise à favoriser les économies d'énergie dans les entreprises. En effet, ce financement d'OSEO, sans garantie, à taux bonifié, est destiné à soutenir les travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique effectués dans les entreprises. Le PEE constitue ainsi une nouvelle solution de financement pour accompagner les investissements des clients des 600 membres franciliens du GCCP et de la CSEEE, professionnels et entreprises, plus spécialement dans les domaines du

chauffage/climatisation et de l'éclairage. Demandes de prêts en ligne : [pee-oseo.fr](http://pee-oseo.fr)

Le site [pee-oseo.fr](http://pee-oseo.fr) répond aux questions d'éligibilité sur les entreprises et sur le matériel.

Il permet également de faire une simulation de prêt et de saisir une demande de prêt en ligne. OSEO s'engage à étudier toutes les demandes de prêts qui sont faites en ligne via le formulaire de demande.

Le Prêt Eco-Energie : jusqu'à 50 000 euros cumulables avec les Certificats d'Economie d'Energie (CEE). Le PEE s'adresse à des micro-entreprises, TPE ou PME de plus de 3 ans qui souhaitent améliorer leur efficacité énergétique en investissant dans quatre familles d'équipements : éclairage, chauffage, climatisation et motorisation électrique. Une liste de matériel éligible a été définie par le Ministère de l'Écologie, du Développement Durable et de l'Énergie. Ce prêt, dont le taux est bonifié par le Ministère de l'Écologie, du Développement Durable et de l'Énergie, est d'un montant de 10 000

à 50 000 €, sans garantie ni caution personnelle. Il est remboursable sur 5 ans ( dont une année de différé en capital ) qui permet à l'entreprise de bénéficier pleinement des économies d'énergie réalisées. ■



**NOUVEAU  
CATALOGUE**

**80 pages de portails  
design et personnalisables  
à découvrir au salon**



**Du 13 au 16 novembre 2012 à Paris - Stand R13 Hall 1**

**PORTAILS  
ALUMINIUM**

**COLLECTIONS ANODIK / RÉVÉLATION / DÉCORS INOX**

# DESIGNITY, DES PORTES BLINDÉES HAUT DE GAMME



**Organisée** par la maison LEPAGE, la seconde édition du salon de la Haute Horlogerie présentera une collection de montres d'exception, issue du savoir-faire des plus grandes manufactures horlogères. Les ambassadeurs des maisons Baume & Mercier, BRM, Bulgari, Dior, Hublot,

Jaeger-LeCoultre, MontBlanc, Tag Heuer et Zenith et les conseillers de la maison Lepage accueilleront dans le hall d'honneur de la CCI de Lille les passionnés de mécanisme de précision et de montres de luxe. Partenaire de cette seconde édition, DESIGNITY exposera un modèle de sa collection

de portes blindées haut de gamme, réponse inédite sur le marché français en matière de sécurité. Elle fait partie des références présentées au sein des deux show-rooms Designity situés à Godewaersvelde (59) et à Aubagne (13). Ouverts depuis mai 2012, ces show-rooms

uniquement ouverts sur rendez-vous permettent aux architectes et professionnels soucieux de la sécurité (banque, bijouterie...) de découvrir une sélection de modèles DESIGNITY sur plus de 150 m<sup>2</sup>. ■

## FLIP FÊTE SES 65 ANS



**Rassembler** les 90 collaborateurs de Flip à l'occasion de ses 65 ans, a permis de rappeler les fondamentaux qui lui ont assuré de durer et d'aborder avec sérénité l'avenir ainsi que les challenges à relever dans le futur, globalement liés à l'évolution des marchés et à la réglementation thermique.

Ce fut également l'occasion de dévoiler une immense fresque rap-

pelant le focus mis sur le client autour de valeurs et de personnes ; qui illustrent les 2 piliers fondamentaux et fédérateurs, du projet d'entreprise : la satisfaction client et le bien-être des salariés au travail.

Fort des investissements importants effectués ces dernières années depuis le rachat de l'entreprise par son dirigeant actuel, Mr Geoffroy Toulemonde...

► 2005 : Nouvelle unité de fabrication et lancement d'un vaste projet d'automatisation et de traçabilité des produits. Démarrage du projet de certification NF fermetures.

► 2008 : Intégration d'une chaîne de laquage

► 2010 : Suivi des commandes client sur internet

► 2011 : Intégration des commandes en ligne sur [www.flip.fr](http://www.flip.fr).

► 2012 : L'ensemble des gammes de volets est certifié NF-Fermetures

...Flip entame un virage stratégique visant à se positionner comme un leader national sur l'amélioration de la performance énergétique de la fenêtre. Pour ce faire, Flip travaille quotidiennement autour de 2 grands axes qui lui permettent d'assurer son développement :

### Le développement de produit

L'arrivée des nouvelles réglementations thermiques, rendent indispensable la mise en place de protection mobile devant les ouvertures

(le but étant de profiter pleinement des apports solaires), Flip a fortement travaillé sur la performance et l'aspect esthétique de ses produits afin de les faire aimer des architectes, et a également amélioré leur capacité d'adaptation et leur simplicité de mise en œuvre afin de les faire aimer des professionnels de la pose. Flip agit quotidiennement pour mettre en avant les apports du volet roulant : Un système alternatif d'apport d'énergie, pour plus de confort et d'esthétisme.

### La gestion humaine de l'entreprise...

Pour Geoffroy Toulemonde, PDG de la société Flip : « le principal objectif est de s'assurer du bien être de ses collaborateurs au travail, à travers le plaisir du travail bien fait. Et pour ce faire, en pratiquant un management participatif qui amène les collaborateurs à s'investir dans leurs missions et à proposer des axes d'amélioration et de développement au quotidien, pour satisfaire les clients ». ■



## Fenêtre **Roto NT Confort**

Facilité d'utilisation.  
Pour les fenêtres peu  
accessibles.



La ferrure oscillo-  
battante la plus vendue  
au monde

L'objectif de Roto est de rendre  
votre quotidien plus agréable.  
Partout où une fenêtre est  
difficilement accessible, Roto  
propose une solution pragmatique.

La ferrure oscillo-battante spéciale  
pour les fenêtres Roto NT Confort  
permet d'ouvrir et de fermer les  
fenêtres peu accessibles.

La poignée, positionnée  
horizontalement sur la traverse  
basse du vantail, est facilement  
manipulable même en restant assis.  
Grâce à une béquille plus longue  
qu'une poignée classique et à une  
commande assistée, elle peut être  
actionnée sans effort.

**SYNDICAT**

# ANDRÉ LIÉBOT, RÉÉLU À LA PRÉSIDENTENCE DU SNFA



Lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du SNFA qui réunit aujourd'hui 144 membres, André Liébot a été réélu pour 3 ans à la présidence du syndicat. Sitôt nommé, André Liébot a souhaité revenir sur la période économique difficile qui a engendré une dégradation rapide de l'activité de certaines sections du syndicat, dont la plus touchée est la section Fenêtres et Façades, qui doit faire face à des niveaux de prix extrêmement faibles et à une forte concurrence étrangère. Le président a cependant noté que la fenêtre aluminium pour les bâtiments résidentiels, semblait beaucoup moins souffrir que les autres matériaux, ce qui signifie que la fenêtre aluminium continue de gagner des parts de marché dans ce secteur résidentiel, en neuf comme en rénovation. Le président a également rappelé que la RT 2012 prend mieux en compte les parois vitrées, et donc les fenêtres et façades en aluminium, qui répondent de manière très satisfaisante aux critères de performance énergétique. Le président a enfin fait le point sur l'avancement du projet Label Fenêtre, démarche qualité pour les fenêtres de tous matériaux qui est développée en commun avec l'UFME et dont les premiers labellisés sont attendus pour la fin 2012. Ce label et son référentiel seront présentés de façon détaillée lors d'une conférence pendant le salon Equipbaie. L'Assemblée Générale Ordinaire du SNFA aura été par ailleurs l'occasion de rappeler les actions techniques, environnementales et sanitaires, et réglementaires menées par le syndicat.

Le SNFA, Syndicat National de la construction des fenêtres, façades et activités associées, a été créé en 1935 par des entrepreneurs fabricants de menuiseries métalliques. L'esprit de ces entrepreneurs était de se regrouper autour de règles techniques et de démarches volontaires de qualité.

Les membres du SNFA sont devenus aujourd'hui les spécialistes des fenêtres, façades et vérandas en aluminium.

Le SNFA a la particularité de regrouper les entrepreneurs fabricants installateurs, les industriels concepteurs de systèmes et les industriels fabricants. Cela lui confère représentativité et moyens financiers. Le SNFA est membre de la FFB et de l'AIMCC et membre fondateur de la FAECF (Organisation Européenne pour la fenêtre et façade en aluminium).

Les adhérents du SNFA se regroupent autour de 6 sections :

- ▶ Fenêtres et façades
- ▶ Concepteurs gammistes
- ▶ Menuiseries aluminium
- ▶ Vérandas
- ▶ Cloisons amovibles démontables et mobiles
- ▶ Garde -Corps

Ainsi que des membres associés :

- ▶ Fournisseurs associés
  - ▶ Consultants et experts associés
- Le SNFA est en étroite relation avec les organisations professionnelles amont :
- ▶ L'EEA (European Aluminium Association)
  - ▶ Le GFA (Groupement des Fileurs)
  - ▶ L'ADAL (Anodisation, laquage)

Le SNFA entreprend pour l'ensemble de ses adhérents des actions générales de :

**Lobbying**

Les actions de lobbying sont axées sur les données environnementales et les performances énergétiques afin de valoriser les performances des menuiseries et façades en aluminium. La démarche entreprise en 2008 suite au Grenelle de l'Environnement est donc poursuivie en direction de tous les acteurs de la construction, en agissant aussi bien avec les autorités françaises que les organisations européennes (représentation des professions auprès des autorités et organismes nationaux et européens).

**Techniques**

Le SNFA participe au suivi et à la rédaction des normes françaises et européennes qui s'inscrivent dans des démarches qualités globales (élaboration des règles de l'art des différents métiers, recherches techniques collectives, démarches volontaires de qualité). ■



FABRICANTS ET INSTALLATEURS DE FENÊTRES ET FAÇADES



Bruno Vincendeau (Seralu) succède à André Liébot à la présidence de la section Fenêtres et Façades



FABRICANTS ET INSTALLATEURS DE VÉRANDAS



Guy Pinoncelly (Vie & Vérandas) succède à Gustave Rideau à la présidence de la section Vérandas



FABRICANTS DE FENÊTRES PRÊTES À LA POSE



Bruno Léger (K-Line) succède à Bruno Cadudal à la présidence de la section Menuiseries Aluminium



CONCEPTEURS GAMMISTES DE SYSTÈME DE FENÊTRES, FAÇADES, VÉRANDAS ET GARDE-CORPS



Georges Perelroizen (Alcoa)



CONCEPTEURS, FABRICANTS ET INSTALLATEURS DE CLOISONS AMOVIBLES, DÉMONTABLES OU MOBILES



Claude Chapuis (Clestra)



FABRICANTS DE GARDE-CORPS PRÊTS À LA POSE



Jean-Marc Henryon (Horizal)



FABRICANTS DE GARDE-CORPS PRÊTS À LA POSE

Jean-Marc Henryon (Horizal)



Précis

Réactifs

A l'écoute

365 / 365 !

## Des engagements qui méritent d'être regardés de plus près !

Depuis 25 ans, nos équipes accompagnent au quotidien les artisans et industriels dans leurs projets. Animés par un sens du service de tous les instants, nos collaborateurs s'engagent à des relations alliant proximité, écoute et respect de la parole donnée. **Tout simplement.**

Nos clients bénéficient ainsi de solutions fiables et personnalisées, pour accompagner leur développement. **Sereinement.**

Alutechnie, ZI des Platières,  
69440 Mornant, tél. : 04 78 19 37 40

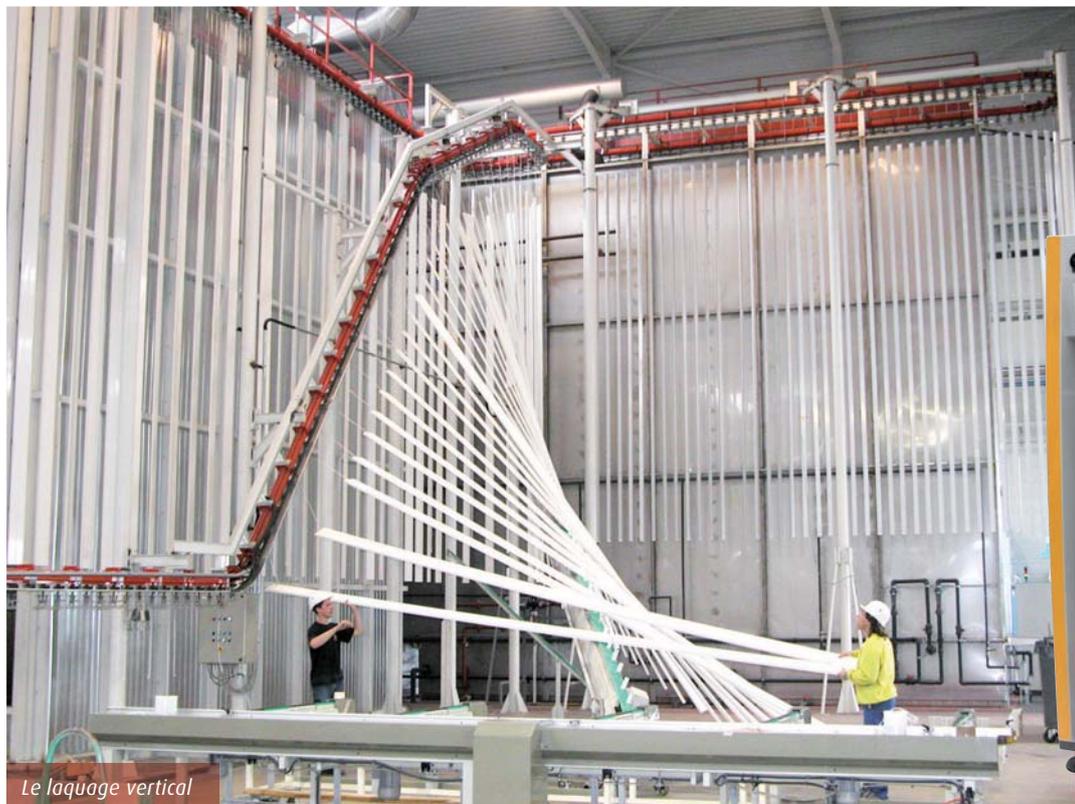
Systemes de menuiseries, vérandas et façades aluminium

➤ [www.alutechnie.com](http://www.alutechnie.com)



## INVESTISSEMENT

# PROFILS SYSTÈMES INVESTIT DANS UNE NOUVELLE CHAÎNE DE LAQUAGE



Nouvel opticer  
dernière génération



**Profils Systèmes** a investi près d'un million d'euros dans une nouvelle chaîne de laquage et un four de cuisson dernière génération. Un nouveau système de ventilation des cabines de laquage vertical a été mis en place pour un échange optimal avec l'extérieur qui garantit plus de confort. Le système permet une injection de 23000m<sup>3</sup>/h d'air extérieur dans les 2 cabines pour palier au circuit fermé qui réchauffe l'air (+ 0.2°C à chaque passage). Ceci aura pour effet de diminuer les risques de polluer l'air intérieur qui pourraient être liés à un filtre défectueux. Le flux est régulé en fonction de la température extérieure suivant les saisons et permet aux hommes de travailler

dans un environnement propre et sain. L'extraction d'air dans la cabine 2, l'amélioration du système d'aspiration couplée à la performance des nouvelles toiles antistatiques, permettent de mieux récupérer la poudre : l'objectif de consommation de poudre après les travaux est de 9m<sup>2</sup>/kg contre 7m<sup>2</sup>/kg actuellement.

### 4 minutes pour changer de couleur !

Les nouveaux Opticer, dernière génération, gèrent l'envoi des poudres vers le robot et la récupération des poudres non utilisées pour réinjection dans le circuit. Auparavant un changement de couleur pouvait prendre 20 à 40 minutes en fonction des couleurs,

si deux couleurs successives étaient très différentes, la cabine devait alors être nettoyée entièrement.

La nouvelle installation permet aujourd'hui de faire un changement de couleur en 4 minutes. La maintenance est simplifiée notamment grâce aux nouvelles toiles antistatiques et qui évitent désormais les arrêts de chaîne pour nettoyage.

### Mise en place de « revolving doors » pour le four

L'Infra Rouge est supprimé et est remplacé par des « revolving doors » au niveau du four. Plus de fluidité dans la chaîne, moins de déperdition de chaleur.

Les 3 « revolving doors » (portes

tournantes), sont des sas composés de plusieurs cloisons pivotantes, une chambre fermée est chauffée grâce à la récupération de chaleur du four auquel elle est attenante, les courants d'air énergivores sont éliminés. Profils Systèmes a obtenu une subvention de l'ADEME et de la région Languedoc Roussillon pour la mise en place de ce système à la fois économe en énergie (gaz + électricité) et moins polluant (diminution des COV, composés organiques volatils).

Ces investissements apporteront un plus dans la qualité de laquage et dans la réactivité de Profils Systèmes pour servir ses clients.

L'usine de production dispose de :



L'usine de production de Profils Systèmes située à Baillargues (34)



# LA FENÊTRE PVC PART EN CAMPAGNE



F E N Ê T R E S

# PVC

**PRIVILÉGIEZ VOTRE CONFORT**

Ideale pour l'isolation thermique et phonique, la fenêtre PVC vous permet de mettre en lumière votre espace de vie. Robuste, elle contribue à la sécurité de votre habitation. 100% recyclable, elle ne nécessite aucun entretien particulier. Performance énergétique, confort, respect de l'environnement, style, rapport qualité-prix, la fenêtre PVC a tout pour elle... et pour vous !

LE PVC RECYCLABLE A 100%

FENÊTRES PVC  
Performance Vision Confort



F E N Ê T R E S

# PVC

**PERSONNALISEZ VOTRE CRÉATIVITÉ**

La fenêtre PVC se fait aussi déco. En vous proposant aujourd'hui un large choix de couleurs et de textures, elle répond à toutes vos envies. La fenêtre PVC s'adapte à tous vos intérieurs, contemporains et traditionnels. Vous pouvez ainsi exprimer votre créativité, en variant les formes de vos fenêtres pour mieux jouer avec la lumière, en neuf et en rénovation. 100% recyclables, les fenêtres PVC apportent un charme tout particulier à votre intérieur. Performance énergétique, confort, respect de l'environnement, style, rapport qualité-prix, la fenêtre PVC a tout pour elle... et pour vous !

LE PVC RECYCLABLE A 100%

FENÊTRES PVC  
Performance Vision Confort

Le SNEP lance une vaste campagne de communication grand public sur 3 ans dont l'objectif est de valoriser les nombreux avantages du matériau PVC. Largement majoritaire dans la fabrication des fenêtres en France, le PVC fait parfois, injustement, l'objet de dénigrement, précise Yves Dubois, Président du SNEP. Une campagne au ton résolument « déco » pour montrer que le PVC est un matériau noble, performant, respectueux de l'environnement, évolutif et moderne : la fenêtre PVC n'est pas l'ouverture toujours blanche que le public a tendance à se représenter.

### Une campagne de Communication habile et ludique

Cette campagne originale est habile : les messages jouent sur les 3 lettres P, V, C. Le 1<sup>er</sup> slogan, « Privilégiez Votre Confort », évoque une fenêtre PVC idéale pour l'isolation thermique et phonique, qui permet de mettre en lumière l'espace de vie et contribue par sa robustesse à la sécurité de l'habitation. Cette fenêtre recyclable ne nécessite aucun entretien. Le deuxième message, « Personnalisez Votre Créativité », fait référence au caractère décoratif de la fenêtre PVC : proposant aujourd'hui un large choix de couleurs et de textures, elle répond à toutes les envies, s'adapte à tous les intérieurs, contemporains ou traditionnels, et adopte toutes les formes pour mieux jouer avec la lumière, en neuf et en

rénovation. Le 3<sup>e</sup> slogan, « Proclamez Votre Citoyenneté », permet d'évoquer la fabrication française de la menuiserie PVC (« made in France », emplois français...), de rappeler le fait que le PVC est recyclable à 100% donc respectueux de l'environnement et qu'il est d'un excellent rapport qualité/prix. Les 3 visuels correspondant à ces messages sont colorés et surprenants, accueillant dans chaque décor évoqué un animal quelque peu exotique... Ils pourront évoluer dans le temps, sachant que d'autres pourront éventuellement être créés.

### Des supports grand public

La campagne a été lancée à Paris le 19 octobre lors d'une conférence de presse. Elle sera présentée à Equipbaie lors de la conférence du 14 novembre de 12h30 à 13 h, sur « La fenêtre, capteur solaire RT 2012 ». Interviendront Yann de Benazé, Président de Profine France et Président des sections gamistes et promotion du SNEP, et André Pouget de Pouget Consultants. Mais les supports de communication ont été choisis pour toucher le grand public, tout particulièrement les femmes, qui sont en première ligne dans le choix des fenêtres, rappelle Yves Dubois. Les messages sont conçus pour leur montrer qu'une fenêtre PVC s'intègre parfaitement dans la décoration intérieure. Insertions publicitaires dans la presse déco (Maison & Travaux, le Journal

de la Maison et Arts et Décoration) et spots Radio (50 spots sur RTL) étaient programmés dans un 1<sup>er</sup> temps en octobre et novembre 2012. Ces actions seront renouvelées en 2013 et 2014, le Web s'ajoutant à ces media pour renforcer la communication.

### La campagne implique toute la filière

Le budget de cette ambitieuse opération est significatif, 200 000 € en 2012, 280 000 € en 2013 et 360 000 € en 2014, soit 840 000 euros : « Cette campagne exigeait d'être menée dans la continuité ». L'action implique toute la filière. Menée en partenariat avec l'UFME, elle est aussi soutenue par les producteurs de résine (l'Association Plastiques Europe) et des industriels autonomes, non membres de syndicats. L'implication pourrait être étendue aux acteurs du recyclage, suggère le Président du SNEP, qui se dit confiant sur l'impact de cette initiative d'envergure, la première de cette ampleur. Elle ne peut que donner un coup de jeune à l'image de la fenêtre PVC, qui détient toujours 60 % de parts de marché mais doit bénéficier d'un changement d'image. L'UFME est donc partenaire du SNEP dans cette initiative. Guy Jandaud, Directeur division produits de construction de Grosfillex, adhérent du SNEP et de l'UFME, confirme l'accord donné par le Conseil d'Administration de ce syndicat à ce partenariat. « Une grande

partie des Menuiseries fabriquées en France est en PVC. L'objectif de cette campagne n'est pas de dénigrer les autres matériaux mais bien de redonner ses lettres de noblesse au PVC. Nous voulons démontrer qu'il a toute sa place pour des chantiers et applications d'aujourd'hui, que ses propriétés améliorent le confort de l'habitat, qu'il n'est pas nocif, qu'il se décline en couleurs et adopte des formes design ». L'UFME a été associée à la mise au point de la campagne initiée par le SNEP et donc consultée sur les orientations choisies. Guy Jandaud apprécie personnellement la façon dont est véhiculé le message : un ton et des visuels ludiques et modernes qui montrent bien que le PVC n'est pas un matériau du passé mais une matière du présent et du futur. Comme l'UFME regroupe des professionnels multi-matériaux ou spécialisés en d'autres matières que le PVC, seuls seront mis à contribution ses adhérents qui fabriquent des menuiseries en PVC et sont donc susceptibles de retirer un bénéfice de cette campagne : vendre davantage. Leur contribution sera calculée en fonction du nombre de menuiseries fabriquées. Cette campagne de communication a vocation à être relayée par chaque adhérent concerné à sa manière auprès de ses clients, consommateurs, prescripteurs ou clients institutionnels. À suivre ! ■■

**Parfaitement adapté au marché français**



Dormants monobloc  
pour le neuf

Dormants pour la  
rénovation

Joint color  
blanc-papyrus

**IDEAL 4000**<sup>®</sup>  
Le système de fenêtre

Plus de renseignements sur  
[info.de@aluplast.net](mailto:info.de@aluplast.net) ou sur [www.aluplast.net](http://www.aluplast.net)

## ÉLECTION

# L'UFME : ERIC SIMON-BARBOUX À LA PRÉSIDENTE DE LA COMMISSION COMMUNICATION



**L'UFME**, le syndicat professionnel des portes et de fenêtres multi-matériaux, annonce la nomination d'Eric Simon-Barboux (Directeur Commercial Chantiers - Les Zelles), à la Présidence de la Commission Communication. Il succède ainsi à Loÿs Bouhelier, qui a présidé la Commission Communication pendant plus de 6 ans. Titulaire d'une maîtrise en marketing et gestion

commerciale, Eric Simon-Barboux a débuté sa carrière en 1996 chez Habitat Entreprises, en tant que commercial en mobilier de bureaux. Il intègre ensuite le fabricant espagnol de carrelage Porcelanosa, où il sera en charge pendant 4 ans de la prescription au niveau national. Eric Simon-Barboux rejoint la société Les Zelles en 2004, où il a successivement occupé les postes de Responsable Marketing tertiaire et Directeur Régional, avant d'être nommé Directeur Commercial Chantiers en 2008.

Dans le cadre de ses fonctions de Président de la Commission Communication, Eric Simon-Barboux se donne pour mission de dynamiser

les actions de la Commission et d'en faire un véritable lieu d'échanges et de réflexions afin d'accompagner le marché de la menuiserie extérieure dans sa croissance.

« Plus que jamais, dans un contexte économique difficile qui n'épargne pas notre marché, il est important de ne pas oublier le sens de la Communication pour notre syndicat professionnel. Son premier rôle est de mettre en lumière le savoir-faire de nos professionnels et de promouvoir des menuiseries extérieures de qualité. Je suis convaincu que chaque membre de notre Commission a des idées à faire partager et quelque chose à apporter de part son expérience du terrain.

Cette mutualisation des propositions et des réflexions peut très certainement impulser une nouvelle dynamique positive aux déjà nombreuses actions de communication de l'UFME » commente Eric Simon-Barboux.

Rappelons que la Commission s'est attachée en 2012 au lancement d'une campagne de communication pour promouvoir la certification pose Portes & Fenêtres. Toutes les actions qui seront menées dans les prochains mois seront orientées sur la valorisation d'une fenêtre et d'une pose de qualité. ■■

« Plus que jamais, dans un contexte économique difficile qui n'épargne pas notre marché, il est important de ne pas oublier le sens de la Communication... »

Eric Simon-Barboux

**BATIMAT**

PARIS,

CAPITALE DE LA CONSTRUCTION  
DU 4 AU 8 NOVEMBRE 2013

**Avec** Interclima+elechome & building et Idéo bain, BATIMAT formera le plus grand et unique événement au monde rassemblant toutes les techniques et solutions du secteur de la construction ...

Le transfert définitif de BATIMAT du 4 au 8 novembre à Paris Nord Villepinte permet, avec la tenue conjointe des salons Interclima+elechome & building et Idéo bain, de créer un ensemble sans précédent au niveau mondial rassemblant plus de 3 000 exposants et 400 000 visiteurs professionnels. Efficacité énergétique, accessibilité, nouveaux matériaux, architecture et villes de demain : toutes les solutions, les techniques et matériaux couvrant l'intégralité des métiers du secteur seront réunis sur un même lieu. Paris, devient le temps d'une semaine la capitale mondiale de la construction.

**L'innovation reste le fer de lance pour répondre aux défis de la construction durable.**

Depuis le Grenelle de l'environnement en 2007, le secteur de la construction connaît une profonde mutation. En effet, le cadre réglementaire qui exige des professionnels un résultat mesurable en terme de performance énergétique conduit les différents métiers à une collaboration nouvelle et renforcée. La tenue conjointe de ces 3 salons permettra une approche globale des thèmes de la performance énergétique et de la basse consommation. Autour de cette ossature seront développés entre autres, les thèmes de l'isolation, de la rénovation, des nouveaux systèmes constructifs, des façades intelligentes ... sans oublier un sujet incontournable de nos sociétés actuelles, l'accessibilité. La montée en puissance de l'utilisation des nouvelles

technologies numériques dans le secteur du bâtiment sera également un thème fort de l'édition 2013.

Le nouveau plan de BATIMAT offrira aux exposants la plus grande visibilité possible et aux visiteurs un excellent confort de visite. Le plan de cette nouvelle édition dévoile la sectorisation des 3 salons et les connexions possibles entre les différents univers. Les matériaux et solutions du Gros Œuvre et de l'Aménagement intérieur sont réunis en deux espaces connectés avec le hall 5A qui reprend le contenu du hall 1 de la Porte de Versailles et le hall 5B avec Zoom précédemment dans le hall 7.2 de la Porte de Versailles : la fin de l'éloignement de ces sujets proches. L'univers de la Menuiserie-Fermeture, qui était sur 3 halls à la Porte de Versailles se trouve dans un seul grand hall, le hall 6, complété par le secteur

des machines d'atelier du hall 7. Le Matériel de chantier et l'Outils trouvent une place de choix dans les halls 7 et 8, directement en sortie du RER et bénéficiant de l'esplanade et de belles surfaces extérieures.

Avec un seul badge pour les 3 salons, les visiteurs pourront passer d'un salon à l'autre en toute fluidité et voir ainsi un maximum de stands. De nombreux sujets sur Interclima+elec home & building et Idéo bain intéressent les visiteurs de BATIMAT et réciproquement. Pour la première fois, nous pourrions réellement parler d'approche globale et de convergence.

**Les atouts de Paris Nord Villepinte pour BATIMAT**

Paris Nord Villepinte accueille aujourd'hui les plus grands salons professionnels internationaux organisés



### RIOU Glass (siège)

5 Chemin des Allais  
27350 CAUVERVILLE-EN-ROUMOIS  
Tél. +33 (0)2 32 57 73 25  
Fax +33 (0)2 32 41 11 28

### STV (transport)

5 Chemin des Allais  
27350 CAUVERVILLE-EN-ROUMOIS  
Tél. +33 (0)2 32 56 13 76  
Fax +33 (0)2 32 57 08 80

### AVS

PA Alpespace  
281 Voie Vasco de Gama  
73800 SAINTE-HELENE-DU-LAC  
Tél. +33 (0)4 79 84 39 40  
Fax +33 (0)4 79 84 33 56

### LVI

ZI  
76870 GAILLEFONTAINE  
Tél. +33 (0)2 32 89 93 93  
Fax +33 (0)2 32 89 93 90

### SLPV

ZI  
Avenue de Béziers  
34310 MONTADY  
Tél. +33 (0)4 67 09 24 84  
Fax +33 (0)4 67 90 62 41

### VERAQUI

ZI Nord  
Route de Beaupty  
47200 MARMANDE  
Tél. +33 (0)5 53 64 80 64  
Fax +33 (0)5 53 20 96 26

### VIB

ZI Sud  
Route de Pontivy  
22600 LOUDÉAC  
Tél. +33 (0)2 96 28 35 56  
Fax +33 (0)2 96 28 65 90

### VIC

Route de Coutances  
50180 AGNEAUX  
Tél. +33 (0)2 33 55 04 04  
Fax +33 (0)2 33 55 39 72

### VICA

Rue du Leff  
22290 LANVOLLON  
Tél. +33 (0)2 96 70 26 75  
Fax +33 (0)2 96 70 25 91

### VICO

ZI  
Route de Saulieu  
21320 POUILLY-EN-AUXOIS  
Tél. +33 (0)3 80 90 81 11  
Fax +33 (0)3 80 90 74 70

### VIN

PA Bois Rigault  
99 Rue Alfred Nobel  
62880 VENDIN-LE-VIEIL  
Tél. +33 (0)3 21 13 62 62  
Fax +33 (0)3 21 70 81 71

### VIO

Route de Maisoncelles  
53260 PARNÉ-SUR-ROC  
Tél. +33 (0)2 43 64 64 00  
Fax +33 (0)2 43 98 02 03

### VIP

ZI Moulin à Vent  
924 Route de Pont-Audemer  
27210 BOULLEVILLE  
Tél. +33 (0)2 32 57 74 34  
Fax +33 (0)2 32 42 22 02

### VIV

ZI Bois Joly  
3 Rue Gustave Eiffel  
85500 LES HERBIERS  
Tél. +33 (0)2 51 64 83 55  
Fax +33 (0)2 51 64 97 50

### V2S

ZI Plaisance  
Rue de l'Artisanat  
11100 NARBONNE  
Tél. +33 (0)4 68 42 47 00  
Fax +33 (0)4 68 42 47 06

# Transformateur de vitrages hautes performances depuis 1979



### SOEMIR St-Denis

11 Avenue Stanislas Gimart  
97495 SAINTE-CLOTILDE CEDEX  
ÎLE DE LA RÉUNION  
Tél. +262 (0)262 29 18 17  
Fax +262 (0)262 29 78 46

### SOEMIR St-Paul

33 Chaussée Royale  
97460 SAINT-PAUL  
ÎLE DE LA RÉUNION  
Tél. +262 (0)262 22 57 91  
Fax +262 (0)262 49 47 55

### SOFAVI

ZI 3  
30 Avenue Charles Isautier  
97410 SAINT-PIERRE  
ÎLE DE LA RÉUNION  
Tél. +262 (0)262 35 48 74  
Fax +262 (0)262 35 53 58

### IF GLASS

Rue des Oursins  
Baie du Tombeau  
PORT-LOUIS  
ÎLE MAURICE  
Tél. +230 (0)230 247 3030  
Fax +230 (0)230 247 5182

[www.riouglass.com](http://www.riouglass.com)

en France. La proximité des principaux transports (aéroport et gare TGV de Roissy CDG, gare de RER dans le parc, liaisons autoroutières...), des nombreux hôtels, la capacité importante de parkings, offrent toutes les garanties nécessaires à la bonne tenue d'un salon de la taille et du leadership de BATIMAT.

Le volume attendu de visiteurs sera logiquement amplifié par la réunion des 3 salons : à trois on est plus fort ! La communication sera fortement développée en conséquence ainsi que les services proposés aux visiteurs afin

de les aider dans la préparation de leur visite. Un service dédié d'assistance et d'accueil leur permettra d'optimiser l'organisation de leur voyage (gare TGV Roissy située à 5mn de RER du parc), tout comme leur visite (application mobile très fonctionnelle) et obtenir un parcours de visite personnalisé.

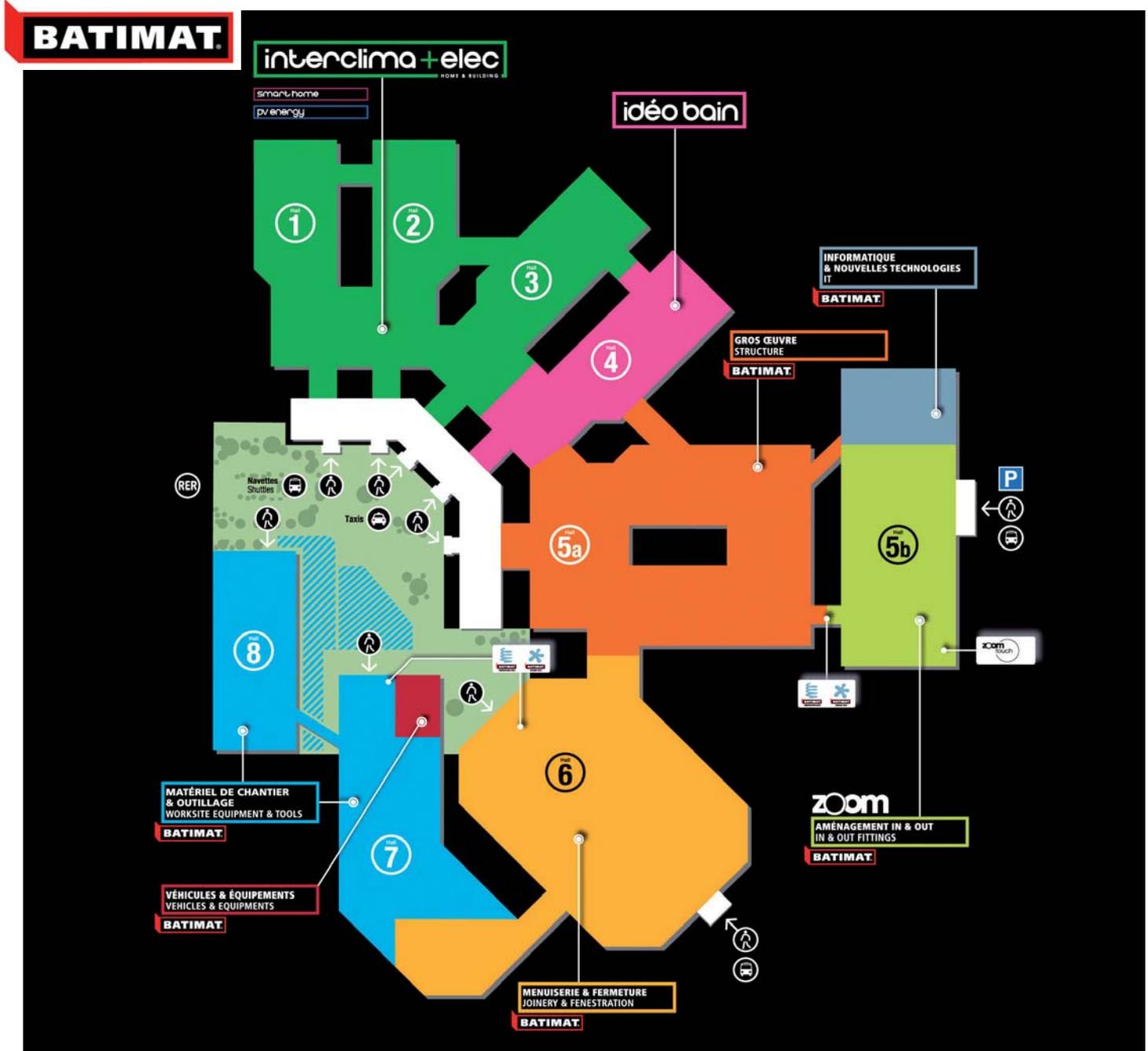
Malgré la conjoncture difficile, BATIMAT 2013 a pris son élan et annonce une excellente édition en perspective ...

Bien que la situation économique

soit préoccupante pour le secteur du bâtiment, BATIMAT 2013 s'annonce sous de bons augures avec un excellent taux de participation des sociétés leaders et internationales. En effet, le média salon confirme son adéquation, notamment en temps de crise, avec les attentes et besoins des professionnels. C'est un gain de temps et d'efficacité pour les visiteurs qui rencontrent en face à face les industriels et obtiennent un maximum de réponses, avançant ainsi concrètement et rapidement leurs projets. Pour les exposants, c'est un outil de

lancement et de démonstration fantastique assurant une visibilité maximale à leur entreprise. En temps de crise, les produits à forte valeur ajoutée, comme BATIMAT, restent des valeurs sûres sur lesquelles les entreprises misent.

**Rendez-vous du 4 au 8 novembre 2013 au Parc des expositions de Paris Nord Villepinte pour découvrir la nouvelle édition de BATIMAT, et avant cela fin janvier 2013, pour le programme détaillé du salon. ■■**



*c'est facile*  
*c'est innovant*

*c'est Cherubini!*

## PLUG & PLAY PLUS

MOTEUR FILAIRE  
ÉLECTRONIQUE  
AVEC ENCODER

### ■ FACILE À INSTALLER

Mettre sous tension et...  
le tour est joué!

Avec verrous et butées: aucun  
réglage n'est nécessaire.

### ■ FACILE À REGLER

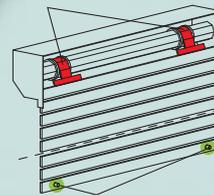
Depuis l'interrupteur standard  
avec/sans verrous et avec/sans  
butées.

■ Il ne nécessite pas de  
clavier dédié!

■ Détection d'obstacles en  
montée comme en descente.

■ Gamme: à partir de 6  
jusqu'à 50 Nm.

A Verrous rigides ou  
anti-effraction



B Butées apparentes  
ou invisibles

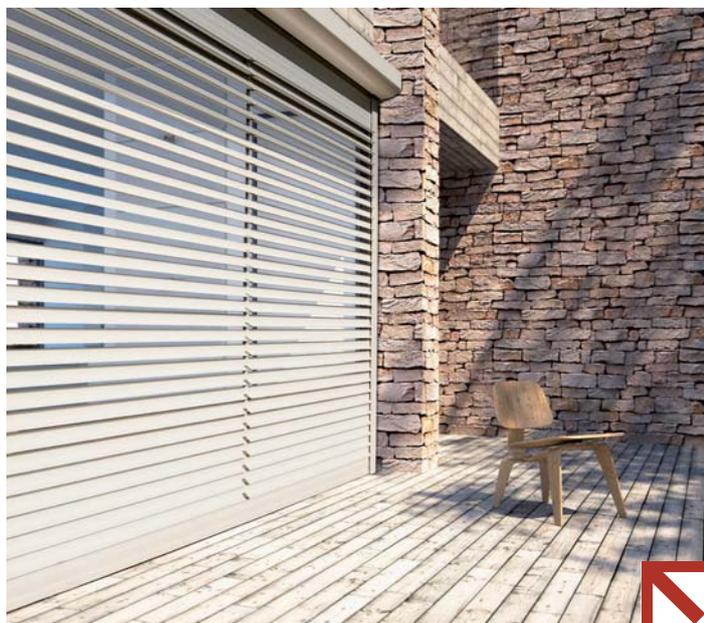
*Blue Plug & Play Plus*

**CHERUBINI**  
*Ease your life!*

EQUIP'BAIE  
13-16 Novembre  
PARIS  
Stand R51

MOTEURS  
ET ACCESSOIRES  
POUR  
STORES  
ET FERMETURES

# VENTILATION ACTIV'HOMÉ DE BUBENDORFF



**En créant** le premier volet roulant permettant une ventilation naturelle, Bubendorff apporte une solution concrète pour aérer la maison sans aucune dépense d'énergie, pour améliorer le confort d'été, et bien sûr améliorer la protection thermique

durant l'hiver. Ce volet roulant multifonctions Activ'Home de Bubendorff gère ainsi la protection solaire, le dosage de la lumière naturelle, la ventilation, la protection thermique et la mise en sécurité de la maison. Le premier atout de Activ'Home,

ce sont ses lames orientables qui peuvent sur simple pression de la commande, s'orienter suivant trois positions alternatives. Chacune de ces trois positions permet de réguler différemment la circulation de l'air et les apports de lumière... Un système ingénieux et simple pour faire «respirer l'habitat» intelligemment en fonction du moment de la journée. Quand il fait chaud, Activ'Home protège l'habitat tout au long de la journée. Et la nuit, par forte chaleur, ce système verrouillé haut et bas autorise l'ouverture des fenêtres, ce qui crée une surventilation naturelle à travers les lames ouvertes et abaisse, en toute sécurité, la température de manière significative (night cooling). Grâce à ses lames orientables, Activ'Home permet de composer la meilleure atmosphère possible, quelque soit la saison.

En été, lorsque la température extérieure est élevée, Activ'Home rafraîchit votre intérieur et son tablier, proposé à dessein par Bubendorff en couleurs claires, limite le rayonnement solaire.

En hiver, Activ'Home s'enroule dans un caisson ultra compact afin de vous

faire bénéficier d'un maximum d'apports solaires et de réduire ainsi vos dépenses énergétiques.

Et quelque soit la saison, Activ'Home est un système qui trouve toute sa raison d'être dans les bâtiments basse consommation qui demandent un clair de jour optimal. ■■

**SÉCURITÉ** ↗

# BIEBER MENUISERIES : UN LIMITEUR D'OUVERTURE AVEC FREIN



**Pas toujours** évident d'aérer grandement son habitation lorsqu'il y a du vent à l'extérieur.

Qui n'a jamais eu peur que sa fenêtre claque ou qu'elle abîme un meuble ou un objet à l'occasion d'un important courant d'air ? Bien souvent l'OB (Oscillobattant), présent d'office sur les produits, ne suffit pas à une aération importante...

Bieber innove et propose un système de limiteur d'ouverture avec frein

couplé à l'OB permettant d'ouvrir sa fenêtre et de la bloquer sur une position sans risque de dommages en cas de vent, ceci permettant une aération plus importante.

Un système très simple puisqu'il suffit d'abaisser la poignée de la fenêtre à la verticale après avoir déterminé son degré d'ouverture (au-delà de 10°) pour que celle-ci se bloque. ■■



**EQUIP BAIE**

13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire  
13. - 16. November 2012

Pavillon 1 | Stand J47

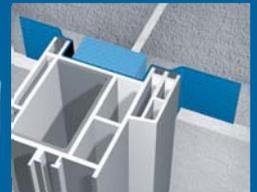
**ISO**  
chemie

## Étanchéité et isolation des joints dans:

Les bâtiments basse  
consommation énergétique

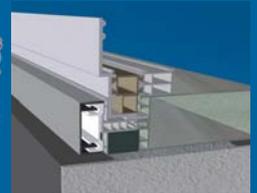
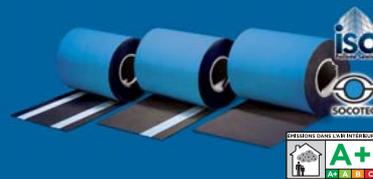


ISO-BLOCO One



ISO-CONNECT Vario SD

Les façades légères



ISO-CONNECT Extérieur EPDM

La mise en œuvre des  
fenêtres reno/neuf



ISO-MEMBRA SX

La construction bois



ISO-CONNECT EPDM  
Bande d'arase

**ISO-WORLD**  
use the blue technology

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

## FINESSE

# FIN-PROJECT DE FINSTRAL

La nouvelle gamme aluminium FIN-Project de Finstral associe l'élégance de dormants aluminium extrêmement fins avec une efficacité énergétique exceptionnelle grâce à un noyau PVC. Le système qui se décline en de nombreuses versions est disponible depuis l'automne. Le nouveau système FIN-Project permet de réaliser des profilés d'une extrême finesse, sur toute une gamme de fenêtres, portes d'entrée et baies vitrées tout en atteignant des valeurs d'isolation thermique exceptionnelles pour des éléments en aluminium. « La gamme FIN-Project s'adresse à des clients exigeants qu'ils soient professionnels ou particuliers » explique Joachim Oberrauch, Directeur de FINSTRAL. « Le but recherché était de réunir dans un seul et même produit les lignes sobres de l'aluminium et d'optimiser au maximum l'isolation thermique. »

« Les fenêtres mixtes PVC/aluminium FINSTRAL n'ont plus à faire leurs preuves », poursuit Joachim Oberrauch. D'où l'idée d'une conception encore plus innovante : utiliser un noyau central en PVC extrudé très isolant pour remplacer les barrettes de rupture thermique. Pour obtenir l'aspect esthétique souhaité, des profilés aluminium sont assemblés au noyau sur les deux faces. Technique que maîtrise

déjà FINSTRAL avec ses gammes mixtes PVC-aluminium et bois-PVC.

Associé à un vitrage collé en périphérie, l'ensemble associe élégance et finesse, optimise l'isolation thermique et assure une bonne stabilité à la menuiserie. L'étanchéité à l'air et à l'eau est traitée par les angles soudés du noyau PVC du dormant et de l'ouvrant ainsi que le parfait positionnement des joints coextrudés, offrant ainsi une qualité exceptionnelle de perméabilité à l'air et d'étanchéité à la pluie battante.

Valeurs d'isolation thermique :

►  $U_w = 0,83 \text{ W/m}^2\text{K}$  pour la version à ouvrant caché Nova-line avec triple vitrage ( $U_g 0,6$ )

► En double vitrage Plus Valor ( $U_g 1,1$ ) la valeur  $U_w$  de  $1,2 \text{ W/m}^2\text{K}$  reste aussi très intéressante, permettant un excellent rapport entre isolation, coût et esthétique.

► Isolation acoustique : de  $R_w 32 \text{ dB}$  en double vitrage Plus Valor à  $R_w 46 \text{ dB}$

► Sécurité : en standard paumelles pour charge 130 kg et points de sécurité sur le dormant d'écartement maximal de 700 mm pour une bonne protection contre le dégivrage.

► Rouleaux champignons auto-réglables qui permettent une manœuvre facile et offrent une bonne sécurité contre le dégivrage.

► Anti-fausse manœuvre et pied de positionnement de l'ouvrant.

► Dispositif d'amortissement en position OB et de blocage contre le vent.

La gamme fenêtre FIN-Project se décline d'ores et déjà en plusieurs variantes apportant des possibilités intéressantes en matière d'architecture :

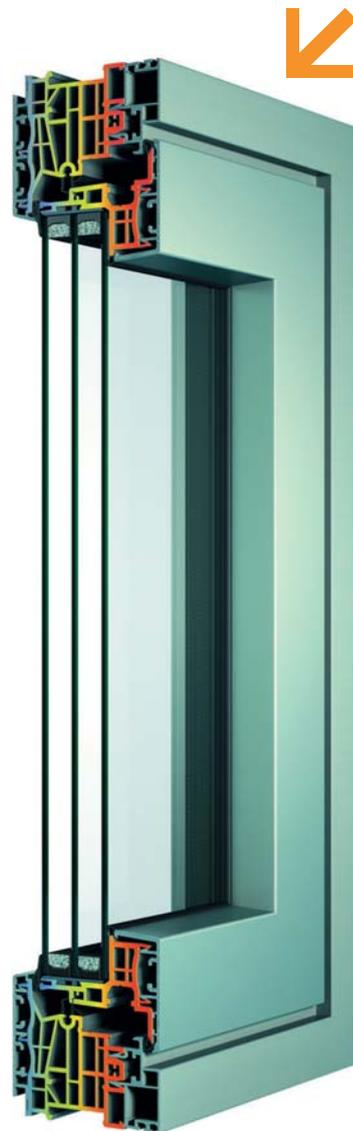
Quatre types d'ouvrants

► Élégant et traditionnel, l'ouvrant Classic-line avec un profilé discret de 26 mm d'épaisseur extérieure ( $U_f = 1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$ ) confère à la façade une beauté intemporelle

► L'ouvrant caché Nova-line ( $U_f = 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ ) combine généreuse surface vitrée et ouvrants à peine visibles de l'extérieur pour une luminosité optimum dans la pièce;

► L'ouvrant Ferro-line, présente l'aspect typique des anciennes fenêtres en acier, et se prête donc parfaitement à leur substitution

► Enfin l'ouvrant Twin-line Nova multi-fonctions présente un store vénitien logé dans un ouvrant couplé, à l'abri des intempéries, permettant une régulation individuelle de la lumière. ■■



## SÉCURITÉ

# BISECUR D'HÖRMANN



Hörmann proposer des solutions innovantes au service d'un habitat intelligent : le BiSecur. Ce système de radio bidirectionnel équipant les motorisations de portes de garage et de portails, permet de déclencher, à distance, la fermeture et l'ouverture des entrées de l'habitat, en toute sécurité.

Avec son cryptage particulièrement sûr, le système radio bidirectionnel BiSecur fait figure de technologie d'avenir pour la commande aisée et sécurisée de portes de garage et

portails. La nouvelle procédure de cryptage BiSecur, extrêmement sécurisée, garantit une protection optimale face aux copies du signal radio par des tiers malveillants. En effet, le cryptage 128 bits du signal radio (comparable au système bancaire en ligne) assure une protection totale des automatismes : une sécurité testée et homologuée par des experts en sécurité de l'université de la Ruhr à Bochum. De plus, le BiSecur dispose d'une fonction permettant de connaître la position de la porte. Plus besoin de sortir par mauvais

temps pour s'assurer que la porte de garage est fermée, une simple pression sur la touche suffit à vérifier si la couleur de la LED de l'émetteur HS 5 BS indique une porte de garage fermée. Avec ce nouveau système radio, Hörmann associe confort et sécurité. L'ergonomie et la fonctionnalité optimale des émetteurs à 2 ou 4 touches BiSecur se double en effet d'un design exclusif résolument moderne grâce sa surface brillante à l'aspect laqué (2 coloris au choix : blanc ou noir). ■■

Stand T22 sur Equip'Baie  
du 13 au 16 novembre 2012



Produit : Metalunic Sinus®



Protégez-vous d'un ensoleillement excessif et faites le automatiquement ! Comptant parmi les fabricants leaders sur le marché européen de la protection solaire, nous vous offrons des solutions adaptées pour profiter des rayonnements solaires tout en économisant de l'énergie. Vous aussi, misez sur

les systèmes de Griesser et sur une bonne protection solaire idéale du point de vue énergétique. Vous êtes intéressé ? Il suffit de nous appeler.

**Griesser, protection solaire – automatiquement bien.**

Griesser. Qualité suisse depuis 1882.  
Griesser France S.A.S.  
Siège social et usine, Z.I. de Nice – BP 96, 06513 CARROS CEDEX  
Tél. 0820 611 611, info@griesser.fr, www.griesser.fr

 **GRIESSER**

## DÉCO

# GYPSIE, LES TENDANCES DE LUXAFLEX

La nouvelle collection de stores intérieurs Luxaflex mixte teintes vives et motifs, une vraie composition vitaminée pour donner aux pièces intérieures de la maison chaleur et gaieté. Très polyvalents, les stores Duetto de Luxaflex sont disponibles dans des centaines de coloris et dans une grande variété de tissus semi-transparents et opaques pour un dosage optimal de la lumière et une intimité préservée. Ils déclinent une palette de teintes vives et lumineuses, propices à créer des ambiances acidulées, très ludiques. Les stores vénitiens continuent d'étonner par leurs innovations techniques et décoratives. Particulièrement audacieux et créatifs, ils affichent 230 coloris jouant les unis, et de manière inattendue, flirtent avec des motifs : effet garantit ! ■■



## CONTEMPORAINE NOUVELLE GAMME DE PORTES D'ENTRÉE COMPOSITE DE MID

Portes MID a lancé à Artibat, sa nouvelle gamme contemporaine permettant une multitude de combinaisons architecturales et décoratives. Le fabricant donne ses lettres de noblesse au composite, matériau innovant pour ses performances techniques. Rumba, modèle de la gamme « Les Actuelles », est une de ces 21 nouvelles signatures de portes d'entrée... Conformes à la RT 2012, ces 21 nouveaux modèles se déclinent en deux familles. La première s'appuie sur un large choix d'oculus agrémentés dans de nombreux cas d'inserts aluminium ; la deuxième famille fait la part belle aux impressions numériques qui autorisent toute créativité. Et, pour une harmonie plus que parfaite, la porte d'entrée peut être coordonnée à la porte de garage. Côtés robustesse et isolation thermique, l'alliance de

la fibre de verre, de la mousse de polyuréthane et des triples vitrages fait merveille et garantit des coefficients thermiques allant de 1.1 à 1.5, conformes donc à la RT 2012 et éligibles pour la maison BBC. La performance thermique de ces portes permet également l'accès au crédit d'impôt pour la rénovation. Pour la construction neuve, les 21 modèles incluent de base la norme « personne à mobilité réduite » avec un passage libre de 830 mm (porte ouverte à 90°). Pour une étanchéité optimale, la serrure 4 points automatique est couplée avec le raidisseur intérieur réglable. ■■



# HOLIDAY AT HOME

- abri de terrasse régulateur de soleil et étanche à l'eau
- disponible en version murale ou comme module libre
- jusqu' à 7m de longueur x 7m de largeur x 3m de hauteur
- possibilité modules couplés en longueur ou largeur
- ensoleillement maîtrisé avec lames mobiles motorisées
- des Screens ZIP classe au vent 3 peuvent être intégrés des 4 côtés
- les toiles des screens peuvent être pourvues d'une fenêtre transparente
- éclairage en option avec bandeaux à LED intégrés dans les lames
- pour applications résidentielles et espaces professionnels



OUTDOOR LIVING by  
**BRUSTOR**®

Utilisez ici votre  
smartphone



Equip' Baie:  
Hall 1 - Stand S25  
patent pending  
[www.brustor.com](http://www.brustor.com)



# EQUIPBAIE 2012 L'INNOVATION EN FIL ROUGE

*Le salon dédié aux installateurs, menuisiers, storistes.*

Tous les acteurs de la Menuiserie, de la Fermeture et de la Protection Solaire ont rendez-vous à Paris Porte de Versailles, Hall 1, pour Equipbaie 2012, salon des installateurs, menuisiers, storistes et Métalexpo, dédié au métal dans le bâtiment. Un rendez-vous fixé du 13 au 16 novembre pour faire le plein d'échanges, de découvertes et d'informations techniques ou économiques sur un marché passionnant mais un peu chahuté en ce moment ! Pourtant, la généralisation de la RT 2012 au 1<sup>er</sup> janvier 2013 est une source d'innovations et de développements, et un élément dynamisant pour la profession.

Réalisé par Sophie Dumoulin



Jean-Pierre Loustau, évoque la qualité des 1<sup>ères</sup> innovations soumises au jury du Palmarès de la Performance.

## Des thématiques d'actualité

Le premier de ces 3 thèmes est la RT 2012, bien sûr, présentée avec focus sur les certificats d'économie d'énergie, les méthodes et calculs. La protection solaire est le deuxième, sous l'angle des solutions techniques mais aussi des aides à la vente pour les installateurs et avec l'atout cette année d'un espace prospectif : Solar Protect 3.0. Il a été imaginé avec l'Agence MateriO, bibliothèque des matériaux émergents, 1<sup>er</sup> service européen indépendant de veille sur les matériaux et produits innovants, qui sera le commissaire de l'exposition organisée sur cet espace de 65 m<sup>2</sup>. Objectif, ouvrir le champ des possibles sur les solutions matières et les technologies de demain. Dans une scénographie grandeur nature, les visiteurs découvriront 10 mises en situation innovantes de produits existants à la pointe de la technologie (comme les vitrages électrochromes), de produits détournés de leur usage habituel (comme de la mousse d'aluminium issue de l'aviation) et de produits en développement (par exemple, un écran tactile à opacification variable). Troisième thème mis en avant, les réseaux, qui sont les grands acteurs de la vente des produits rassemblés sur le salon. Il ne faudra pas manquer les conférences spéciales Réseau du vendredi 16 au matin : qu'est-ce qu'un réseau, que peut-il vous apporter, comment en intégrer un ? Le marché a ses vendeurs et... ses prescripteurs : les Architectes restent les plus grands prescripteurs de baies, fenêtres, façades...

Le mardi après-midi sera dédié à l'architecture avec des conférences dédiées : Anne Lacaton (Agence Lacaton & Vassal) et Christian Cardonnel (Cardonnel Ingénierie) détailleront l'opération de rénovation de la Tour Bois Le Prêtre et Franck Hammoutène évoquera la réhabilitation des anciens entrepôts des Galeries Lafayette, opération « le 32 Blanche ». L'espace Conférences sera certainement très fréquenté cette année, compte tenu de la qualité du programme annoncé (CF p.38)!

## Des innovations intéressantes et commerciales

Quant aux innovations et nouveautés produits, elles prennent tout leur relief sur un espace dédié à l'entrée du salon. Cet Espace Innovations accueillera tous les produits soumis au jury du Palmarès de la Performance, présentés dans une brochure remise à l'entrée du salon à tous les visiteurs. On en attend environ 70 et une dizaine sera donc primée sur des critères de performance thermique, acoustique, esthétique (design) ou pratique (pose). La remise officielle des prix aura lieu le 1<sup>er</sup> soir et les

**BatiTrade** - PRO -  
Application Web de Gestion Commerciale

**EQUIP BAIE** Hall 1 Stand U58

**3D**

**L'Application Web des professionnels de la menuiserie**

[www.batitrade.com](http://www.batitrade.com)

- ✓ **Application Web de Gestion Commerciale**  
Réalisation facile et rapide de tous vos documents du devis à la facturation, gestion de vos fichiers clients, documents, produits, etc..., accessibles partout avec synchronisation automatique de vos données, sur Mac, PC, iPhone et maintenant sur iPad !
- ✓ **CRM** Géolocalisation de vos clients, agendas partagés, rapports de visite, statistiques, campagne eMailing, FaxMailing, etc...
- ✓ **Modules d'Aide à la Vente et de Configuration Web 2D/3D** Technicité du produit, plan à l'échelle, mise en situation virtuelle, visualisation 3D temps réel au format PDF, tarification instantanée, etc...

AlloTools  
Web Application Provider

Version iPad disponible sur l'AppStore

# Énergisons le marché de la menuiserie aluminium!



LE SUR-MESURE CERTIFIÉ

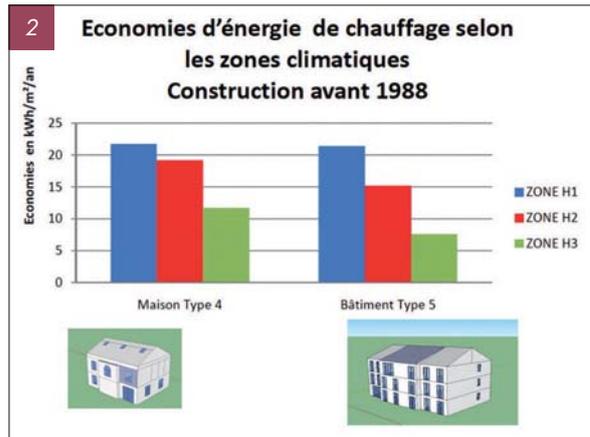
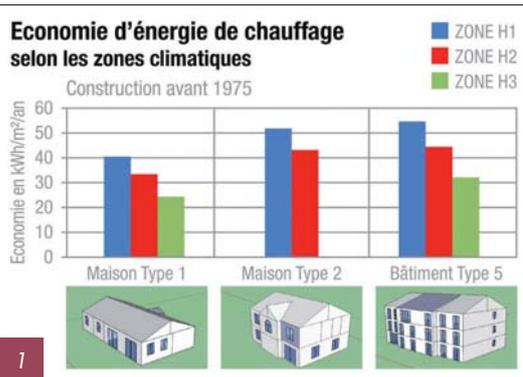




## ESSENTIEL & VISION, LES NOUVELLES SOLUTIONS POUR RÉPONDRE AUX EXIGENCES DU MARCHÉ

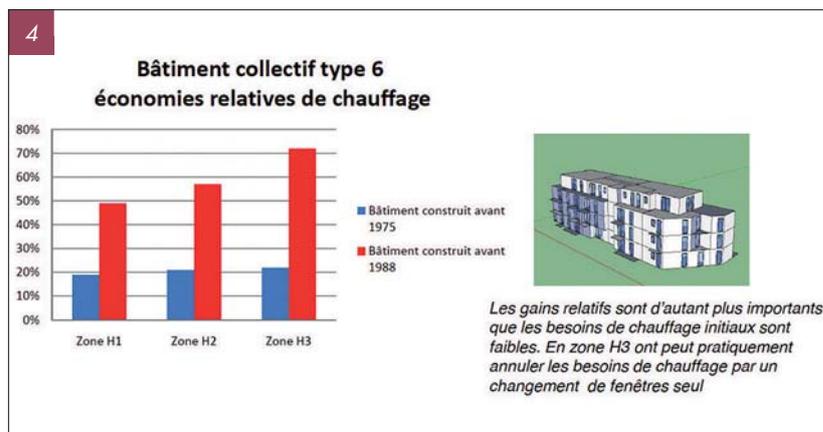
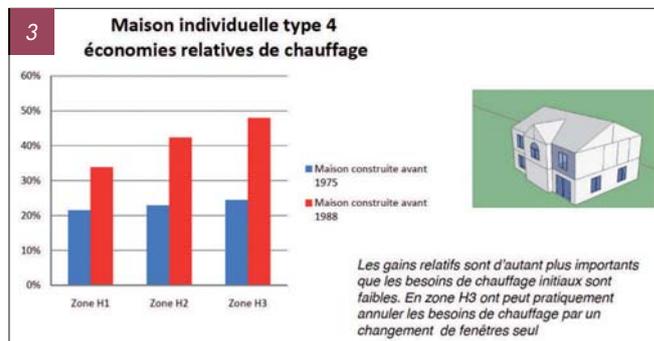
Depuis 25 ans, INITIAL propose l'offre de menuiseries aluminium et de finitions la plus large du marché. Aujourd'hui, ce sont plus de 100 000 menuiseries fabriquées par an répondant à une démarche de qualité irréprochable. Avec neuf unités de production réparties sur toute la France, INITIAL garantit une proximité rassurante, combinant les savoir-faire du concepteur à ceux de l'industriel pour le marché de l'habitat en neuf et rénovation. Une qualité certifiée (thermique, étanchéité, phonique), une esthétique des produits aboutie, une efficacité économique reconnue, des délais de livraison fiables et 300 personnes à votre service...

**INITIAL EST LE PARTENAIRE ÉNERGÉTIQUE  
POUR TOUS VOS PROJETS.**



innovations lauréates seront particulièrement mises en lumière sur l'espace Innovations.

Mi-septembre, Jean-Pierre Loustau, Directeur Général de TBC, présentait une première grille de lecture des 50 premiers dossiers soumis au jury. Il s'avouait plutôt satisfait de ces premières innovations, soulignant l'intérêt, en période de crise, de continuer à innover pour prendre l'avantage. Il constatait d'ailleurs que les métiers de la baie agissent dans ce sens. Les dossiers soumis lui ont paru intéressants, promettant des débats animés au sein du jury : « Nous n'avons que des produits intéressants, pas de suggestions farfelues... Ils marquent des avancées notables. On reste sur les grands enjeux : ce sont des produits de maturité, pas de rupture... 2012 est un bon cru de manière globale. Le jury aura un vrai choix à faire ! » Les enjeux, les thématiques d'actualité abordées par les premiers dossiers déposés sont les suivants : économies d'énergie (fenêtres très performantes, avec amélioration des fermetures associées, en termes d'étanchéité à l'air, apparition de matériaux nouveaux pour la RPT des menuiseries métalliques et de vitrages très performants à fonctions étendues), confort d'été, accessibilité, automation comme moyen d'améliorer le confort, amélioration et spécialisation des modes de pose des baies et produits associés, développement d'outils informatiques conviviaux (nouvelles technologies) facilitant le choix des consommateurs et le métier des applicateurs, production d'énergie associée à l'autonomie des produits (intégration de panneaux photovoltaïques). Parmi les bonnes surprises évoquées par Jean-Pierre Loustau, figurent des systèmes de mise en œuvre conçus pour faciliter et sécuriser la pose et qui traitent des nouveaux modes constructifs comme l'Isolation par l'Extérieur ou la maison ossature bois : « La pose est devenue une préoccupation majeure. L'améliorer est le dernier chaînon pour que la fenêtre dans le mur soit vraiment performante ». Quelques regrets cependant, de la



part du Directeur Général de TBC après analyse de la cinquantaine de premiers dossiers reçus : l'absence de propositions sur l'éco conception et la recyclabilité, les matériaux super isolants, ou les matériaux biosourcés. Explication, on sent que les innovations proposées ont commercialement un sens pour le marché actuel. Elles ne sont pas pensées pour faire de l'image mais pour rencontrer un succès commercial et se retrouver dès demain dans nos maisons.

### L'impact très concret d'un changement de fenêtres

L'étude menée par TBC pour le Pôle fenêtres FFB (SNFA, FFPV, FFB Charpente, Menuiseries et Parquets, FFB Métallerie, FFB Fermeture et Stores) et l'UFME avait pour objectif de quantifier l'impact

1 - Gains sur les constructions d'avant 1975, par zones climatiques. ©TBC pour Pôle Fenêtres et UFME

2 - Les gains sur les bâtiments construits entre 1975 et 1988. ©TBC pour Pôle Fenêtres et UFME

3 - Diminution du besoin de chauffage en collectif. ©TBC pour Pôle Fenêtres et UFME

4 - Diminution du besoin de chauffage en maison individuelle. ©TBC pour Pôle Fenêtres et UFME

du remplacement des fenêtres dans la consommation énergétique de l'habitat. Elle a été réalisée avec plus de 500 simulations sur maquette numérique 3D à partir du logiciel Archiwizard selon la méthode ThBCE de la RT2012. Elle étudie 6 bâtiments types, 4 maisons individuelles et 2 logements collectifs, construits avant 1975 ou entre 1975 et 1988, dans 3 zones climatiques différentes (H1, H2, H3). 2 types de rénovation ont été pris en compte : changement de fenêtres seul ou compris dans un bouquet de travaux. Les caractéristiques des nouvelles fenêtres (coefficients  $U_w$  1.5,  $S_w$  0.40,  $T_{Lw}$  0.5 et étanchéité à l'air A4) sont celles de produits avec double vitrage à isolation renforcée, représentatifs du marché, qui viennent remplacer des baies à simple vitrage sans joint avant 1975 ( $U_w$  5.7) et à double vitrage à faible lame d'air avant 1988 ( $U_w$  3). Les résultats sont convaincants : le seul changement des fenêtres, sans dépose du dormant, dans les bâtiments d'avant 1975 entraîne une réduction de besoin de chauffage allant jusqu'à 50 kWh/m<sup>2</sup>.an en maison individuelle. Le gain est de 11 à 85 % pour les constructions datant de 1975 à 1988, selon le type de bâtiment et les zones climatiques. Le remplacement des seules fenêtres permet en outre de gagner de 1 à 2 classes énergétiques. Le changement de baies est indispensable pour atteindre les labels THPE ou BBC Rénovation, intégré à un bouquet de travaux. En collectif, le changement de fenêtres permet des économies de 18 à 95 % et jusqu'à 45 kWh/m<sup>2</sup>.an en valeur absolue. Le remplacement des fenêtres agit aussi sur l'étanchéité à l'air, avec un gain de 0,4 à 0,8 m<sup>3</sup>/h/m<sup>2</sup>, selon qu'il s'agit d'habitat individuel ou collectif. Le confort lumineux est peu ou pas préservé par les fenêtres actuelles, même sans dépose totale. Il apparaît donc bien que le remplacement des fenêtres des bâtiments anciens induit confort et valorisation du patrimoine mais est aussi source d'économies énergétiques considérables, élément clé d'un chantier de rénovation. Les gains relatifs sont d'ailleurs d'autant plus importants que les besoins de chauffage initiaux sont faibles. En zone H3, on peut pratiquement annuler les besoins de chauffage par un changement de fenêtres seul. Sur ce registre des économies d'énergie, TBC prône d'ailleurs la différenciation des calculs des Certificats d'économie d'énergie en fonction de l'année de construction et du type de bâtiment : les CEE affectés aujourd'hui au changement de fenêtre sont sous-estimés par rapport aux économies réelles qu'il engendre. ■■



# VERANDA PLUS

*La force d'un réseau au service des vérandalistes indépendants*

## INNOVATION

La véranda  
**DISTINCTION**

design

## INTÉGRATION

VERANDA - ABRI DE PISCINE - BAIE DE LOGGIA - SAS D'ENTRÉE

Découvrez notre réseau sur ÉQUIP'BAIE  
du 13 au 16 Novembre 2012 - Paris Porte de Versailles  
**Hall 1 - Stand H12**

Nous contacter :  
**02 51 36 62 35 - [info@verandaplus.fr](mailto:info@verandaplus.fr)**  
**[www.verandaplus.fr](http://www.verandaplus.fr)**

Véranda Plus Acti Est - Parc Eco 85-1 - Route de Beautour  
CS 70003 - 85036 La Roche sur Yon cedex

MARDI 13 NOVEMBRE

- 10 h 30 - 11 h** **Comprendre la RT 2012 : grands principes et exigences**  
DHUP - Ministère de l'Écologie, du Développement Durable et de l'Énergie
- 11 h 15 - 11 h 45** **RT 2012, étanchéité à l'air et qualification des mesureurs**  
Stéphane Millet & Daniel Jacquemot, Qualibat
- 12 h - 12 h 30** **Menuiseries 21, 10 ans après le lancement de cette charte qualité pour les fenêtres « bois »**  
Adrien Parquier, FFB CMP
- 13 h - 13 h 30** **Comment évaluer les caractéristiques énergétiques d'une véranda, quelles sont leurs conséquences sur les consommations de la maison ?**  
Jean-Luc Marchand, SNFA - Représentant le Pôle Fenêtre & Sébastien Prévot, Cardonnel Ingénierie
- 13 h 45 - 14 h 15** **La « double fenêtre » en rénovation : conservation du patrimoine et efficacité énergétique**  
Yves Belmont, Ministère de la Culture

## SPÉCIAL « ARCHITECTURE »

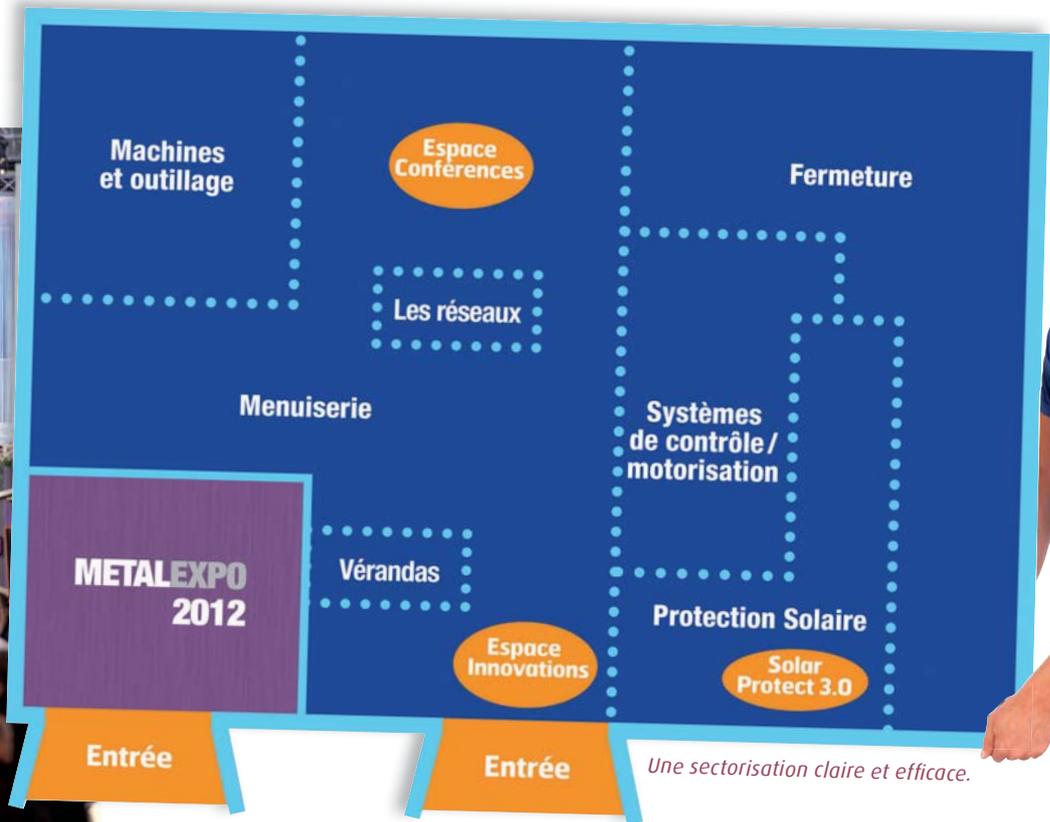
- 14 h 30 - 15 h 15** **La structure métallique dans l'habitat individuel : quelle adaptation au logement BBC ?**  
Cabinet C. Lebrun
- 15 h 30 - 16 h 15** **Le 32 Blanche, réhabilitation des anciens entrepôts des Galeries Lafayette**  
Franck Hammoutène, Architecte, Atelier Hammoutène
- 16 h 30 - 17 h 15** **La réhabilitation de la Tour Bois le Prêtre : quand la métamorphose d'une façade et l'utilisation d'une structure métallique permettent de gagner en confort et d'optimiser les économies d'énergie**  
Anne Lacaton, Architecte & Christian Cardonnel, Cardonnel Ingénierie

MERCREDI 14 NOVEMBRE

- 10 h - 10 h 30** **Isolation thermique : comment les propriétés du métal permettent-elles de mieux répondre à la RT 2012 ?**  
Amor Ben Larbi, CTICM (Centre Technique et Industriel de la Construction Métallique, Membre de ConstruirAcier)
- 10 h 45 - 11 h 30** **La marque des professionnels du feu pour les métalliers : quels atouts pour les donneurs d'ordre et pour les titulaires ?** - Daniel Jacquemot, Qualibat & Arnaud Aouelle Lacourt, AFNOR Certification
- 11 h 45 - 12 h 15** **Quelle prise en compte de la baie, des protections solaires et des systèmes d'automatisation dans les logiciels de calcul RT 2012 ?**  
Bruno Slama, BBS-Slama
- 12 h 30 - 13 h** **La fenêtre, le capteur solaire RT 2012** - Yann de Benazé, SNEP (Syndicat National de l'Extrusion Plastique) & André Pouget, Pouget Consultants

## SPÉCIAL « CEE - CERTIFICATS D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE »

- 13 h 30 - 14 h 15** **Certificats d'Économie d'Énergie (CEE) : comprendre le fonctionnement de cet outil de financement des travaux de rénovation**  
Daniel Cappe, ATEE (Association Technique Énergie Environnement)
- 14 h 30 - 15 h** **Focus sur le rôle de la fenêtre et de la fermeture dans la performance énergétique : comment valoriser une rénovation des menuiseries extérieures dans le cadre des CEE ?** - Jean-Luc Marchand, SNFA - Représentant le Pôle Fenêtre & Antoine Thuillier, TBC Générateur d'Innovation® & Ludivine Menez, UFME
- 15 h 15 - 15 h 45** **Exemple d'opérations de rénovation énergétique tertiaire en cours (façades et menuiseries extérieures comprises), financées en partie par des CEE** - Nicolas Régnier, Green Soluce
- 16 h - 16 h 30** **Méthodes clés et recommandations pour bien poser des fenêtres en rénovation, dans le cadre d'une isolation thermique par l'extérieur (ITE)**  
Ludivine Menez, UFME
- 16 h 45 - 17 h 30** **Présentation de l'espace Solar Protect 3.0 autour du thème : prospective et protection solaire matériO**



Une sectorisation claire et efficace.



## MOTORISATIONS DE VOILETS SUR MESURE...

**VOLTEC met à disposition des professionnels son expérience en tant que fabricant français et pionnier de solutions d'ouverture automatique pour volets battants.**

**Ses motorisations bénéficient d'un large choix technologique (radio, filaire, fins de courses mécaniques ou Limit Switch), sont personnalisables (couleur, taille, produit d'intégration) se posent sous linteau, en appui ou sur garde corps et sont disponibles en kit ou bien sur-mesure.**

Présent sur EQUIP'BAIE : Hall 1 stand FAAC L34



Horloge



Bouton Poussoir Radio



Fonction soleil/vent



Télécommande Multi-Volets



**VOLTEC**

Une marque du groupe **FAAC**

Nouvelle gamme d'Accessoires



contactez-nous :

[www.voltec.fr](http://www.voltec.fr)  
05.57.55.18.90

## PROGRAMME DES CONFÉRENCES (suite)

### SPÉCIAL « PROTECTION SOLAIRE »

- 10 h - 10 h 30** RT 2012 : obligations et conséquences pratiques pour les fermetures et protections solaires vis-à-vis de l'isolation thermique, du confort visuel et du confort d'été - *Caroline Renouf, SNFPSPA*
- 10 h 40 - 11 h 10** Quand l'absence ou la mauvaise utilisation de la protection solaire provoque des cas de surchauffe : exemples concrets et solutions  
*Martin Guer, AQC*
- 11 h 20 - 11 h 50** Témoignage concret : intégrer la protection solaire dès la conception d'un projet, un atout thermique et esthétique  
*Sébastien Prévot, Cardonnel Ingénierie*
- 12 h - 12 h 30** Vendre la protection solaire à un client final : quels nouveaux arguments développer ?  
*Bruno Blin, SNFPSPA*

- 13 h 30 - 14 h** Mention « Reconnu Grenelle de l'Environnement » : comment se préparer à l'éco-conditionnalité des incitations fiscales ?  
*Pierre Girard, Qualibat*
- 14 h 15 - 14 h 45** Quelles évolutions techniques et économiques pour les métiers et les entreprises de métallerie  
*Union des Métalliers*
- 15 h - 15 h 30** Réhabilitation performante : identifier les avantages de l'acier et bien le mettre en œuvre  
*Pierre Engel, ConstruirAcier*
- 15 h 45 - 16 h 45** Selon quels critères bien choisir une fenêtre et méthodes de pose adaptées pour optimiser les fonctions du verre et mieux répondre aux attentes des clients finaux  
*Nelly Philipponnat, AGC, Jérôme Carrié, Cekal, Jean-Louis Desprès, Ecole de pose Lorenove (Groupe Lorillard) & André Pouget, Pouget Consultants*
- 17 h - 18 h** Présentation du label fenêtre, une démarche qualité « tous matériaux »  
*André Liébot, SNFA & Jacky Benoist, UFME*

- 10 h - 10 h 30** Surfaces vitrées et RT 2012 : Comment bien choisir les caractéristiques des fenêtres en fonction du contexte et pour quelles performances ?  
*Jean-Luc Marchand, SNFA & Hervé Lamy, SNFPSPA - Représentants le Pôle Fenêtre & Jean-Pierre Loustau, TBC Générateur d'Innovation®*

### SPÉCIAL « RÉSEAU »

- 10 h 45 - 11 h 15** Qu'est-ce qu'un réseau ? Quelles sont les différentes formes ? Le poids des réseaux dans le marché de la fenêtre et de la protection solaire  
*Jean-Michel Illien, Franchise Management & Anne-Séverine Consalès, TBC Générateur d'Innovation®*
- 11 h 25 - 12 h 25** Table ronde : Que peut vous apporter un réseau ? En termes de communication auprès du grand public, de conseil juridique, de mutualisation des achats, de formation  
*Jean-Michel Illien, Franchise Management & Erwan Coatanéa, Grandeur Nature & Frédéric Primault, Monsieur Store & Marc Phlippoteau, Fenétrier Veka & Charles-Gaël Chaloyard, Habitéa et Style de Vie (Réseaux de Sapa Building System)*
- 12 h 35 - 13 h** Comment intégrer un réseau ? Démarches, coûts, délais, conditions d'engagement...  
*Jean-Michel Illien, Franchise Management*
- 13 h 30 - 14 h** DTU 39 (travaux de miroiterie - vitrerie) : les nouveautés, le dimensionnement et la sécurité  
*Olivier Douard, FFPV*
- 14 h 15 - 15 h** Performance énergétique dans le cadre d'une rénovation passive : exemple concret pour une maison individuelle  
*Michel Debizet, Compagnie des Architectes & Dusan Novakov, Bureau d'études thermique, Via Positive*

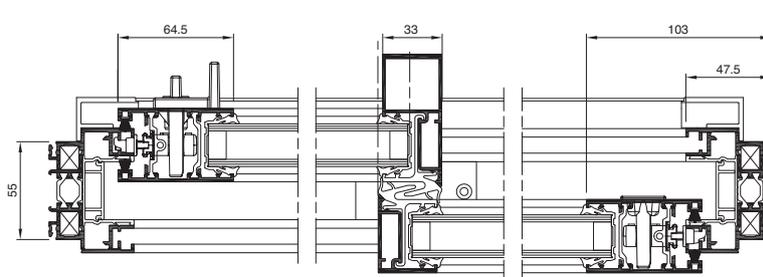
JEUDI 15 NOVEMBRE

VENDREDI 16 NOVEMBRE



## SOLEAL, le coulissant universel

**Performant et esthétique** : Facilité de pose et environnement commun à SOLEAL Frappe. **Performances thermiques** :  $U_w = 1.4 \text{ W/m}^2 \cdot \text{°k}$ ,  $S_w = 0.45$ . **Perméabilité à l'air** : A4,  $Q_4 = 0.19 \text{ m}^3/(\text{h} \cdot \text{m}^2)$ . **Seuil PMR** : un dispositif simple à mettre en oeuvre sur l'ensemble des applications proposées.



Coupe horizontale 2 vantaux - 2 rails

TECHNAL® est une marque Hydro  
T. 05 61 31 28 28 - [technal.fr@hydro.com](mailto:technal.fr@hydro.com)  
[www.technal.fr](http://www.technal.fr)



## PALMARÈS DE LA PERFORMANCE

69 produits nouveaux ou innovants sont présentés sur l'Espace Innovations d'Equipbaie et Métalexpo 2012. Parmi ces nombreux dossiers, le Jury, composé d'experts du bâtiment et de journalistes, a élu 10 produits lauréats pour le Palmarès de la Performance 2012.

Les critères de sélection du Jury expriment les préoccupations actuelles et les grands enjeux des prochaines années pour le monde du bâtiment en général et pour les secteurs représentés sur Equipbaie et Métalexpo, couvrant les thèmes suivants :

- ▶ Les économies d'énergie dans le cadre de la RT 2012 mais aussi la thématique d'indépendance énergétique
  - ▶ La nécessité de disposer de produits facilitant la rénovation énergétique du parc de logements existants
  - ▶ Le confort d'été qui tient une place prépondérante dans la nouvelle réglementation thermique avec le souhait exprimé de pouvoir disposer de produits modulant la lumière et les apports solaires
  - ▶ L'accessibilité des bâtiments aux personnes à mobilité réduite, appliquée à des produits très performants
  - ▶ L'amélioration et la spécialisation des modes de pose des baies et produits associés
  - ▶ Les considérations liées au développement durable, en particulier sur la gestion de la fin de vie des produits.
- « Les produits soumis présentaient des niveaux de performances aboutis et homogènes. C'est dans une ambiance constructive que les débats du Jury ont eu lieu et ont permis de dégager les 10 produits lauréats du Palmarès, aux performances de premier plan sur plusieurs des critères. » déclare Jean-Pierre LOUSTAU, Directeur Général du cabinet d'études spécialisé TBC Générateur d'Innovation et Membre du Jury du Palmarès de la performance 2012.



### Cru 2012 : Les 10 lauréats primés

#### AGC FRANCE – STOPRAY ULTRA 60T

Le jury a apprécié ce nouveau verre AGC trempable, à couche peu émissive et au contrôle solaire à haute sélectivité (supérieur à 2) répondant à de hautes performances thermiques, et acoustiques (avec l'option verre feuilleté), assurant confort d'été et protection solaire, s'inscrivant parfaitement dans les tendances actuelles du marché. Grâce à sa couche de magnétron triple argent trempable (unique sur le marché, conférant une flexibilité accrue pour les transformateurs), le Stopray Ultra 60 T offre une transmission lumineuse de 62 %, un filtre solaire de 30 % et un coefficient Ug égal à 1. Le Stopray Ultra 60T a reçu un ATG par l'UBATC et la certification Ceval est en cours. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Neuf, Rénovation / Distribution : Vente directe / Lancement : Septembre 2012. [stand F34](#)



#### ARBAN GROSFILLEX – G\*LOCK

Le G\*Lock présente un système de fermeture et d'ouverture révolutionnaire, conjuguant simplicité d'utilisation et ergonomie, primé pour sa démarche d'accessibilité aboutie. Adaptable aux fenêtres et portes-fenêtres (1 ou 2 vantaux – rainure de 16 mm), ce système comprend une ouverture à hauteur idéale, un verrouillage automatique du vantail secondaire ainsi qu'une sécurité enfant. La manipulation de la fenêtre se fait sans aucun effort et en toute sécurité, s'adaptant à chaque génération d'utilisateurs. Performances : A4-E7A-VA3 jusqu'à Uw 0.9W/m<sup>2</sup>. K ; isolement de façade jusqu'à 42dB (AC4) ; effort de fermeture < 5N ; tests AEV et endurance (plus de 150.000 cycles). Dossier DTA en cours d'instruction au CSTB. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Industrie, Neuf, Rénovation / Distribution : Poseurs agréés, Réseau de concessionnaires ou d'agences, Vente directe, Chantier collectif / Lancement : Décembre 2012. [stand K52](#)



#### FUTUROL INDUSTRIES – VENI'ROL

En phase directe avec les nouvelles réglementations de protection solaire et de confort d'été, le nouveau volet roulant à lames orientables de Futurol Industries séduit par ses nombreuses fonctionnalités. Dotées d'un système anti-soulèvement, ses lames en aluminium extrudé s'orientent à 45°, quelle que soit la hauteur d'ouverture du store, s'ouvrent partiellement grâce à la sélection du nombre de lames désirées ou encore, intègrent une possibilité de programmation (motorisation IO exclusivement, compatible avec Somfy). Coffres de 180 et 205 mm ; L. 900 à 1.800 mm ; H. 2.250 mm. Marchés visés : Habitat, Neuf, Rénovation / Distribution : Négoce, Poseurs agréés / Lancement : Novembre 2012. [stand S74](#)



AVEC SON NOUVEAU CONCEPT GVR.ie

# GEPLAST ne manque pas de coffres...

GEPLAST a choisi de révolutionner le marché des coffres de volets roulants. Après 3 ans de recherche, GEPLAST lance son concept breveté GVR.ie. Astucieux, universel et riche en innovations, le GVR.ie redonne au coffre de volets roulants sa vraie place dans la menuiserie.

## UN COFFRE 5 EN 1 POUR TOUTES LES CONFIGURATIONS

Conçus pour une pose sur tous les types de menuiserie (PVC, Alu, Bois, Mixte), les coffres GVR.ie s'adaptent également sur toutes les mises en oeuvre en marché (BBC, ITE, MOB). Le concept GVR.ie se décline en 5 versions :

- GVR.dl : coffre demi-linteau
- GVR.i 205/168 : bloc baie enroulement intérieur disponible en 2 tailles 205 et 168
- GVR.e 205 : bloc baie enroulement extérieur
- GV2R : coffre réno extérieur
- GVR.t : coffre traditionnel

## LES COFFRES LES PLUS OPTIMISES DU MARCHÉ

Le concept GVR.ie repose sur la rationalisation des accessoires (flasque, tulipe, crémaillère...) et des planches.

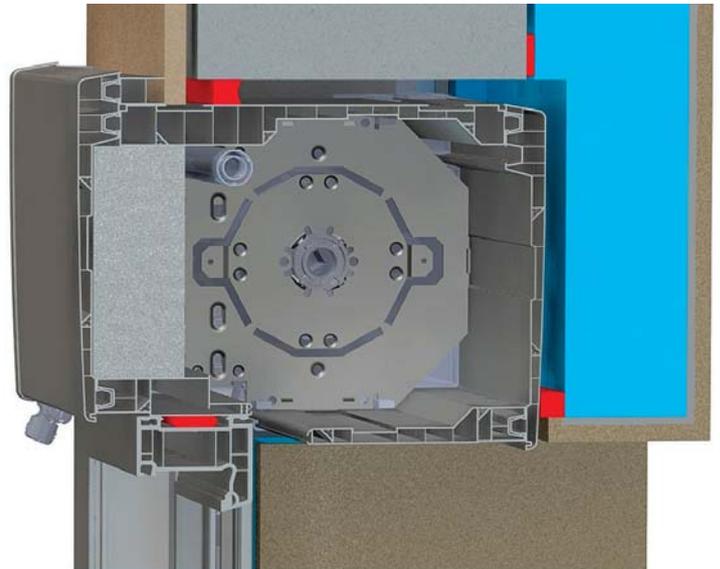
Le flasque universel, conçu et développé par ZÜRFLUH-FELLER, est polyvalent puisqu'il s'intègre dans tous les coffres GVR.ie. Ce flasque, réversible gauche/droite, est également sécable pour une adaptation avec tous les types de manoeuvres du marché.

## GVR.ie AU SERVICE DES INDUSTRIELS

En tant que Partenaire de votre performance, GEPLAST lance sur le marché un concept à forte valeur ajoutée. Les coffres GVR.ie répondent aux demandes d'industriels souhaitant optimiser leur stock et générer des gains de productivité. Un isolant acoustique a été conçu et développé en interne chez Geplast. Cette masse lourde en PVC haute densité, extrudée par Geplast, est usinable et recyclable.

## GVR.ie, SOUS AVIS TECHNIQUE

L'avis technique du CSTB prend en compte le bloc baie enroulement intérieur GVR.i 205 et extérieur GVR.e 205 (N° ATEC 6-12/2066). Un additif est en cours d'instruction pour le petit coffre GVR.i 168 et le demi-linteau GVR.dl.



## GVR.ie : LA PERFORMANCE... DURABLE

- **Performance à l'air :**  
GVR.ie est le seul système de coffres classé C3 pour l'ensemble des mises en oeuvre (neuf/réno/réno croquage) avec une manoeuvre par sangle.
- **Performance acoustique :**  
Dn,e,w jusqu'à 56 dB (C;Ctr)
- **Performance au vent :**  
V4 (largeur jusqu'à 3 ml). Le GVR.e 205 est le premier coffre extérieur utilisable jusqu'à 3ml.
- **Performances thermiques :**
  - GVR.i 205 : Uc jusqu'à 0.53 + (0.07/Lc)
  - GVR.e 205 : Uc jusqu'à 0.54 + (0.04/Lc)
  - GVR.i 168 : Uc jusqu'à 0.67 + (0.07/Lc)
  - GV2R : Uc = 0
  - GVR.dl : Up jusqu'à 0.28
- **GVR.ie AU SERVICE DES INDUSTRIELS**  
Conception pour une pose sur tous les types de menuiseries ((PVC, Alu, Bois, Mixte) et toutes les mises en oeuvres (BBC, ITE, et MOB)
- **Nombreuses options disponibles :**  
(plaxage, laquage, coulisses PVC ou ALU, moustiquaire, masse lourde acoustique en PVC, coquilles isolantes...)

**GEPLAST**  
EXTRUSION & PROFIL PVC

#### GRIESSER – MÉTALUNIC SINUS®

Également dans la catégorie confort d'été, ce brise soleil fut salué pour l'ingéniosité de ses lames autoporteuse en forme de « S » (unique sur le marché) permettant d'associer la protection solaire et le confort thermique à l'augmentation de la lumière naturelle (les lames laissant passer 50 % de la luminosité) apportant alors un confort visuel appréciable et à l'origine d'économies d'énergie. Le design des lames participe également à l'harmonie et à l'esthétique de la façade. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Industrie, Neuf, Rénovation / Distribution : Vente directe, Réseau de partenaires / Lancement : Avril 2012. **stand T22**



#### HOPPE FRANCE – POIGNÉE DE FENÊTRE POUR PMR

En droite ligne avec les exigences de la loi N° 2005-102 du 11-02-2005 sur l'accessibilité, cette poignée coudée en inox destinée aux fenêtres à deux vantaux offre un confort d'utilisation en position assise comme debout, pour des hauteurs de manœuvre comprises entre 0,90 à 1,30 m, grâce à ses 3 longueurs (150, 200 ou 300 mm) et une maniabilité des plus souples. Elle apporte également une réponse à la réglementation sans nécessiter la modification du bâti ou le changement des fenêtres. Conçue tout spécialement pour les PRM et Séniors, elle bénéficie du mécanisme de verrouillage breveté Secustik®, et respecte les normes RAL-RG 607-9 et DIN 18267-FG. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Industrie, Neuf, Rénovation / Distribution : Quincaillerie du bâtiment / Lancement : Novembre 2011. **stand H18**



#### JANSEN/ DESCASYSYSTEM – COULISSANT JANISOL ARTE

En réponse parfaite à la réglementation thermique et à l'optimisation de l'esthétique et de l'apport de lumière naturelle, cette baie très grand format (3.000 x 2.300 mm, 2 vantaux) à rupture de pont thermique, est réalisée avec des profils acier ultra fins, dotés d'une âme en matière composite hautement isolante et 100 % recyclable. Cette nouvelle génération de profils assure une dilatation moindre et laisse plus de place au verre, dotant la baie de performances Uw uniques de 1,3 W/m<sup>3</sup>.k. Ce coulissant bénéficie d'ores et déjà du marquage CE, d'essais AEV, de la conformité à l'EN 14024, au DTU 39 et à la NFP 24-351. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Neuf, Rénovation / Distribution : Négocier / Lancement : Novembre 2012. **stand C10**



#### LEICA GÉOSYSTEMS – LEICA 3D DISTO

Cette innovation Leica présente tout un ensemble d'équipements en un seul produit ! Scan, Caméra zoom 8, appareil photo, projecteur... Le Leica 3D Disto est un laser capable de mesurer (même les surfaces les plus complexes), réaliser des croquis, implanter les projets, transférer les côtes, communiquer directement avec les logiciels, le tout dans les trois dimensions. Gain de temps et sécurité de calculs se voient ainsi garantis grâce à ce système de mesure novateur, certifié par le SCS Directory. Marchés visés : Habitat, Commerce, Tertiaire, Industrie, Neuf, Rénovation / Distribution : Négocier, Réseaux de concessionnaires / Lancement : Avril 2011. **stand C33**

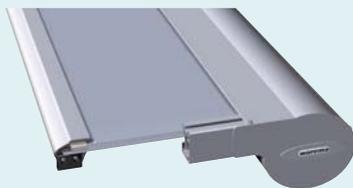


#### SAINT-GOBAIN SEVAX – NESDOOR

Conçu tout spécialement dans un objectif d'accessibilité des séniors et PMR ce système de motorisation polyvalente pour portes battantes d'intérieur s'adapte à tous types de portes à chant droit ou à recouvrement avec un angle d'ouverture allant de 105° à 160°, y compris dans les pièces humides (IP44). Silencieuse et sécuritaire, cette motorisation à la mise en œuvre simple (montage en position latérale) et à l'utilisation facilitée par les accessoires sans fil, disponibles en option, ou ses possibilités de programmation, répond aux normes sur l'accessibilité ainsi qu'à la DIN 18650. Marchés visés : Habitat, Neuf, Rénovation / Distribution : Négocier, GSB, GSA Réseaux de concessionnaires / Lancement : Septembre 2012. **stand U66**



### WAREMA FRANCE – STORES VÉRANDA W10 AVEC SECUDRIVE®



Doté d'une multitude de fonctionnalités, le store W102 conçu pour les vérandas, terrasses et pergolas, intègre un système de guidage de la toile à l'intérieur des couissants améliorant la tension et l'occultation. Sur une bande en acier à ressort reliée à la toile, Secudrive® permet, en utilisant deux toiles de pente sur un seul rail, d'optimiser l'éclairage. Le déroulement évite ainsi toute déformation de la toile et peut même prendre la forme d'un arc sans tube intermédiaire. La tension et la stabilité du tissu se voient ainsi augmentées offrant de meilleures performances et une durée de vie allongée. Marchés visés : Habitat, Commerce, tertiaire, Industrie, Neuf, Rénovation / Distribution : Façadiers, Professionnels du store / Lancement : Février 2012. [stand S14](#)

### SOCREDIS – SEUIL PMR SANS ENCASTREMENT POUR COULISSANT PVC



Egalement primé pour sa réponse aux problématiques d'accessibilité, ce premier système de seuil PMR sans encastrement, breveté, performant et esthétique est doté d'un profilé alu et d'une rupture de pont thermique en PVC. Avec ses deux chemins de roulement avec rejet d'eau et pare-tempête, ce seuil pour couissant de 20 mm de hauteur, s'adapte très facilement à toutes marques et matériaux. Ses performances exceptionnelles (A3 E5B VA3 et un Uw de 1,2 pour un couissant de 2,35 x 2,18 en Ug 0,8 de Warmedge) et son étanchéité à l'air accrue (fond feuilleté de 14 mm) en font un équipement idéal pour répondre aux nouvelles réglementations. Le dossier est en cours de certification au CSTB. Marchés visés : Habitat, Neuf, Rénovation / Fabricants de Menuiserie / Lancement : Juin 2012. [stand L52](#)



SF20, le système modulaire coulissant entièrement vitrée de SUNFLEX ...  
Il vous assurera une protection parfaite contre le vent et les intempéries sous votre toit de terrasse, sur votre balcon ou dans votre loggia!

Des composants parfaitement harmonisés et des caractéristiques de coulissages optimisées répondent aux exigences les plus élevées du marché: mécanismes ajustables en hauteur - système d'entraînement intégré - écoulement direct vers l'extérieur de l'eau pour un nettoyage facilité du rail inférieur - largeurs de rails réduites. L'ensemble de ces caractéristiques favorise un montage simplifié des solutions SF20.

[www.sunflex.fr](http://www.sunflex.fr)



Halle n° 1, STAND F 01



# SALON EQUIPBAIE, LA VITRINE DES NOUVEAUTÉS

*Nouvelle baie coulissante 3 rails de K.Line.*

**Innovations** et nouveaux produits constituent l'un des attraits principaux du salon Equipbaie qui les mettra tout particulièrement en valeur cette année : Espace Innovations dédié à l'entrée du salon, Palmarès de la Performance et brochure de présentation de toutes ces nouveautés largement diffusée à tous les visiteurs. Voici un avant-goût de ce que vous proposez de découvrir les exposants.

**Réalisé** par Sophie Dumoulin et Stéphanie Dreux-Laisné

**PP** La mention PP signifie la participation au Palmarès de la Performance, donc la présence sur l'Espace Innovations.

# Un leader mondial de la fermeture automatique vous accompagne dans ses 4 domaines de compétence :

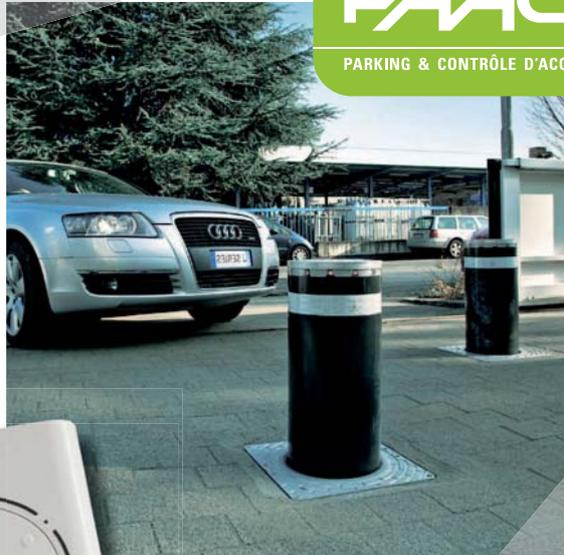
**FAAC**

AUTOMATISMES DE FERMETURE



**FAAC**

PARKING & CONTRÔLE D'ACCÈS



**FAAC**

PORTES AUTOMATIQUES



**FAAC**

VOLETS ROULANTS & STORES

La qualité, la fiabilité et la simplicité de mise en oeuvre des produits FAAC ne manqueront pas de vous séduire. Les motorisations sont parfaitement conformes aux normes européennes et garanties 3 ans.

L'équipe commerciale et technique est à votre disposition pour étudier vos projets qu'ils soient d'ordre domestique, collectif ou industriel.

Des formations sur les 4 gammes de produits sont dispensées sur nos sites de Paris, Lyon et Montpellier

**FAAC**  
*Simply automatic.*

## MENUISERIES ET VITRAGES ARCADES & BAIES, PORTES ET FENÊTRES



Chez Arcades & Baies, fenêtres et portes prennent de la couleur.

Chez Arcades & Baies, portes et fenêtres adoptent une palette couleur enrichie. Les gammes Arcad'Lux Pack Traditionnel, Pack Contemporain et Pack Trio prennent des couleurs : une palette de 11 RAL laqués en bi-couleur (blanc intérieur) : ton sable, 2 gris, 2 verts, 3 bleus, 1 rouge, 1 brun et 1 noir (plus-value de 50 % et délai de 2 semaines de plus par rapport à une menuiserie Arcad'Lux blanche). Arcad'Lux Pack Traditionnel se décline aussi en gris teinté masse, coloris complétant la gamme ton Sable existante (plus-value de 12 % par rapport à une menuiserie Arcad'Lux

blanche). Le nouveau Plaxé bi-couleur Chêne Irlandais est disponible sur la gamme Arcad'Lux Traditionnel : chêne clair à l'extérieur de la maison, blanc à l'intérieur ; le produit 100 % renforcé sera disponible avec la même plus-value que le Chêne Doré, + 38 % par rapport à une menuiserie Arcad'Lux blanche. Pour les portes d'entrée bois, pré finition couleur bois lasuré ou bois laqué 4 couches, en mono ou bi-couleur. L'enseigne propose également le laquage mono-couleur sur les Volets Roulants Intégrés des gammes aluminium et Portes d'entrée bois. **Stand F 58**

## AGC PLANIBEL LOW-E ANTIFOG PP

AGC Planibel Low-e Antifog (PP) est un verre à double couche peu émissive - couche pyrolytique en position 1, et magnétron en position 2- qui diminue le nombre de jours d'apparition de condensation sur la face externe de la baie : la température du verre reste plus élevée et donc la plupart du temps supérieure à la température de rosée. L'assemblage est possible en double ou triple vitrages. AGC a réussi à combiner, sur la même feuille de verre, une couche pyrolytique anti-condensation, et une couche magnétron à isolation thermique. Une première dans le monde du verre, indique AGC qui présente aussi AGC Stopray Ultra 60 et 60T et AGC Planibel EnergyN (Echo de la Baie n° 88). **Stand F34**



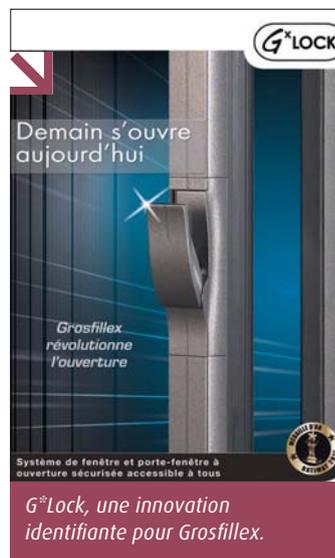
AGC Planibel Low-e Antifog, pour diminuer la condensation.

## GROSFILLEX AVAIT REÇU UNE MÉDAILLE D'OR AUX TROPHÉES DU DESIGN POUR G\*LOCK PP

Grosfillex avait reçu une médaille d'or aux Trophées du Design pour G\*Lock (PP) au dernier Batimat. Le service de R&D a encore peaufiné ce système de fermeture automatique facile de fenêtres et portes fenêtres ouvrant à la française 1 et 2

vantaux. Une nouvelle version définitive en est donc soumise à l'épreuve du Palmarès de la Performance d'Equipbaie 2012. La mise en œuvre des composants s'intègre dans les process habituels de montage, sur des ouvrants rainure de 16 mm.

L'ouverture et la fermeture se font sans effort, avec une poignée toujours à la bonne hauteur, accessible à tous. Le verrouillage du vantail secondaire est automatique. Il comporte une sécurité enfants et la condamnation de la crémonne. Il existe dans un large



G\*Lock, une innovation identifiante pour Grosfillex.

PRÉSENT SUR

**EQUIP  
BAIE**

13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire

**HALL 1, STAND S65**

**Fame**  
portes de garage sectionnelles

Faites une entrée remarquée !

FAME spécialiste de la porte de garage sur mesure adapte à tous types d'habitations des porte sectionnelles de garage personnalisables à volonté avec par exemple un portillon, porte d'entrée intégrée avec serrure 5 points pènes crochets, ferme porte, et sécurité électrique radio en option.



### PORTES COORDONNÉES

FAME et MID entreprises champenoises développent une ligne de portes de garage et d'entrée alliant confort, design et sécurité pour apporter à vos clients les plus exigeants une solution adaptée.



**Fame**  
portes de garage sectionnelles

[www.fame-france.eu](http://www.fame-france.eu)

Tél. : 03 26 64 34 34 • Fax : 03 26 64 00 14

choix de couleurs sur version en applique et intégrée. « Batimat a servi de test pour G\*Lock. Nous avons recueilli beaucoup de remarques et suggestions d'évolutions de la part de nos clients et des architectes sur ce système révolutionnaire de poignée. Nous avons pris notre temps pour valider toutes les phases et verrouiller le concept ! » Un travail poussé a été mené sur l'ergonomie de G\*Lock et la sécurité. Noël Robert, Directeur Recherche & Développement, détaille les éléments sur lesquels a porté l'optimisation du concept : effort de fermeture, bruit, verrouillage du semi-fixe. Côté design, très bien accueilli à Batimat, il y avait peu à faire, sinon associer dans un esprit contemporain ses couleurs à celles des menuiseries qui bénéficient du système d'impression des profilés d'abord développé par Grosfillex pour ses lambris. Les essais normatifs ont complété cette dernière phase de préparation avant industrialisation. 2 modèles sont à découvrir : poignée en applique et poignée intégrée. La poignée

en applique sera développée sous le même design en version simple, sans verrouillage, pour les fenêtres ne posant pas de problème de sécurité par rapport à l'extérieur, et en version sécurité renforcée, avec double fonction, double verrouillage/déverrouillage : sécurité enfant et ouverture. La poignée intégrée a été retravaillée en termes de formes et de fonction. Elle sera produite en une seule version avec sécurité : verrouillage par blocage des galets et position fermée possible sans verrouillage (poignée en saillie). Les commandes pourront démarrer dès la fin 2012, après des chantiers tests et la mise à disposition dans les 100 concessions en novembre. Le partenariat avec Ferco se poursuit pour l'industrialisation de la quincaillerie sur la base des 4 brevets Grosfillex. G\*Lock, développé au départ sur les gammes PVC, a été pensé aussi pour s'adapter aux fenêtres alu et vise 4 cibles : les PMR, les personnes âgées, les consommateurs sensibles au design et le registre de la sécurité enfants. Le système a été travaillé pour être simple et accessible, et devenir un standard de la fenêtre, abordable

en termes de prix : « C'est du haut de gamme à un prix accessible », résume Noël Robert. G\*Lock, futur identifiant de Grosfillex, sera disponible sur sa gamme 75 mm (Alta et Therméa), l'industriel bénéficiant d'une exclusivité de 2 ans à partir de sa commercialisation effective. Cette exclusivité sera prolongée sur ses designs propres comme la version intégrée. À voir aussi sur le salon, les nouveaux coulissants alu fabriqués à Certines, et bien sûr les déclinaisons et décors de la fenêtre 75 mm.

### Stand K 52

# NOUVEAUTÉS



G\*Lock, la poignée brevetée de Grosfillex.



Fenêtre PVC 75 mm de Grosfillex.



Coulissant aluminium signé Grosfillex.



Noël Robert, Directeur Recherche & Développement de Grosfillex.



## heroal rs hybrid – Synergies pour de nouveaux champs d'activités

Le système heroal rs hybrid réunit à merveille les avantages systèmes d'un volet roulant et d'une protection solaire. Il offre ainsi l'optique intérieure agréable et le fonctionnement quasi silencieux d'une protection textile contre le soleil. En outre, il garantit, à l'instar d'un tablier de volet roulant en aluminium, l'obscurcissement complet de la pièce et un maximum de sécurité, de résistance au vent et de tenue de la couleur. Le système heroal rs hybrid prend aussi peu de place qu'un store oblique.

En association avec des fenêtres heroal, cette solution système novatrice offre une amélioration de la valeur totale U allant jusqu'à 44 %.

Les synergies en résultant ouvrent des nouveaux champs d'activités aux utilisateurs.

[www.heroal.com](http://www.heroal.com)



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

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

# K.LINE LANCE UNE NOUVELLE BAIE COULISSANTE 3 RAILS

**K.Line lance une nouvelle baie coulissante 3 rails.** Il s'agit d'une déclinaison de la baie coulissante 2 rails, lancée fin 2010, qui avait obtenu la médaille d'or au Concours de la Performance Equipbaie 2010 et la médaille d'argent aux Trophées de l'innovation Batimat 2011. Tout comme pour la version 2 rails, le produit a été entièrement repensé, ses performances améliorées et son design retravaillé. Elle est proposée avec une nouvelle offre de poignées. Cette baie panoramique « spéciale RT 2012 » optimise isolation thermique et apports solaires.

Elle atteint jusqu'à  $U_w 1,4 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$  en double vitrage standard 4 / WE 20 argon / TBE 4, avec  $Sw 0,54 + Tlw 68 \%$ . Les faces vues d'aluminium sont réduites : montants centraux de 40 mm et montants latéraux de 66 mm, les drainages sont invisibles. Vitrage isolant de 28 ou 32 mm, montants centraux avec double chicane isolante, dormant avec couvre-joint intérieur intégré, chemins de roulement clippés (anodisation noire renforcée), galets avec roulements à aiguilles, gâches métalliques encastrées, butée de fin de course, système anti-fausse

manœuvre, système anti-dégondage par un doigt inox... pour ce coulissant à la mise en œuvre simplifiée, emblématique du « sur-mesure industriel » de K.Line. L'étanchéité à l'air est renforcée, classement AEV A\*3 E\*6B V\*A3 : entre dormant et ouvrants, elle est assurée par 2 joints glissants enfilés à la périphérie des ouvrants et renforcée dans les angles bas entre rails. **Stand F10**

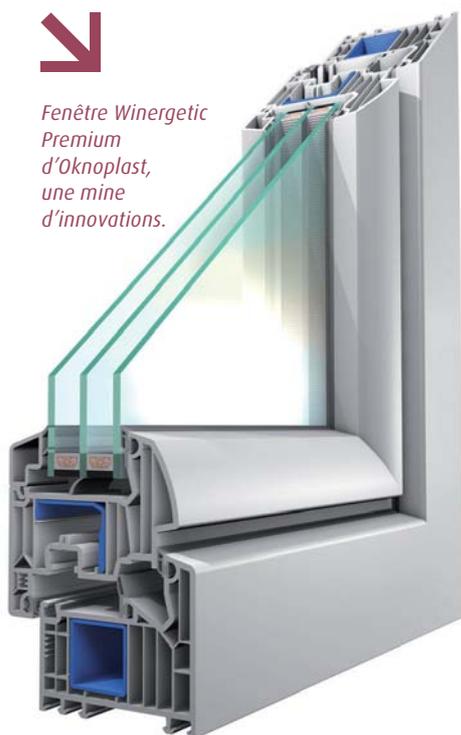


Design soigné pour la nouvelle baie coulissante K.Line.

# LA NOUVELLE FENÊTRE « ÉCO-ÉNERGÉTIQUE » WINERGETIC PREMIUM D'OKNOPLAST PP



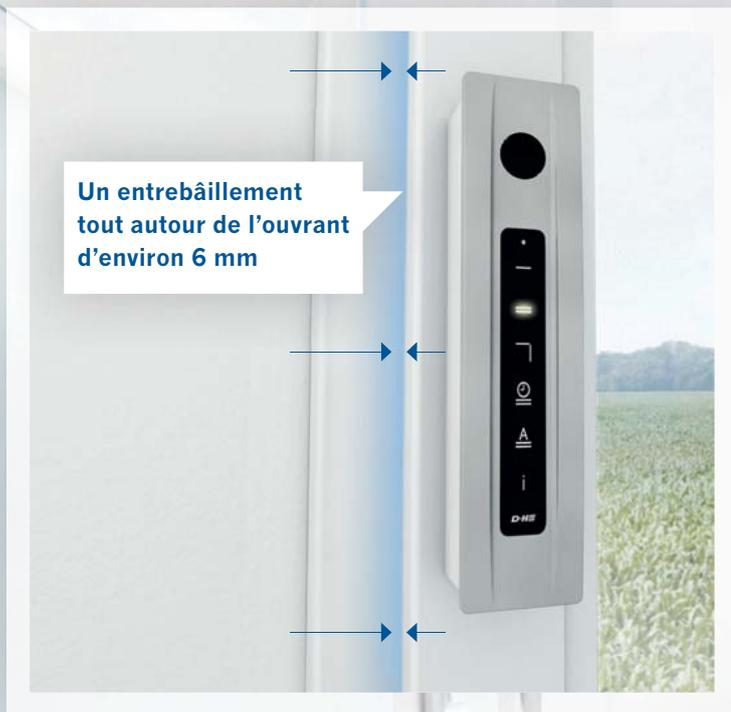
Fenêtre Winergetic Premium d'Oknoplast, une mine d'innovations.



**La nouvelle fenêtre « éco-énergétique » Winergetic Premium d'Oknoplast (PP)** conjugue performance thermique ( $U_w 0,78$ ) et design élégant. Elle est équipée de profilés à 7 chambres de 82 mm, avec profil de l'aile semi-affleurant au dormant de 93 mm. Oknoplast se revendique le premier fabricant d'Europe à utiliser des panneaux de verre de 3 mm à double chambre : il a décidé d'investir dans un four permettant de tremper le verre d'une épaisseur de 3 mm pour fabriquer de

« très grandes fenêtres très sûres ». La fabrication d'une fenêtre Winergetic Premium d'une largeur de 1,5 m ou d'une porte-fenêtre haute de 2,5 m ne pose pas de problème. Des travaux de recherche sont même en cours sur le vitrage à triple chambre, présentant un coefficient thermique  $U_g 0,3$ , dont la fabrication devrait commencer dans les semaines à venir. L'isolation thermique est renforcée par un joint supplémentaire sous l'intercalaire du vitrage et des renforts spécifiques : un profilé en acier combiné avec un insert thermique, réalisé en résine. Ce système permet à la fenêtre Winergetic Premium de répondre aux exigences de fenêtres

passives conformément aux nouvelles normes de l'IFT Rosenheim. Cette fenêtre offre un design arrondi et une esthétique exclusive de l'aile. La poignée exclusive de la ligne DESIGN+ dont la forme s'inspire de la ligne Charme (studio de design Kiska), contribue à cette esthétique recherchée. Côté couleur, blanc traditionnel ou couleurs simili-bois telles que noyer, chêne de marais et Winchester. Oknoplast offre aussi la possibilité d'exécuter la fenêtre dans les couleurs du nuancier RAL, entre autres, en anthracite. **Stand J34**



## activPilot Comfort PADM

De l'air frais : appuyez sur le bouton !  
Simple, efficace, ergonomique

- + Une sécurité accrue même en position d'aération
- + Des solutions intégrées à la ferrure pour une grande simplicité de pose
- + Contribue à éviter des dommages ouvrage par une ventilation adaptée aux besoins de l'utilisateur (selon DIN 1946-6)

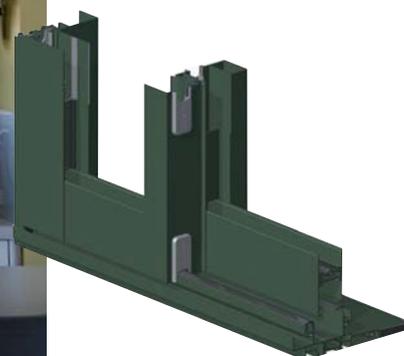
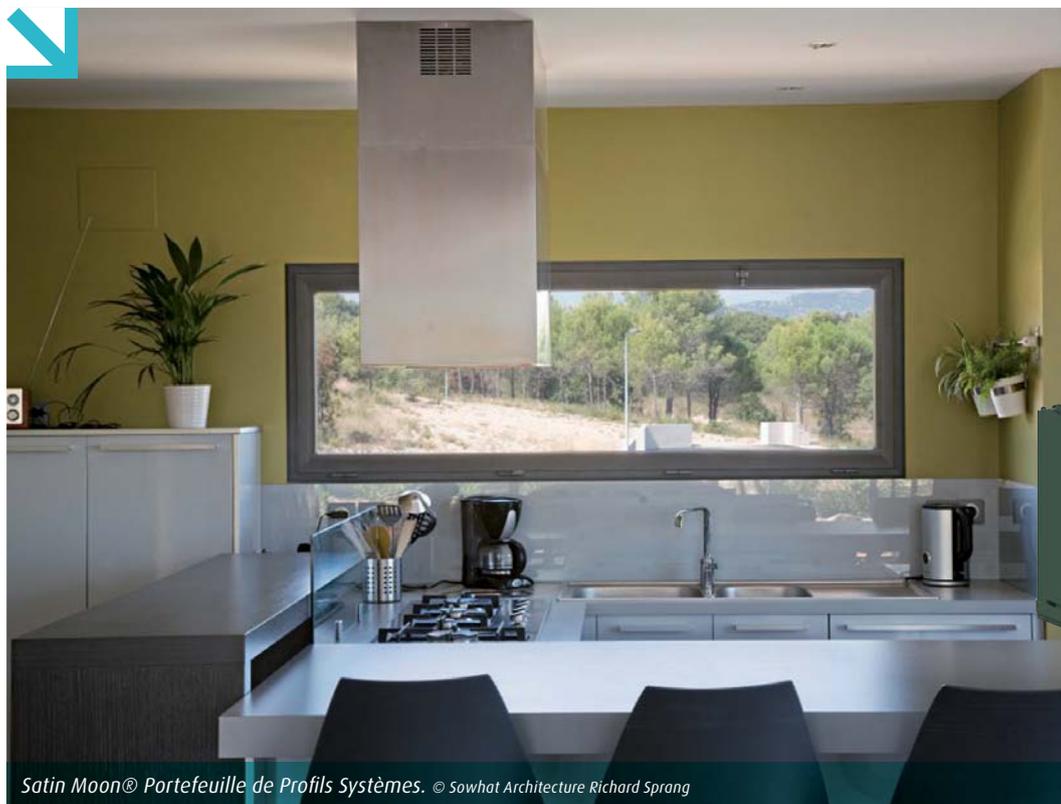
Ventiler correctement une pièce n'a jamais été aussi pratique et efficace du point de vue énergétique qu'avec **activPilot Comfort PADM** de Winkhaus allié à la motorisation de ferrure de D+H Mechatronic. Grâce à une position d'ouverture parallèle motorisée et commandée par radio, le système de ventilation offre un très bon confort d'utilisation tout en permettant un échange d'air naturel, adapté aux besoins de l'utilisateur et conforme à la norme DIN 1946-6. Même en position d'ouverture parallèle, ce système répond aux exigences des fenêtres anti-effraction de la classe de résistance RC2. Pour obtenir de plus amples informations sur nos produits, contactez-nous par téléphone au 06 26 39 49 79 ou rendez-vous sur [www.winkhaus.de](http://www.winkhaus.de)



Action ! Plus d'informations sur  
[www.winkhaus.de](http://www.winkhaus.de)

Always precise **WINKHAUS**

# PROFILS SYSTÈMES RÉVÈLE SES TOUTES DERNIÈRES NOUVEAUTÉS



Système coulissant Touareg®  
à rupture thermique.  
Profils Systèmes.

**Profils Systèmes révèle ses toutes dernières nouveautés Satin Moon® Portefeuille (PP) et Touareg® à rupture thermique.** Satin Moon® est la toute dernière gamme de fenêtres alu à frappe à hautes performances énergétiques adaptée au BBC car elle optimise les économies d'énergie et les apports solaires. L'assemblage des ouvrants en coupe droite permet de diminuer les sections des profils. Les traverses et le montant côté rotation (paumelles) restent identiques à une fenêtre standard avec des sections réduites. Cela permet de fabriquer la version portefeuille de la même manière que les ouvrants de coulissants et d'optimiser les cycles de production. L'assemblage en coupe

droite étant réalisé par vissage, il n'est plus nécessaire d'utiliser des équerres d'assemblage, ce qui permet de supprimer les chambres ad'hoc. La réduction des sections des profils est due à ce nouveau mode d'assemblage sur les ouvrants, mais aussi à la création de joint de battement permettant un cloisonnement thermique, à l'utilisation d'un nouveau matériau pour la rupture de pont thermique (Noryl), d'un gel entre les barrettes ayant un coefficient d'isolation lambda très bas et d'un joint central cellulaire. Les performances sont au rendez-vous : AEV A\*4 E\*9A V\*A4 et belle isolation thermique. Module de 60 mm : Uw 1.4, Sw 0.55, Ug1.1 avec double vitrage pour porte-fenêtre 2 vantaux dimensions

CE ; Uw 1.0, Sw 0.50, Ug 0.5 avec triple vitrage pour porte-fenêtre 2 vantaux dimensions CE. Module de 77 mm : Uw 0.7 avec Ug 0.5 pour fenêtre 1 vantail L 1250 x h 1480. La gamme de profilés design Touareg® est conçue pour fabriquer des fenêtres coulissantes traditionnelles 2 vantaux. La rupture de pont thermique est obtenue par des barrettes polyamides de 22,28 et 32 mm. La performance thermique Uw va jusqu'à 1,7 et Sw 0,46 avec double vitrage (pour porte-fenêtre 2 vantaux dimensions CE). Cette gamme monobloc et en tunnel offre une largeur du montant central de 34,5 mm. Son étanchéité est assurée par des joints brosses et elle présente des ouvrants latéraux et centraux de forme droite et de section

tubulaire en version simple ou renforcée. L'assemblage des dormant et des ouvrants se fait en coupe droite par vis inox dans alvéoïsis. Les ouvrants acceptent des vitrages de 24 mm d'épaisseur (hauteur de feuillure 18 mm, joint de vitrage gris ou noir). La rupture de pont thermique permet la bicolation. Touareg à RPT se pare de toutes les couleurs des gammes Eclats métalliques, Terra Cigala et Mahoé de Profils Systèmes, et de toutes teintes RAL. À noter que le gammiste vient d'investir près d'1 M€ dans une nouvelle chaîne de laquage et un four de cuisson dernière génération. Un programme subventionné par l'Ademe et la région Languedoc Roussillon. **Stand J14.**



# SOLOBLOC

## SOLOBLOC 3D

donne du relief à la performance



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

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

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

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

\* brevet réduction effet bilame en cours

RT 2012  
coef. Up  
= 0,44 W/m<sup>2</sup>.k

  
Groupe  
**ISOSTA**

Contact : Service Commercial • Tél. 03.86.83.44.48 • Fax: 03.86.83.44.40 • E-mail: info@psi-isosta.fr • [www.isosta.fr](http://www.isosta.fr)



# NOUVEAUTÉS

## VIE & VÉRANDA MET L'ACCENT SUR SON NOUVEAU MODÈLE DE VÉRANDA

**Vie & Véranda met l'accent sur son nouveau modèle de véranda en bois « 2 pans ».** Un modèle original qui autorise une toiture avec tuiles ou ardoises et puits de lumière, une façade entièrement vitrée et offre des superficies généreuses. Grâce au

bois, l'architecture des vérandas Vie & Véranda accepte des toitures à 2 ou 3 pans, avec reprises de toitures, ce qui assure une intégration totale de la véranda à la maison. **Stand H09.**



1 - 2 - Réalisation avant /après, véranda bois de Vie & Véranda.



Porte levante motorisée de Fenstar

## FENSTAR PRÉSENTE UNE PORTE LEVANTE COULISSANTE MOTORISÉE

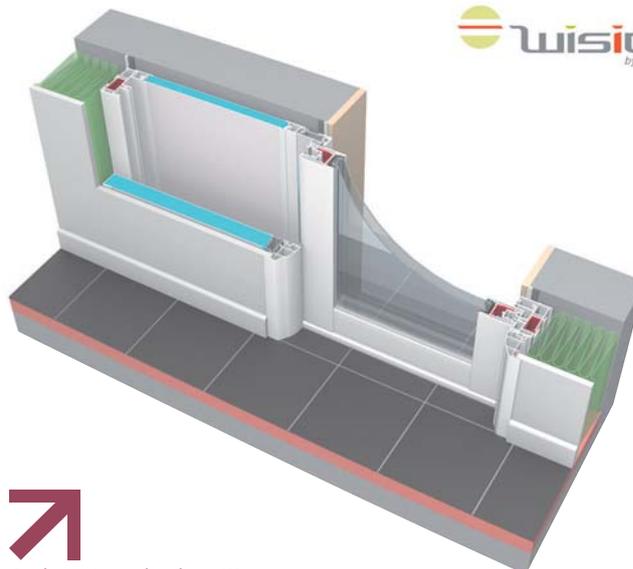
Fenstar présente une porte levante coulissante motorisée de dimension pouvant aller jusqu'à 6,2 mètres de large. Ces grandes dimensions s'adaptent fort bien à la tendance actuelle... Le poids des grands vantaux est bien évidemment plus important, et l'est davantage avec l'utilisation du triple vitrage. La manipulation de tels vantaux, malgré une quincaillerie de qualité, peut être quelques fois délicate, c'est pour cette raison que Fenstar présente un nouveau produit sous la

désignation de HST Master - un couissant levant avec vantail à manœuvre motorisée qui répond aux demandes et aux exigences en matière de confort de manipulation. La manœuvre de ce couissant est possible en actionnant la poignée, ou un interrupteur placé sur le cadre dormant ou par le biais d'une télécommande. Le couissant HST Master est une baie confortable qui relie librement la maison au jardin ou à la terrasse. **Stand K14**

# SOCREDIS PRÉSENTE SA GAMME PVC WISIO

Socredis présente sa gamme PVC Wisio avec 2 grandes nouveautés soumises au Palmarès de la Performance : le seuil PMR Wisio lancé cet été et le projet Galandage Wisio qui sera commercialisé en 2013. Le couissant à galandage Wisio à hauts classements AEV et performances thermiques, offre un clair de vitrage optimisé. La grande innovation de ce couissant à galandage est la structure intégrale côté refoulement pour une double isolation (côté maçonnerie

et côté intérieur). Ce couissant peut accueillir des vitrages de 24, 28 et 32 mm. L'objectif AEV du couissant à galandage Wisio est fixé à A4 E7B VA3. L'analyse thermique réalisée en interne (avant soumission du dossier au CSTB) montre un  $U_w$  à 1.3 pour un couissant de 2,18 x 1,53 en Ug 0.8 Warmedge et  $U_w$  1.5 en Ug 1.1. C'est le premier couissant à galandage à avoir été étudié pour atteindre des performances thermiques élevées et une étanchéité maximale. **Stand L52**



Couissant à galandage Wisio à hautes performances thermiques. Socredis.

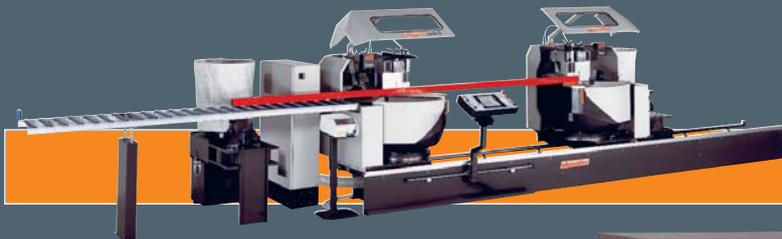
**SOCREDIS**  
LA PROXIMITÉ  
OUVRE DES PERSPECTIVES

Socredis adopte un nouveau logo.



Débit usinage rationaliser la production  
Usinage des profils métalliques

**elumatec®**



Tronçonneuse double DG 244  
Coupes droites et biaisés

Centre d'usinage 3 axes SBZ 122/35  
À programmation conversationnelle



elumatec France S.A.S. | Route de Soufflenheim | F 67660 Betschdorf  
Téléphone 03 88 54 57 10 | Télécopie 03 88 54 57 15  
commercial@elumatec.fr | www.elumatec.fr

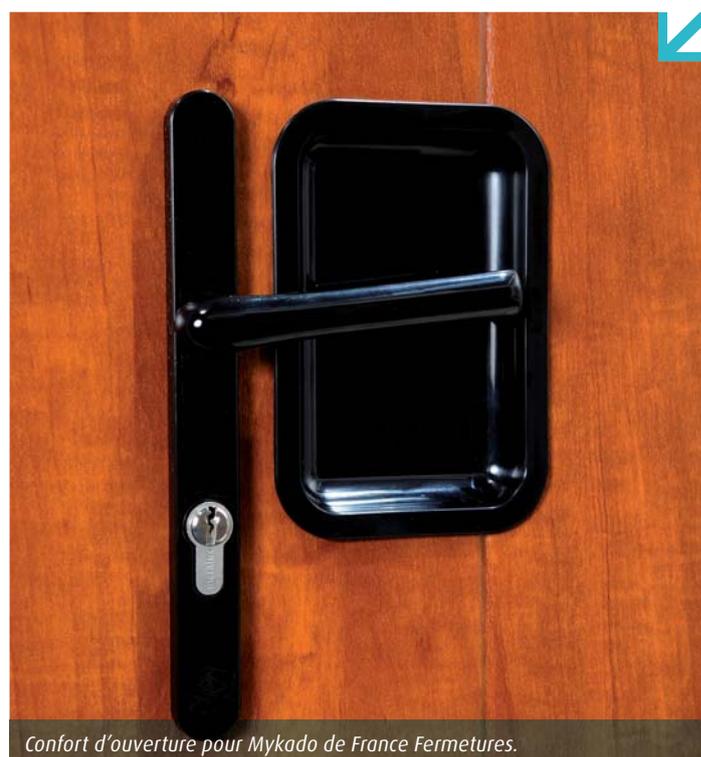
# FERMETURES ET PROTECTION SOLAIRE FRANCE FERMETURES PRÉSENTE SA NOUVELLE PORTE DE GARAGE SECTIONNELLE MYKADO

France Fermetures présente sa nouvelle porte de garage sectionnelle Mykado et revient sur ses innovations en matière de domotique avec le système Well'com. Sa nouvelle porte de garage sectionnelle à ouverture latérale motorisée et portillon piéton séquentiel motorisé (ouverture par télécommande) ou pivotant manuellement cible la construction neuve et la rénovation. Le confort d'ouverture, qu'elle soit manuelle ou télécommandée donc, est à l'ordre du jour. Le portillon, même non verrouillé, n'empêche pas la manœuvre électrique de la porte. Mykado, garantie 5 ans, est équipée de roulettes en téflon qui assurent sa durabilité et sa discrétion. Elle est disponible sur mesure jusqu'à 5 m de large et 3 m de haut. 4 designs différents de

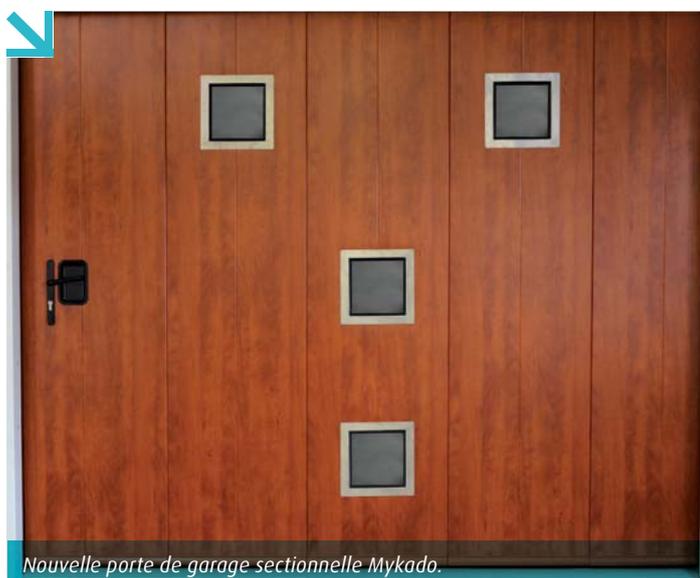
panneaux sont proposés en standard (rainuré woodgrain, lisse, mono rainuré ou macro rainuré). La porte est fournie avec un seuil en aluminium anodisé, un cadre et des rails laqués blanc ainsi que des capots sur les chariots. Mykado est également déclinable en 200 coloris RAL ou 5 tons de bois veinés (chêne blanc, chêne doré, chêne foncé, merisier, acajou). Le contre-typage peut lui aussi être personnalisé, tout comme les hublots : 18 modèles proposés. Côté performances, le tablier de 40 mm de la porte, isolé par une mousse sans C.F.C. (Chloro Fluoro Carbures), et la perméabilité à l'air, l'eau et la lumière garantie par France Fermetures assurent une bonne isolation de cette porte de garage testée et certifiée conforme à la norme EN 13 241-1. **Stand S52**



Capot de chariot Mykado de France Fermetures.



Confort d'ouverture pour Mykado de France Fermetures.



Nouvelle porte de garage sectionnelle Mykado.

# SUNFLEX PRÉSENTE EN DIRECT LA NOUVELLE BAIE PLIANTE BOIS



Nouveau système coulissant entièrement vitré SF 20. Sunflex.

Sunflex présente en direct la nouvelle baie pliante bois SF 75h et le nouveau système coulissant entièrement vitré SF 20.

L'entreprise allemande a mis à profit son expérience des fonctionnalités des baies pliantes en aluminium pour développer la variante bois, dénommée SF75h. Elle a misé sur une isolation thermique et une étanchéité élevées et des profils épurés pour une esthétique soignée. SF20, le système modulaire coulissant entièrement vitré de Sunflex assure une protection parfaite contre le vent et les intempéries sous un toit de terrasse, sur un balcon ou dans une loggia! Ses composants harmonisés

et des caractéristiques de coulissages optimisées répondent aux exigences les plus élevées du marché : mécanismes ajustables en hauteur, système d'entraînement intégré, écoulement direct de l'eau vers l'extérieur pour faciliter le nettoyage du rail inférieur et largeurs de rails réduites. Toutes ces caractéristiques favorisent un montage simplifié des solutions SF20. À découvrir aussi sur le salon, d'autres éléments marquants, les améliorations apportées aux produits existants, comme la suppression du bras de guidage des solutions coulissantes-pivotantes. Sunflex se revendique précurseur de cette initiative. **Stand F01**



Nouvelle baie pliante bois SF 75h de Sunflex.



Porte sectionnelle latérale HST

## Du nouveau pour votre maison



Fonction portillon activable par la poignée. Exclusivité Hörmann

### Faites face à la situation !

La porte sectionnelle latérale HST s'adapte aux situations de montage particulières et permet en outre un accès piéton aisé grâce à l'ouverture partielle automatique.

**HÖRMANN**  
Portes pour l'habitat et l'industrie



Plus d'informations sur :

[www.hormann.fr](http://www.hormann.fr)

Tél. : 01 34 53 42 20 • Fax : 01 34 53 42 21





FenStar vous invite au salon

# EQUIP BAIE 2012

du 13 au 16 Novembre 2012 à PARIS – PORTE DE VERSAILLES  
HALL 1, STAND K14

**FenStar, un acteur majeur  
sur le marché de la fenêtre.**



13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire

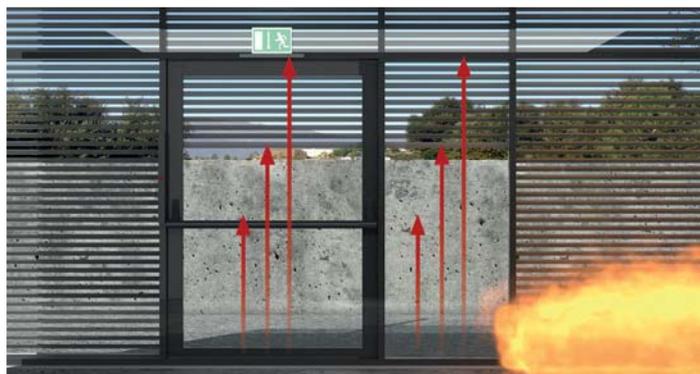
**FenStar**<sup>®</sup>  
[www.fenstar.fr](http://www.fenstar.fr)

# ROMA DÉVOILE UN GRAND NOMBRE DE GAMMES

Roma dévoile un grand nombre de gammes. Le nouveau Modulo est un brise-soleil orientable pré-monté, avec ou sans coffre, avec ou sans moustiquaire intégrée. Le Sideo est un détecteur de fumée couplé au volet roulant et pouvant être relié à une alarme. La Roma-Pad est un système de commande Radio intelligent, pratique et simple, pour volet roulant, brise-soleil et protection solaire textile. À découvrir aussi, la nouvelle domotique de Roma pour les motorisations filaires, permettant d'y raccorder anémomètre, détecteur de chaleur et de pluie, thermostat et plus ; les nouvelles manœuvres de secours, manœuvre d'urgence pour le brise-soleil, et sur batterie (plus besoin de manivelle) pour le volet roulant. Volet extérieur à projection électrique XP et Puro XR seront également présents sur Equipbaie, signale Éric Batih, Directeur Commercial France de Roma. Le 1<sup>er</sup>, dédié à

la rénovation, sans charnière, est doté d'une manœuvre entièrement électrique, développée par Roma. Équipé d'un tablier aluminium double paroi Alumino 37, en version commande filaire ou radio, ce volet XP programmé en usine se pose aussi simplement qu'un volet roulant rénovation classique. Disponible en version caisson profilé ou extrudé, il peut être équipé d'une moustiquaire et de la toute nouvelle toile Transpactec. Le Puro XR de Roma est un bloc-baie étudié spécialement pour l'isolation extérieure. Il se pose rapidement sur toute menuiserie, offrant de très bons coefficients thermiques U 0,45 W/(m<sup>2</sup>K) en version Puro XR 360. Il peut être équipé d'un volet roulant ou d'un brise-soleil orientable. Il a été présenté à la R+T de Stuttgart en version Puro XR équipé d'un Zip Screen. Il s'agit de la dernière génération de bloc-baie développé par Roma.

**Stand T48**



Nouvelles manœuvres de secours Roma.



Détecteur de fumée Sideo couplé au VR, fiable à alarme. Roma.



Nouvelle domotique pour motorisations filaires de Roma.



Roma-Pad, système de commande radio Roma.



1 - 2 - Modulo de Roma : brise-soleil orientable prémonté.



La maison Berghalde marie architecture épurée et technique énergétique innovante. L'objectif du projet était de concevoir une maison à bilan énergétique positif net, capable de produire plus d'électricité qu'elle n'en consomme à partir de l'installation photovoltaïque située sur le toit. L'excellente protection thermique de l'enveloppe du bâtiment et la remarquable protection solaire sont essentielles. Ce bâtiment d'avenir préserve l'environnement et assure le bien-être de ses habitants. Une construction intelligente pour un réseau électrique intelligent.

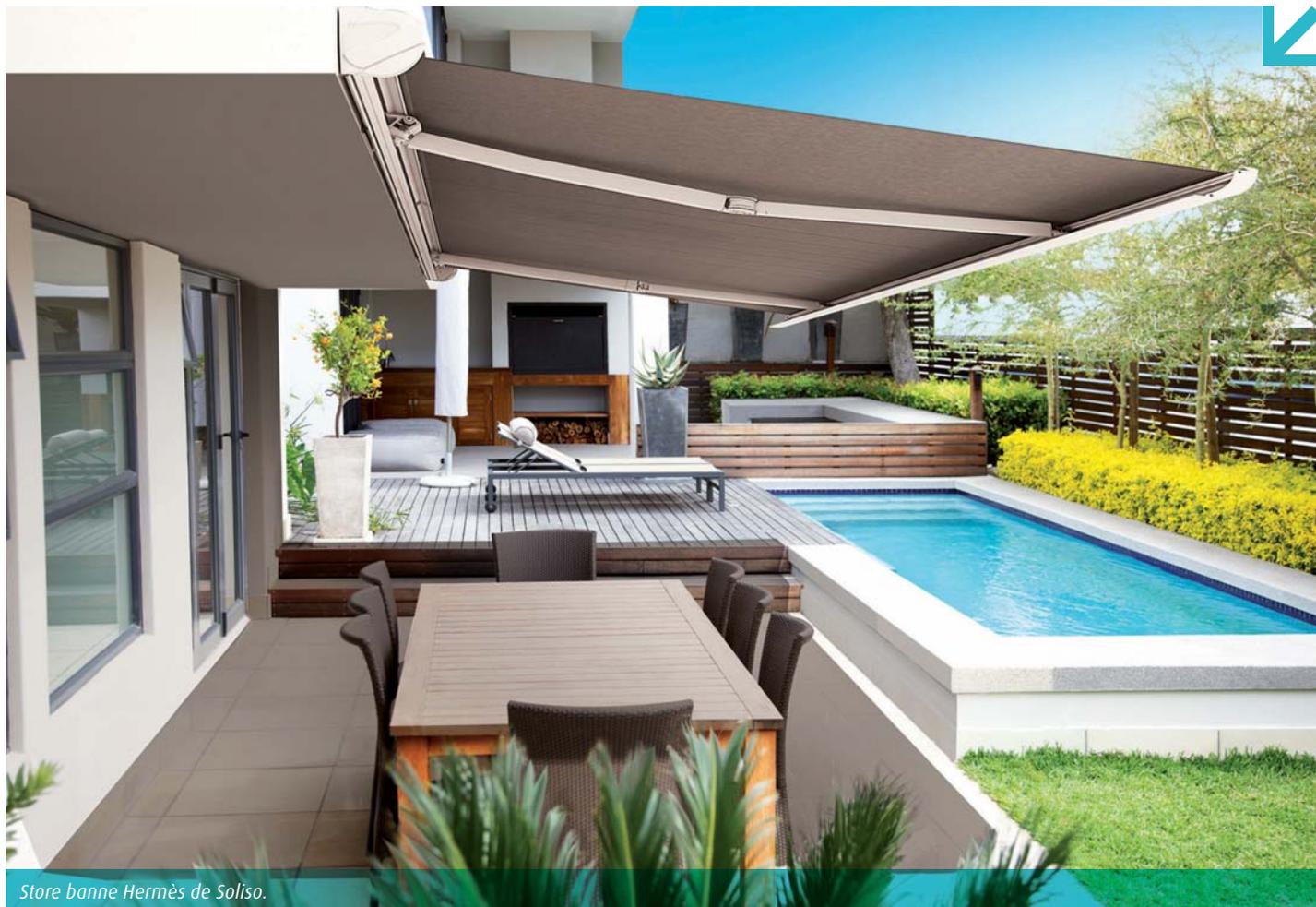
Univ. Prof. Dr.-Ing. M. N. Fisch, directeur de la société EGS-Plan GmbH, Stuttgart et directeur de IGS TU Braunschweig



WAREMA France SARL  
www.warema.fr  
info@warema.fr



Soleil. Lumière. WAREMA.



Store banne Hermès de Soliso.

# LE LUMINA LED DE SOLISO

**Le Lumina led de Soliso.** A l'occasion des salons Equipbaie et Artibat, Soliso Europe présente un système technique particulièrement innovant : Lumina Led qui permet d'éclairer les stores bannes. Disponible sur les bannes Océania et Hermès, la nouvelle technologie Lumina Led permet de profiter en douceur des soirées d'été grâce à un système innovant d'éclairage intégré dans les bras des bannes, composé de puissantes leds restituant une couleur naturelle. Cette nouvelle technologie permet d'éclairer sa terrasse, ce qui procure une ambiance chaleureuse et tamisée, et de profiter

pleinement de son extérieur à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit. Le système d'éclairage à Leds intégrés dans le profil avant et arrière du bras est piloté par une télécommande comprenant :

- ▶ Rubans de leds 24 V avec fond blanc dans gaine silicone
- ▶ Couleur d'éclairage : 3500 K (blanc chaud)
- ▶ Ruban de leds et connectique IP 65
- ▶ Transfo 24 V IP67
- ▶ Récepteur radio Somfy 230 V IP 54 (RTS ou IO)

Avec différents coloris disponibles, les modèles Hermès et Océania, peuvent être totalement

laqués pour se fondre dans le décor et cohabiter en toute harmonie avec l'habitat.

**Hermès**, la banne à coffre haut de gamme, allie esthétique et innovation technologique. Son design raffiné s'intègre harmonieusement à la façade de la maison.

Son coffre lui assure une longévité maximum et ses composants de haute qualité lui offrent une résistance à la corrosion et aux intempéries.

**Océania**, la banne à cassette aux lignes raffinées intègre un lambrequin enroulable, Sun'System, intégré et protégé dans la barre de charge.

Déroulée, la toile du lambrequin améliore le confort aux heures où le soleil est bas. Sa texture, selon le choix de toile, peut offrir une légère transparence ne masquant que partiellement la vue sur l'environnement.

Nouvelle option : le lambrequin peut s'enrouler électriquement dans sa barre de charge (hauteur maxi du lambrequin 1620 mm).

**Stand R13**



Modèle Océania de Soliso avec lambrequin.



Le Lumina Led de Soliso.

## SWISSPACER, LA SOLUTION D'AVENIR

Torre de cristal, Madrid ► Architecte: César Pelli

### SWISSPACER V - La meilleure isolation « Warm - Edge »

#### Une valeur ajoutée pour faire la différence

- Jusqu'à 0,3 W/m<sup>2</sup>K de gain sur le coefficient de transmission thermique et 5% d'économies d'énergie
- Réduction de la condensation
- Excellent rapport qualité/prix
- 17 coloris pour une fenêtre design et personnalisée
- Gamme complète 8-27 mm
- Croisillons adaptés



13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire

EQUIP'BAIE 2012

Retrouvez-nous,  
du 13 au 16 novembre au  
PAVILLON 1, STAND E 33

Engineered in Switzerland

**SWISSPACER**  
SAINT-GOBAIN

Contact en France :

**Fabrice Keller**  
Mobile : 06 70 25 19 50  
fabrice.keller@saint-gobain.com  
www.swisspacer.fr

# FRUIT D'UNE TECHNOLOGIE 100 % SOPROFEN, LA CARSECPRO



1 - CarsecPro, technologie 100 % Sopropfen.  
2 - Équerres de fixation en acier 15/10° sur traverse haute. CarsecPro de Sopropfen.



Option portillon intégré breveté pour la CarsecPro de Sopropfen.

**Fruit d'une technologie 100 % Sopropfen, la CarsecPro (PP)** est une porte de garage sectionnelle très silencieuse, pour neuf

et réno. Destinée à remplacer Carsec2, elle additionne les avantages pour l'installateur et l'utilisateur. La facilité de montage est assurée par des équerres de fixation sur la traverse haute et les supports de traverse arrière, des roulettes doubles qui permettent un réglage rapide de la compression des panneaux contre l'huissérie, et des ressorts pré-montés et pré-réglés ajustables sur les crans d'huissérie qui simplifient le réglage. Pour l'acheteur, la

robustesse de CarsecPro est assurée par les courbes de rail en aluminium et acier pour une rigidité optimale, le panneau haut doté d'un renfort acier systématique pour une plus grande stabilité dimensionnelle, les pieds d'huissérie en acier inoxydable et une huissérie surélevée de 5 mm pour éviter tout risque de corrosion, la fixation par équerres en acier 15/10°, les charnières et supports de roulettes renforcés pour plus de résistance. Côté esthétique,

charnières, embouts de panneaux, vis et supports de roulettes sont laqués blanc et les huisséries sont laquées au coloris extérieur des panneaux isolés par 40 mm d'épaisseur en mousse polyuréthane sans C.F.C. injectée à chaud pour une meilleure isolation thermique (0,80 W/m<sup>2</sup>K) et phonique. Le silence est assuré par l'optimisation du cheminement des câbles et le repositionnement des ressorts. Dans le cas d'une installation en version motorisée, la faible



## L'innovation pour le Tertiaire



### S\_ENN<sup>®</sup>, un système révolutionnaire de protection solaire à enroulement

- Produit architectural, entièrement en inox
- Réduction des dépenses de climatisation et d'éclairage
- Excellente résistance aux intempéries et au vent
- Utilisation dans le Tertiaire

S\_ENN<sup>®</sup> est un produit de Clauss Markisen Projekt GmbH  
Filiale du Groupe MHZ

#### ATES - Groupe MHZ

Siège social et usine : 109 Avenue Carnot - F 77140 Saint Pierre Les Nemours  
Centre Administratif et Commercial : 1 Rue des Rossignols - BP 71 - F 67832 Tanneries Cedex  
Tél : 03.88.10.16.20 / Fax : 03.88.10.16.46 / [www.ates-mhz.com](http://www.ates-mhz.com)



Stand S28

retombée de linteau (minimum de 115 mm) permet de conserver les avantages des ressorts de traction dans les montants. La sécurité est apportée par un système pare-chute par double câble de suspension qui empêche une retombée subite de la porte en cas de rupture d'un ressort de tension, des protections anti-pince doigts, un pli à l'anglaise sur les montants d'hubserie pour éviter les coupures, une détection automatique d'obstacle qui stoppe immédiatement le système et inverse le mouvement et une sécurité anti-relevage pour empêcher les effractions. Côté confort, des solutions de motorisation conformes aux normes NF EN13241-1 et NF EN12453, munies d'un système d'éclairage intégré. Soprofen propose en option un portillon intégré breveté. Discret, son profilé fin est laqué au coloris de la porte. Grâce à un renfort acier sous l'habillage alu, le poids du portillon est réparti sur le panneau et non l'habillage, garantie de

robustesse. Sécurité et confort pour ce portillon condamnable par une serrure 5 points crochets, qui offre une faible hauteur de seuil (25 mm) et une largeur de passage confortable (800 mm), facilitant la sortie avec vélo ou tondeuse ! Carsec Pro est disponible laquée tous coloris RAL, lisses ou structurées, ou en plaxage chêne doré ou foncé. Le gris anthracite est désormais proposé au prix du blanc. Une nouvelle gamme d'appliques et de nouveaux hublots inox 316 L à double vitrage 4-16-33/2 granité extérieur/feuilleté intérieur peut être associée avec un laquage moderne, «comète».

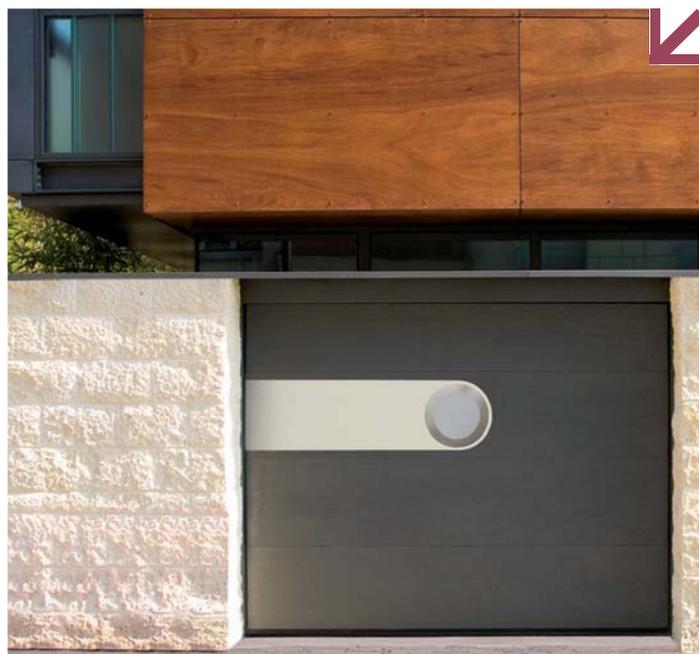
Soprofen soumet aussi au jury son coffre extérieur Coro Line, doté d'un habillage latéral design pour pose en applique en façade. Un coffre en aluminium, demi-rond, dont l'habillage offre une esthétique différenciante grâce à l'intégration améliorée à l'architecture qui l'accueille. **Stand S47**



Coffre extérieur Coro Line, à habillage latéral design. Soprofen.



# NOUVEAUTÉS



CarsecPro de Soprofen est hautement personnalisable.



Le fonctionnement de CarsecPro est silencieux. Soprofen.



CarsecProd de Soprofen, version plaxée chêne foncé.

Découvrez la nouvelle  
collection Hiver

**LAKAL**<sup>®</sup>



[lakal.fr](http://lakal.fr)

 **LAKAL**<sup>®</sup>





GM 200 de Schenker Stores, le brise soleil tout métal

Pour la première fois Schenker Stores sera exposant à Equipbaie et présentera sa gamme de BSO ainsi qu'un éventail de solutions de protection solaire.

Le GM200 est un brise soleil tout métal qui allie la sécurité avec un blocage de lame finale dans toutes les positions, une robustesse grâce à un mécanisme dans les coulisses, et une lame plus épaisse, l'esthétisme, avec le système d'orientation dans les coulisses donc aucun fil apparent ; l'obscurcissement obtenu par un joint sur les lames et les coulisses et, enfin, le confort : manœuvre treuil, moteur filaire et radio avec automatismes (vent, soleil, température, horloge...)

Le MV 90 est un BSO conservant sécurité, robustesse et

obscurcissement mais les lames sont maintenues par bande-échelle (pour orientation des lames) ce qui permet de plus grandes largeurs (idéal pour les grandes baies).

**VR90 ISR** : le grand classique des BSO en lames Z qui permet une bonne protection solaire et intègre certaines options comme la moustiquaire tout en conservant un coffre de seulement 14cm.

**AF41 : volet roulant à lames empilables**

Afin de pouvoir répondre à tous les besoins d'une villa avec le même mode de construction, Schenker Stores propose un volet roulant à lames empilables qui permet de garder une niche de 13cm. (idem BSO). Ce système permet d'avoir une occultation à 100%,

un verrouillage actif du volet roulant et un espace de 8mm entre 2 lames pour conserver de la luminosité.

**TD1 et TD2 : Toit de Terrasse**

Schenker Stores transforme le toit de terrasse en pièce à vivre grâce à une structure en aluminium, type pergola intégrant vitrage (protection pluie) et store (protection solaire). Il existe en 2 modèles, avec avant toit TD1 ou avec poteaux intégrant une gouttière, le TD2.

Très belles finitions : LED, fermetures latérales...

**Stand W40**

Schenker Stores transforme le toit de terrasse en pièce à vivre.



Exigez le **meilleur**  
pour votre maison...

**DesinéA Aluminium,**  
Porte Élégante et Performante

ARTIBAT 2012  
Stand 10AC31



*Ud jusqu'à 1.1 W/m<sup>2</sup>.K*

Adaptée à tout type d'habitation, la nouvelle gamme de portes d'entrée ouvrant monobloc DesinéA Aluminium de FenêtréA vous garantit confort, performance, isolation, innovation et économie.

- Profil dormant porte d'entrée Aluminium exclusif
- Ouvrant monobloc âme Aluminium
- Parements intérieur et extérieur Aluminium
- **Pack Haute Sécurité intégré : Serrure automatique 5 points :**  
1 pêne / 2 crochets / 2 galets / barillet sur rosace avec carte de propriété
- Poignée droite avec rosace carée F9
- Triple vitrage feuilleté en dépoli acide
- Monocoloration et bicoloration (blanc intérieur uniquement)
- Performance : suivant modèle et dimensions,  
**Ud jusqu'à 1.1 W/m<sup>2</sup>.K conforme RT 2012**

 **FenêtréA**  
FENÊTRES - PORTES - VOLETS

P.A. du Chênot - BP 4 - 56380 BEIGNON

Tél : 02 97 75 70 70 - Fax : 02 97 75 78 03 [www.fenetrea.fr](http://www.fenetrea.fr)



VR90 ISR de Schenker Stores le grand classique des BSO en lames Z.



Le MV 90 de Schenker Stores est un BSO dont les lames sont maintenues par bande-échelle.

# LA PERGOLA MARKILUX

**La pergola Markilux.** La pergola est devenue aujourd'hui un élément du langage architectural moderne. C'est ainsi que se conçoit la pergola Markilux 110/210, un nouveau modèle qui s'inspire de la technique éprouvée du store pour jardin d'hiver Markilux 8800. Ce qu'il a d'inhabituel sont les deux colonnes rondes sur le devant. Ses lignes légères et aérées rehaussent l'aspect de chaque terrasse. Sans oublier les embouts élégants du nouveau store de véranda. L'argument décisif de ce nouveau modèle est surtout sa projection particulièrement importante puisqu'elle peut atteindre six mètres.

Des courroies hautement résistantes contre la rupture guident la barre de charge dans les coulisses; la manœuvre silencieuse et régulière est assurée par un moteur. Deux ressorts à gaz indépendants assurent une tension optimale de la toile. La nouvelle pergola Markilux est réalisée en aluminium à revêtement poudre. De même que les deux colonnes rondes reliées aux rails de guidage et fixées sur des fondations en béton. Avec les points de fixation à la façade, elles ajoutent à la stabilité du store. Ce dispositif permet de réduire les forces de traction agissant sur la fixation murale et améliore la tenue du store au vent. Il est alors possible d'ombrager des surfaces très étendues. Le système peut aussi être utilisé avec des structures murales qui ne se prêtent pas au

montage d'un store articulé ou seulement au prix de lourds aménagements techniques.

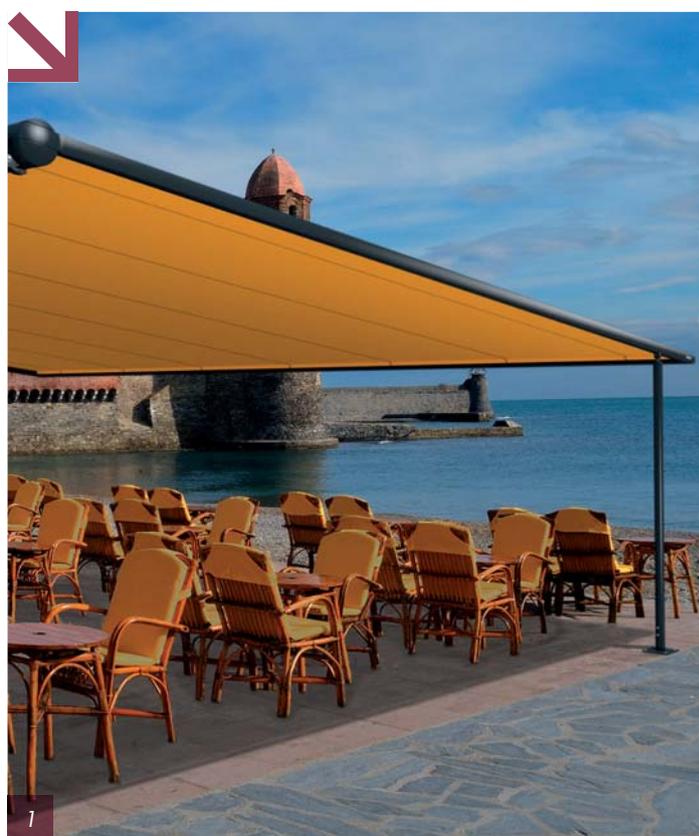
Deux versions à découvrir sur le stand Markilux à Equipbaie : la pergola Markilux 110 et 210. Disponibles en version individuelle avec une largeur atteignant cinq mètres, les dimensions varient dès qu'il s'agit d'un couplage. Selon le modèle, le couplage de deux à trois stores permet de réaliser une grande pergola d'une largeur atteignant 15 mètres. Combinée avec la grande projection du store, la pergola Markilux dans cet ordre de dimensions se destine tout particulièrement à la restauration, d'autant plus que le système ne nécessite aucun soubassement additionnel.

Un poteau de la pergola 210 (le deuxième également en option) peut s'abaisser jusqu'à 30 centimètres pour permettre à l'eau de pluie de s'écouler. Là où les conditions en place ne permettent pas d'atteindre une inclinaison de 14 degrés du store, cela permet d'éviter la formation de poches d'eau. Lorsque plusieurs stores sont combinés, il est prévu d'abaisser deux poteaux.

Grâce au système zip qui est similaire au système fermeture-éclair, la toile est guidée dans un profilé plastique. L'avantage : la toile de store s'intègre complètement dans le profilé intérieur aux rails de guidage – sans jeu gênant entre la toile et les rails. Le résultat est une protection solaire

d'un aspect bien fini et fermé, qui n'offre presque aucune surface d'attaque pour le vent. C'est pourquoi les stores sont particulièrement résistants au vent,

jusqu'à la classe de résistance au vent 3 (force de vent 6) conformément à la norme DIN EN 13561, et peu bruyants. **Stand S22**



1 - 2 - La pergola selon Markilux

## LES CLÔTURES DE L'OCÉAN PRÉSENTENT UNE NOUVELLE GAMME DE PORTAILS

Les clôtures de l'Océan présentent à Equipbaie une nouvelle gamme de portails qui proposent un procédé d'impression original. Nouvelles combinaisons, nouveaux graphiques : avec

la gamme MARINEA, le portail offre beaucoup de possibilités esthétiques. Le traitement de surface, brevetée, offre une impression de motifs exceptionnels et durables. Une véritable révolution



de style qui fait entrer votre portail dans une nouvelle dimension

décorative... [www.dcprouduction.fr](http://www.dcprouduction.fr)  
Stand W28

## FAST FABRICS EXPOSE À EQUIPBAIE

**Fast Fabrics Expose à Equipbaie.**

La société espagnole est spécialisée en production et confection de toiles acryliques et techniques destinées à la protection solaire et au service du professionnel. Sa technologie et sa capacité de stockage permettent de servir leurs clients en 48/72 h. En effet,

la société dispose d'un grand stock et d'une grande variété de toiles et référence les meilleurs fabricants européens, ce qui leur permet d'obtenir des bons délais de livraison. Ils peuvent mettre à disposition des Toiles confectionnées sur mesure pour store (avec ou sans lambrequin), confectionner

des voiles ou des tissus tendus sur mesure, des stores et des rideaux, des sérigraphies digitales sur tissus... [www.fastfabrics.com](http://www.fastfabrics.com) ou mail à [info@fastfabrics.com](mailto:info@fastfabrics.com)

Stand T08



Comme bloc baie,  
vous ne me connaissez pas encore ...

# MAIS

J'ai tout pour vous plaire !

**TATOU**  
par  
**EVENO**  
DEMANDEZ PLUS À VOS OUVERTURES



Z.I. du Gaillec - 56276 PLCEMEUR Cedex  
Tél : 02 97 37 48 63 - Fax : 02 97 37 50 13  
[contact@eveno-fermetures.com](mailto:contact@eveno-fermetures.com)  
[www.eveno-fermetures.com](http://www.eveno-fermetures.com)



# LES SOLUTIONS ET LES SERVICES DE WAREMA

## Les solutions et les services de Warema.

Les nouvelles technologies et solutions destinées aux brise-soleil orientables, ainsi que les techniques efficaces d'ombrage extérieur en textile et les systèmes de commande intelligents représentent les compétences revendiquées de la société Warema. « Nous accordons une grande importance au soutien de nos partenaires dès la phase de planification préliminaire », explique René Lebenthal, gérant de Warema France. « Aujourd'hui, il s'agit d'allier divers aspects tels que l'apport de chaleur, la protection contre l'éblouissement et les regards, la gestion de la lumière du jour et la récupération de la chaleur dégagée par les rayons du soleil ». Pour cela, les architectes et les urbanistes spécialisés reçoivent un nombre important de supports d'informations techniques, et désormais ils peuvent également réaliser des calculs dans le domaine de la physique de construction ou utiliser des outils comme les planificateurs de protection solaire interactifs.

([www.sonnenschutzplaner.com](http://www.sonnenschutzplaner.com))

La gestion de la lumière du soleil constitue le cœur de métier de cette entreprise familiale. Les solutions contribuent considérablement à l'amélioration du bilan énergétique des bâtiments, au maintien de la valeur des biens immobiliers, ainsi qu'à la qualité de vie. Avec la nouvelle technologie vivamatic® pour les brise-soleil orientables, Warema France

présente sur le salon équipbaie un système automatique et unique de gestion de la lumière du jour, qui garantit à tout moment une utilisation optimale de la lumière, qui réduit la consommation d'énergie liée à la climatisation des bâtiments et qui contribue grandement à l'efficacité énergétique. Contrairement aux brise-soleil orientables classiques, ceux-ci disposent déjà de lamelles réglées sur la hauteur du soleil. Un bon éclairage de la pièce est ainsi obtenu dès la descente de l'installation, sans nuire à la protection thermique. La pièce n'est plus assombrie lors de la manœuvre de l'installation, ce qui limite l'utilisation de la lumière artificielle et se révèle moins contraignant pour l'utilisateur. La centrale de commande climatronic® de Warema prend en charge le contrôle du store avec cette nouvelle technologie vivamatic®. Elle détermine à partir de l'heure de la journée, de la date, de l'orientation du bâtiment et de l'intensité de l'ensoleillement l'angle d'orientation le plus approprié des lamelles et les l'adapte en conséquence. Le positionnement précis et à peine perceptible pour l'utilisateur est obtenu grâce à la vitesse de giration réduite des



Le store de pergola Warema est équipé du système secudrive® et d'un profilé de renforcement qui se déplace avec le store.

lamelles (slowturn). Au cours de la journée, les lamelles suivent en continu et automatiquement la position du soleil. Autre possibilité : l'utilisateur peut également définir l'angle d'orientation de son choix et l'enregistrer par l'intermédiaire de l'interrupteur local. La pose du nouveau palier de rotation s'effectue dans le rail supérieur standard et ne nuit nullement à la hauteur ou à la profondeur du caisson. Toutes les fonctions peuvent être réalisées avec un moteur standard équipé d'un câble à quatre fils d'usage courant. En comparaison avec les brise-soleil orientables standard, l'utilisation de la technologie vivamatic® ne demande pas plus d'effort, que ce soit en termes d'implantation, de pose de câbles ou de pose. « Avec vivamatic®, Warema va encore plus loin techniquement. Du point de vue énergétique et économique, il

s'agit d'une solution unique et de pointe », déclare René Lebenthal, gérant de Warema France SARL. Cette nouvelle technologie peut parfaitement intervenir en tant qu'équipement ultérieur sur des installations existantes. Cette solution a été récompensée par le prix de l'innovation du salon international R+T de Stuttgart.

Le store de pergola a aussi été primé à Stuttgart. « P40 » marque des points grâce à la qualité de guidage du nouveau système secudrive® et est équipé d'un profilé de renforcement qui se déplace avec le store. Le système se caractérise par une grande surface ombragée, une grande stabilité au vent, un design exclusif et une excellente protection par tous les temps... A découvrir sur le stand Warema. **Stand S14**



Une gestion intelligente de la lumière du jour avec des brises soleil orientables Warema.

Pour un bloc baie, je suis un drôle d'animal ...

**MAIS**

Qui va bousculer vos idées reçues  
En matière de performance



**A+++**

**Uc = 0,52**

**TATOU**

par  
**EVENO**  
DEMANDEZ PLUS A VOS OUVERTURES



Z.I. du Gaillec - 56276 PLCEMEUR Cedex  
Tél : 02 97 37 48 63 - Fax : 02 97 37 50 13  
contact@eveno-fermetures.com  
www.eveno-fermetures.com



# TIR TECHNOLOGIES DÉVELOPPE UN PROGRAMME «VÉRANDAS»



La pergola Kub de TIR technologies.



La pergola à lames Open de Tir Technologies.

## TIR Technologies développe un programme «Vérandas».

En adéquation avec les nouvelles exigences des consommateurs aspirant à un espace de vie supplémentaire ouvert et protégé des aléas de la météo, T.I.R Technologies lance la pergola KUB. Souhaitant développer cette gamme de produits, l'entreprise propose deux nouveaux modèles à découvrir sur le stand d'Équip'Baie 2012 : OPEN, la pergola à lames et NÉO, un store véranda sur pieds.

**La pergola «KUB» :** Extension durable et robuste de l'habitation, cette structure permanente, au design travaillé, offre une protection solaire optimale de la terrasse et une circulation d'air naturelle. Atout supplémentaire de la pergola KUB, un store vertical avant intégré permettant

d'apprivoiser la luminosité et la chaleur tout au long de la journée. Toujours à l'écoute des nouvelles tendances, Marquises propose, en option, un système d'éclairage LED qui permet de donner encore plus de style et de fonctionnalité à la pergola KUB.

Plusieurs combinaisons sont possibles, chaque module sera manœuvré individuellement par un moteur pour la véranda et un moteur pour le store vertical.

Surface maxi du module supplémentaire : 16 m<sup>2</sup> ; Surface maxi de 2 modules : 32 m<sup>2</sup> ; Surface maxi de 3 modules : 48 m<sup>2</sup>

Coloris : Armature laquée RAL 9016 Blanc, 1015 sable, 7016 gris anthracite.

**La pergola à lames Open :** La pergola à lames OPEN offre la possibilité de créer une vraie pièce d'extérieur avec une protection

solaire optimale liée à l'orientation des lames pouvant aller de 0° à 160°. OPEN permet également un réel confort de jour comme de nuit avec une option d'éclairage par l'intégration de LEDs dans les lames lorsqu'elles sont à plat et la possibilité d'installer un store vertical sur les côtés totalement intégré dans la poutre. En pose libre ou murale, sa taille est de 4,5 m x 6 m maximum. La largeur des lames est de 235 mm.

Côté mécanisme, une courroie entraîne toutes les lames par un moteur tubulaire. Toute la partie mécanique est installée dans une des poutres permettant dans la poutre opposée d'accueillir la partie

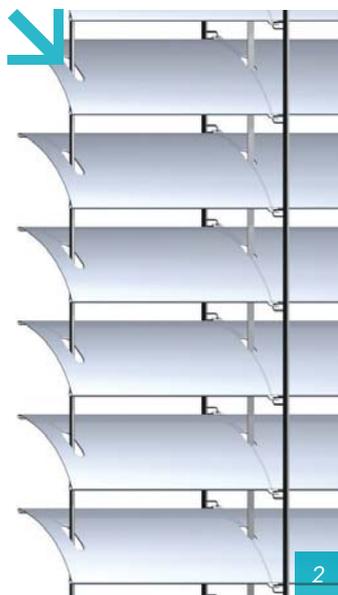
électrique de l'option éclairage. L'ensemble est totalement hermétique et les fixations sont masquées pour une plus grande

longévité du produit et une esthétique parfaite. Tir Technologies, toujours à l'écoute des poseurs, a pensé à monté en usine une grande partie des éléments, ce qui leur offre un gain de temps de vissage, notamment. **Stand L14**

# SOLOMATIC® LE NOUVEAU BRISE-SOLEIL ORIENTABLE DE GRIESSER

**Solomatic® est le nouveau  
brise-soleil orientable de Griesser**

avec assemblage par fixation directe de chaque côté des lames aux rubans Kevlar d'orientation (pas de dilatation, ni de retrait). Les crochets de liaison en acier sont inoxydables. Texband de tirage gris avec traitement de protection des arêtes et traitement anti U.V. Descente des lames en position fermée ou en option en position de travail, inclinée à environ 48°, remontée des lames à plat, possibilité de basculement à toute hauteur. Profil de lame bombé asymétrique et bordé des deux côtés pour une grande résistance au flambage. Lame finale en aluminium extrudé. Guidage par câbles en acier inoxydable ou par coulisses en aluminium extrudé 20 x 22 mm (en guidage Fix 40 x 25 mm) avec joints insonorisants. Deux largeurs des lames disponibles : 70 et 80. Options possibles : Box (caisson), position de travail, Reflect, Fix, Traditionnel, microperforé). Pas de guidage Fix en version Box (caisson). Commercialisé en janvier 2013.



1 - Nouveau brise-soleil orientable de Griesser.

2 - Câbles de guidage du Brise Soleil Solomatic®.

#### Caractéristiques techniques :

Largeur : 500 mm (commande par treuil) à 4500 mm ; 600 mm (commande par moteur) à 4500 mm  
Hauteur sous linteau : 400 mm à 4 500 mm

Surface admissible par store :

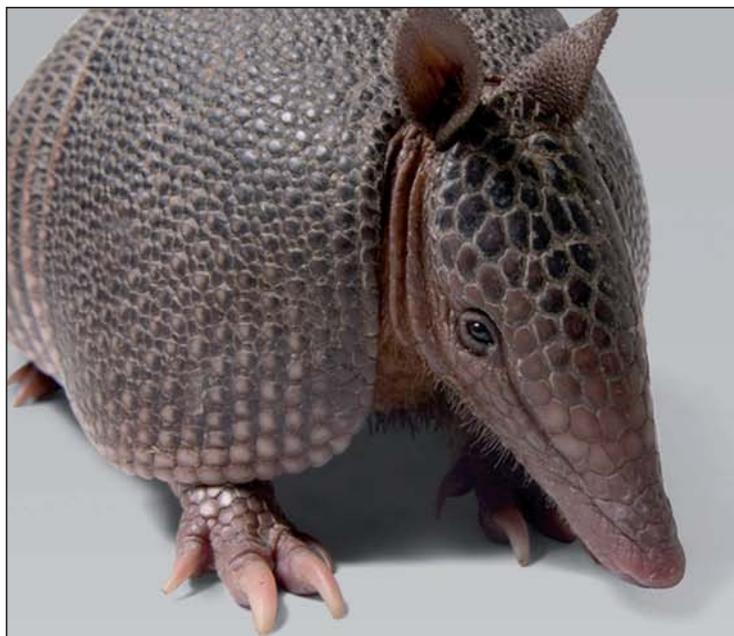
Max. 11 m<sup>2</sup> en store individuel (commande par treuil)

Max. 15 m<sup>2</sup> en store individuel (commande par moteur)

Max. 24 m<sup>2</sup> en stores couplés (commande par moteur)

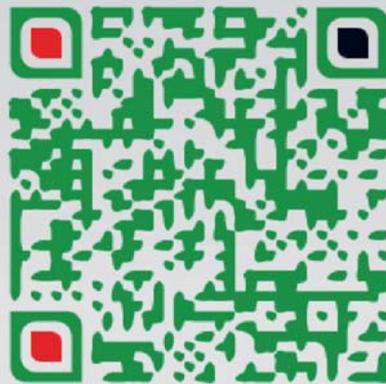
Coloris : Disponible dans les 100 couleurs de Griesser (GriColors) et en Bicolor en standard.

Stand T22



## Envie de mieux me connaître ?

INFOS +



TATOU

par  
EVENO

DEMANDEZ PLUS A VOS OUVERTURES



Z.I. du Gailllec - 56276 PLŒMEUR Cedex  
Tél : 02 97 37 48 63 - Fax : 02 97 37 50 13  
contact@eveno-fermetures.com  
www.eveno-fermetures.com



# VOLETS ROULANTS À PROJECTION SELON LAKAL

**Volets roulants à projection selon Lakal. Zurflüh Feller et LAKAL ont développé conjointement un volet roulant à projection électrique.** Grâce à ce moteur, il n'est plus nécessaire d'ouvrir la fenêtre pour manipuler le mécanisme de projection, que ce soit pour l'ouverture ou la fermeture. Il est maintenant possible de commander les volets roulants et leur projection depuis n'importe quel endroit de la pièce et d'atténuer la luminosité selon ses désirs. Le volet roulant est fixé dans un cadre rigide, ce qui lui confère une plus grande stabilité tout en simplifiant son montage. Contrairement aux autres systèmes, dans lesquels seule la partie inférieure des rails de guidage est rabattue, c'est ici la coulisse complète qui pivote. Cela permet

également d'apporter plus de lumière à la pièce. Naturellement, le volet roulant peut être ouvert et fermé individuellement même une fois le dispositif de projection déployé.

**Nouvelle gamme de brise-soleil orientables.** Pour les conceptions de façades individuelles, LAKAL propose désormais une gamme complète de BSO avec différents types de lambrequins ou de caissons qui convient à tous les besoins et tous les types de constructions. Elle permet de moduler la lumière dans la pièce grâce à l'inclinaison réglable des lames. Il est aussi bien possible de créer une ambiance intime que de profiter au mieux de la luminosité de la baie vitrée. De plus cette nouvelle gamme de BSO permet des économies d'énergie

en été. Lorsque ce dernier est baissé, on évite de surchauffer la pièce et donc de surexploiter la climatisation tout en gardant la lumière.

**LAKAL Easy...** LAKAL propose désormais le LAKAL Easy avec des lames Z, en plus des lames plates classiques et en version rabattue. Sa forme particulière assure une obturation étanche des lames, ce qui permet un meilleur assombrissement de la pièce. La résistance au vent des lames Z est sensiblement plus élevée par rapport aux plates. De plus,

elles sont rabattues sur leurs bords par des bourrelets d'amortissement et d'étanchéité roulés au laminage, qui rendent le BSO particulièrement stable. Enfin, le LAKAL Easy est monté en usine et pré-programmé ce qui simplifie énormément le montage sur place. **Stand T52**



La nouvelle gamme de brise soleil orientables de Lakal.



1 - 2 - Volets roulants à projection de Lakal.



Les BSO d'aujourd'hui.

Tél. 03 88 85 61 90  
[www.schenkerstores.com](http://www.schenkerstores.com)

**Schenker**  
**Stores**

 SWITZERLAND'S NO.1

# MOTORISATION / AUTOMATISMES

## L'OFFRE DOMOTIQUE S'ENRICHIT CHEZ SOMFY ↙

L'offre domotique s'enrichit chez Somfy : Equipbaie est l'occasion pour Somfy de présenter une panoplie de nouveautés, et de nouvelles offres io-homecontrol compatibles Tahoma. Lancement de la première offre IO pour porte de garage enroulable : Rollixo io qui permet une simplification de l'installation et de la maintenance. Le réglage des fins de course et du sens de rotation du moteur peut être réalisé via Rollixo, ne nécessitant pas d'outil de réglage ni d'opération de câblage. Le diagnostic et le contrôle de l'installation est immédiats grâce à l'indication en temps réel de l'état des défauts suivants : thermique moteur et antichute, barre palpeuse (pour la liaison radio et pile



Lancement de la première offre IO pour porte de garage enroulable : Rollixo io.

faible) et enfin avec des cellules photoélectriques.

La barre palpeuse optique s'installe simplement grâce à l'absence d'aimant à positionner. Compatible avec l'ensemble des points de commande IO mais également avec TaHoma, Rollixo io offre également une détection d'obstacle, et une sécurisation de la porte avec un buzzer 100 dB.

**Lancement d'une gamme complète de moteurs pergola : Pergola io et Pergola screen io.**

Motorisées et automatisées, les pergolas deviennent de véritables pièces de la maison grâce à des solutions qui les préservent des aléas de la météo, et simplifient la vie des occupants.

► Les moteurs « Pergola io », pour les stores de toiture de pergola à toile repliable

► Les moteurs « Pergola screen io » qui motorisent les stores verticaux Universels. Ces moteurs offrent plusieurs modes de réglage possibles pour s'adapter aux stores concernés. Spécialement conçus pour les pergolas, ils offrent un aspect visuel impeccable avec une toile toujours parfaitement tendue. La télécommande Easy Sun io permet de piloter tous les stores de la pergola (verticaux et de toiture) mais également la lumière de manière très intuitive grâce à son écran. Récepteur radio intégré avec une portée de 200 mètres en champ libre et de 20 mètres à travers des murs en béton. Mémoire de 9 points de commande mono-directionnels

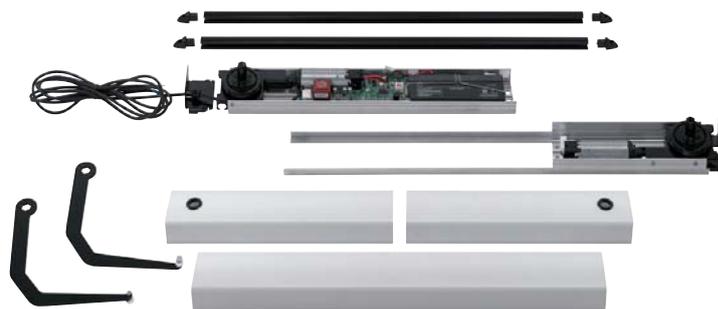


Le configureur de Somfy.

et infini pour les points de commande bi-directionnels.

**Set & Go io : régler et configurer une installation io en deux temps et deux clics !** La mise en œuvre d'une installation io est dorénavant possible sur ordinateur ! Set & Go est un module relié à l'ordinateur de l'installateur via USB qui permet de passer à l'ère domotique en un clin d'œil. En véritable assistant de l'installateur, il le guide durant toute la procédure

de réglages des équipements io et assure un paramétrage sans erreur. Gain de temps sur les chantiers : La mise en réseau des automatismes est guidée pas à pas ! Les équipements io déjà installés sont reconnus et les moteurs sont précisément paramétrés. En véritable professionnel, vous valorisez votre service et vos compétences. Pas d'erreur, l'écran de l'ordinateur rapporte toutes les informations. La progression est indiquée clairement



Motorisation des volets battants avec Yslo Flex RTS de Somfy.

à travers différentes étapes. Informations pratiques :

► Il fonctionne avec Windows XP Service Pack 2 / Vista / Seven

► Internet est nécessaire uniquement lors de l'installation du logiciel sur le PC

► Ordinateur non fourni avec Set & Go io - Prix : 90 € HT

### Motorisation des volets battants avec Yslo Flex RTS

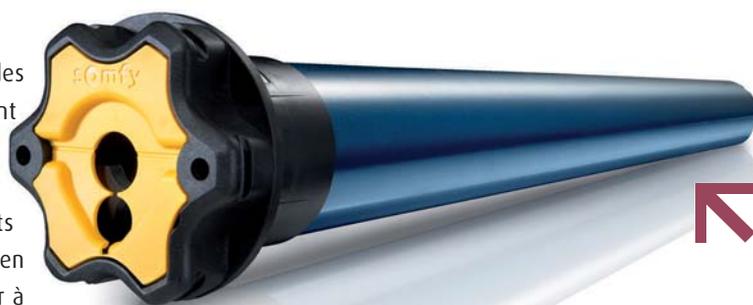
La pose des volets battants peut vite monopoliser beaucoup de temps aux installateurs sur les chantiers... Pour pallier cette contrainte, Somfy lance Yslo Flex RTS, la nouvelle motorisation qui s'installe en moins d'une heure selon le fabricant. L'ensemble de la gamme Yslo apporte un confort en toute discrétion en préservant l'esthétique de la maison, une sécurité en garantissant une

fermeture parfaite des volets, des économies d'énergie en créant un scénario avec TaHoma « Tout fermer » qui ferme automatiquement tous les volets battants à la tombée de la nuit en hiver pour conserver la chaleur à l'intérieur. (Disponible à partir de janvier 2013).

### Nouveautés TaHoma : l'intégration de l'alarme dans un scénario... et le lanceur de scénario.

L'interface qui permet de piloter sa maison chez soi ou à distance, depuis un ordinateur ou un smartphone consacre une place encore plus large aux questions de sécurité.

Motorisés, les portails, les portes de garage, les volets... connectés à TaHoma et interopérables avec un système d'alarme tel que protexial, peuvent agir



Pergola io et Pergola screen io de Somfy.

comme une arme anti-cambriolage, au moment des départs en vacances. Somfy propose une La solution : les scénarios sécurité. Pour protéger sa maison, l'utilisateur doit composer avec ses équipements des scénarios simples et efficaces, par exemple, une simulation de présence ou le scénario «départ» avec mise en route de l'alarme. L'interconnexion avec les volets roulants offre une sécurité supplémentaire : dès qu'un intrus

s'approche, le détecteur de mouvement se déclenche, et donne l'alerte pour tous les accès... L'utilisateur est prévenu par un sms que l'alarme s'est déclenchée et peut vérifier grâce à la caméra de surveillance l'origine de l'alerte... Somfy lance aussi le module de commande, qui permet de lancer des scénarios adaptés à chaque pièce de la maison !...

Stand L48

www.maine-fermetures.com

MAINE FERMETURES  
mp

Soyez cool !

### Volet coulissant Montlhéry

Moi, je suis :

En PVC

Facile à utiliser

D'une grande robustesse, sans entretien particulier



### Volet coulissant Sebring

Moi, je suis :

En Aluminium

Facile à poser

Disponible en 346 coloris garantis 10 ans\*, labellisé :



La séduction assurée !

- anticorrosion inaltérable

- blocage en position ouverte et butées de fermeture dans le rail du haut

- adaptable aux dimensions de chaque fenêtre

Groupe MAINE  
mp

«être bien entouré, c'est essentiel»

\* : voir les conditions générales de vente de Maine Fermetures

Gj.com 02 43 52 12 00 - www.gj.com.fr

# LES PRINCIPALES NOUVEAUTÉS DE BECKER S.E.A.



Kit solaire de volet roulant  
Becker S.E.A.

Les Principales nouveautés de Becker S.E.A. sont la gamme B-TRONIC avec retour d'informations (CC51B, moteur B-TRONIC, EC5410B et EC5415B) et le kit de motorisation solaire RSS241, sans oublier son nouveau slogan, « Ensemble, tout simplement » ! Le système de domotique radio B-TRONIC représente un saut dans l'avenir. Il est basé sur le standard universel pour l'automatisation KNX-RF, ce qui apporte de nombreux avantages : tous les produits avec le logo KNX sont compatibles

avec ce standard. KNX-RF a fait ses preuves à l'échelle mondiale depuis plus de 10 ans : avec 213 membres, KNX est présent dans 30 pays. B-TRONIC est disponible avec télécommande 1 canal avec retour d'informations, centrale de commande tactile avec écran couleur permettant de piloter les moteurs KNX-RF bidirectionnels et les produits radio Centronic, et télécommande 15 canaux avec retour d'informations, pour des commandes de groupes et scénarios.

Les moteurs KNX-RF bidirectionnels Ø 45 mm, issus de la nouvelle génération de moteurs radio PROF+, trouvent une utilisation optimale depuis PC, smartphone et tablette. 100% énergie renouvelable, le kit solaire pour volet roulant ne nécessite pas de branchement au

réseau électrique, juste quelques fils entre le panneau photovoltaïque, la batterie rechargeable et le moteur. Pour piloter le moteur via une télécommande, le boîtier de commande est équipé d'un récepteur compatible avec toute la gamme Centronic.

Stand M 34



B-TRONIC de Becker S.E.A. offre un maximum de possibilités.



BECKER  
Gemeinsam einfacher.

# DELTA DORE PRÉSENTE SON PACK DE MOTORISATION RADIO POUR VOLET ROULANT, ROLLIA PP



Application iTYDOM 1000  
pour tablette et smartphone.  
Delta Dore.

Delta Dore présente son pack de motorisation radio pour volet roulant, Rollia (PP), sur un stand agrandi. Des démonstrations mettront en avant les atouts de ce pack, notamment l'association possible du moteur avec un système d'alarme : une innovation majeure et inédite. Pour la première fois, un moteur peut s'associer à un système d'alarme radio (Tyxal), devenant un élément à part entière de détection

d'intrusion. Rollia est un pack prêt à fonctionner pour motoriser un volet roulant. Il s'adapte à toutes les largeurs de volet, de 60 à 250 cm. Il s'installe et se configure simplement et rapidement, grâce à la technologie radio. Il intègre des fonctionnalités avancées comme l'association avec des commandes domotiques (écran, tablettes tactiles et même smartphone). L'apprentissage des fins de course simplifie le



Tydom 1000, passerelle domotique de pilotage. Delta Dore.

réglage automatique des butées. Sa télécommande fournie permet de préprogrammer 2 positions favorites du volet. On peut facilement associer Rollia à une horloge programmable pour piloter les fermetures en fonction de l'heure et de la saison (10 % d'économies d'énergie). Delta Dore présente aussi l'application iTYDOM 1000 pour tablette et smartphone. Via la passerelle TYDOM 1000 (PP), elle permet de piloter en local l'ensemble des fonctions domotiques Delta Dore, répondant ainsi aux attentes des usagers pour le résidentiel et petit tertiaire. TYDOM 1000 est simple à installer et l'application iTYDOM 1000 est téléchargeable gratuitement. Tout produit radio ajouté sera immédiatement compatible avec iTYDOM 1000. Delta

Dore revisite un de ses produits emblématiques : le thermostat TYBOX. Pour le résidentiel et les petits locaux professionnels, cette gamme adaptable à tout type de chauffage existe en version filaire ou Radio. Afin de répondre à la RT 2012, l'objectif de Delta Dore est bien de proposer une solution « 3 produits en 1 » : indication des consommations (chauffage, refroidissement, eau chaude sanitaire, réseau de prises,...), gestion du chauffage (régulation et programmation) et gestion des occultants : pilotage et programmation, jusqu'à 32 voies d'ouvrants (montée/descente et programmation des volets roulants). À noter que les Packs TYXIA 500 et TYXIA 540 ont été distingués par les Trophées de la maison 2012-2013. **Stand N46**



Pack de motorisation Radio pour volet roulant, Rollia de Delta Dore



Les **portails** qui s'accordent avec votre personnalité, votre maison, votre porte...

Un procédé d'impression **révolutionnaire**

*Nouvelle gamme, nouveaux procédés d'impression, nouvelles combinaisons graphiques : avec la gamme MARINEA, jamais le portail n'avait offert autant de possibilités esthétiques.*

*Le traitement de surface, breveté, offre une impression de motifs exceptionnels et durables. Une véritable révolution de style qui ne craint ni le temps présent, ni le temps à venir et fait entrer votre portail dans une nouvelle dimension décorative !*

Découvrez nos collections aluminium et pvc sur [www.dcproduction.fr](http://www.dcproduction.fr)



Retrouvez-nous **stand W28 HALL 1** pour tester notre **configurateur**.

**DC PRODUCTION**

ZA des Tunières - 44119 GRANDCHAMP DES FONTAINES

Tél : 02 28 07 10 00 / Fax : 02 28 07 10 16

# CHACAL **iX**

## Le logiciel pour fabricant de fenêtres

Depuis plus de 30 ans, CHACAL est le logiciel de référence pour le chiffrage et la production chez les fabricants de fenêtres en PVC et Aluminium.

Représentant, à ce jour, plus de 70% de la production annuelle de menuiseries PVC et Aluminium en France, CHACAL est le leader incontesté du marché français.

Quelques-uns de ses atouts:

- Une présentation moderne et conviviale
- Le calcul thermique des portes et fenêtres
- L'interfaçage avec de nombreux logiciels de gestion (ERP)
- Les terminaux d'atelier (usine « sans papier »)
- Le pilotage de tout type de machine
- Le calcul de prix adapté à votre méthode
- Un paramétrage convivial et le plus accessible du marché

Envie d'une démonstration personnalisée ?

Notre stand à Equip'Baie: **J 63**

[www.dsi.eu](http://www.dsi.eu)

INFORMATIQUE

# COVER GROUP PROPOSE UNE SOLUTION DÉDIÉE AU PORTAIL PVC



*Solution Cover dédiée au portail.*

**Cover Group propose une solution dédiée au portail PVC :**

la gestion du cadre alu ou inox propre aux constructions PVC. Solution logicielle « tout en un » pour la menuiserie, Cover gère conception et visualisation 3D, devis commercial, rendu réaliste du projet, calcul du prix de revient (en fonction du taux de chute choisi), fabrication et prescriptions techniques, calcul de débit, mise en barre, dessin technique, permis de construire, étude thermique, diagnostic statique... S'y ajoute gestion de production, donc communication machines - bancs usinages, tronçonneuses, cadreuses, presse à vitrer...- et liaison avec ERP : échange d'information de et vers Cover. Outil dédié à la

véranda, il offre aussi une solution pour portail et garde-corps : de nombreux gammistes et gros industriels aluminium ont adopté le module portail Cover lancé en 2010, signale Loretta Castello, Directrice Ventes et Marketing. L'éditeur de « gabarit de cintrage » permet tout type de formes : droite, biaisée, bombée, chapeau de gendarme ou inversée, cintrée... Le système d'ouverture permet, lui, frappe simple vantail, 2 vantaux ou coulissant ; portail symétrique ou asymétrique ; ouverture en pente ou non. L'étape de « division » des vantaux, rend possibles traverse horizontale, verticale, inclinée ou cintrée selon vos gabarits. Enfin, l'étape du remplissage offre le choix

de : lamelles pleines, ajourées, de couleurs différentes, orientées, barreaux, tôles décoratives, pointes, fleur de lys, anneaux, rosaces, volutes, demies volutes, frises, macarons, festons... Fort de ce succès, Cover Group propose donc également une solution au portail PVC : la gestion du cadre alu ou inox propre aux constructions PVC. Le développement d'un outil paramétrique permet la création de couches superposées indépendantes de la forme du portail. En ce qui concerne le module garde-corps, le menuisier profite d'une application 3D pour dessiner n'importe quel trajet lui permettant de chiffrer et fabriquer balcon, balustrade, clôture. Grâce à son paramétrage, Cover intègre les

règles et normes propres aux espacements entre barreaux, et distingue les lieux privés des lieux publics. **Stand G58.**

# PERGOLA BRUSTOR OUTDOOR LIVING : LA FAMILLE S'AGRANDIT



B-300 Outdoor Living - disponible en module libre ou fixé à un mur de la terrasse

**B-300 et B-400 : des pergolas étanches avec screens encastrables.** Brustor lance 2 nouveaux modèles dans sa collection de pergolas Outdoor living : le B-300 avec toile repliable et le B-400 avec Topscreens enroulables. Les deux modèles combinent des toiles étanches avec la structure ferme en aluminium de la pergola bioclimatique B-200. Bien sûr, ils peuvent aussi être équipés des screens ZIP anti-tempêtes encastrables. Les pergolas Outdoor Living existent en module libre et en version murale. L'Outdoor Living B-300 avec toile pvc repliable protégeant contre le soleil et la pluie, donne comme résultat un espace extérieur flexible où il est agréable de s'asseoir entre saisons. Contrairement

à l'espace extérieur confortable où il est possible de passer d'agréables moments dès les premiers rayons de soleil du printemps jusqu'en automne. Avec cette construction, en module libre ou fixé à un mur de la terrasse, l'ouverture jusqu'à 100% des Topscreens procure une sensation de vacances. Comme protection supplémentaire, les pergolas Outdoor Living peuvent être agrémentées de screens ZIP, encastrés discrètement dans le cadre. Ces screens aux normes classe 3 résistent à une vitesse de vent de 6 Beaufort et sont manoeuvrés par télécommande. Les fenêtres transparentes augmentent le confort visuel et offrent une protection supplémentaire au vent à la pluie. **Stand S25**

au B-200 avec lames orientables, la toile repliable de la pergola B-300 peut être ouverte presque complètement (jusqu'à 90% de la surface totale du toit).

L'Outdoor Living B-400, équipé de deux Topscreens, crée aussi un



B-400 Outdoor Living - les Topscreens et screens ZIP disparaissent entièrement dans la structure.

## Expertise ERP par ISIA



### Supply chain menuiserie Performer la productivité

Interview de Michel Rueff, Directeur Isia France

#### A.G : Indispensable, la Supply chain menuiserie ?

**M. Rueff :** Absolument ! En matière de système d'information, le monde de la distribution et le monde de l'industrie sont aujourd'hui déconnectés. Résultat pour les industriels, un travail réalisé en double, des erreurs potentielles et des communications succinctes. Il y a de la productivité à la clé pour les industriels.

#### A.G : Quels sont ces leviers de gains en productivité ?

**M. Rueff :** Ils se positionnent sur les phases de traitement des commandes.

Les industriels rêvent de recevoir des commandes en accord avec leurs processus de fabrication. Aujourd'hui les équipes ADV reçoivent des commandes fragmentaires. Pour pouvoir produire, ces équipes doivent vérifier, ressaisir et compléter les commandes reçues de toutes les informations manquantes mais nécessaires pour fabriquer.

« Fabricants et distributeurs : tout le monde y gagne »

Les distributeurs ne peuvent appréhender la complexité des processus de fabrication et il est illusoire de complexifier les outils de devis existants.

Par contre il est possible de créer une chaîne partant du distributeur en remontant vers l'industriel qui évite les redondances et minimise la charge des industriels.

« Eviter les redondances de tâches »

#### A.G : Comment répondez-vous à ces besoins ?

**M. Rueff :** Depuis vingt ans, ISIA côtoie les industriels et leurs problématiques de configuration des commandes. C'est à eux de mettre à disposition des distributeurs les questions nécessaires et suffisantes à la création de commandes structurées à leur convenance et compatibles avec leur système ADV.

En 2012, nous avons lancé une solution destinée aux distributeurs et revendeurs de menuiseries qui est une extrapolation des systèmes en place chez les industriels mais adaptés au monde de la distribution.

La structure du configurateur SellingPro est identique à celle que nous proposons à l'industriel.

Outre la réception aisée des commandes et le fait de n'avoir qu'à les compléter, l'unicité de maintenance offre un gain complémentaire de productivité.

L'utilisation du Web permet des échanges d'informations améliorant la qualité de service.

#### Complément

ISIA  
www.isia.fr

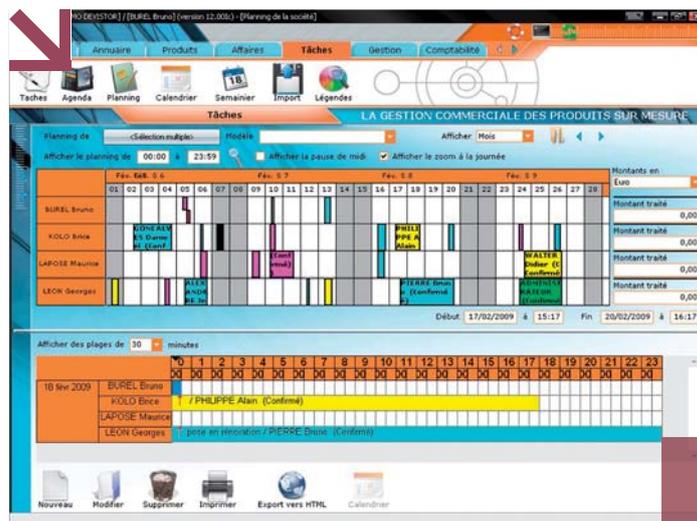


**INFORMATIQUE**

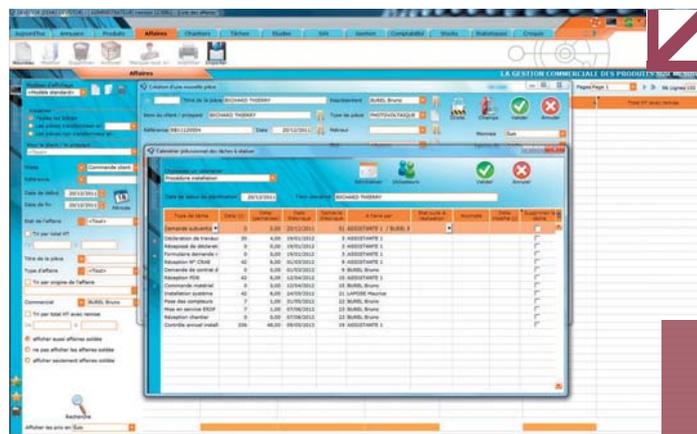
# CHEZ LÉONARD PROGICIELS, ÉDITEUR DE DEVISTOR, PLACE À L'ÉVOLUTION ET AUX ÉNERGIES NOUVELLES !

**Chez Léonard Progiciels, éditeur de Devistor, place à l'Évolution et aux énergies nouvelles !**

Devistor Évolution incarne la puissance de Devistor par les nombreuses fonctionnalités qu'il offre : du devis à la facturation, croquis de menuiserie, gestion des tâches et des plannings, gestion de la relation client, suivi des ARC, des réceptions, des restes dus clients, nombreuses statistiques, transfert en comptabilité... Un outil ergonomique, à la prise en main rapide et d'utilisation intuitive, qui s'adapte à tous les besoins grâce au haut niveau de personnalisation des impressions et du logiciel. Plus de 10 ans d'expériences et de nombreuses licences installées sont un gage de fiabilité, rappelle Bruno Burel. Devistor Énergies Nouvelles permet l'édition rapide des devis grâce à l'intégration de calculs spécifiques (puissance Wc, nombre de modules photovoltaïques). Il offre lui aussi de nombreuses fonctions : du devis à la facturation, suivi des plannings prévisionnels des chantiers (déclaration de travaux, demande de subventions, mise en service d'ERDF), gestion de la relation client, suivi des ARC, des réceptions, des restes dus clients, nombreuses statistiques, transfert en comptabilité... Là aussi, ergonomie intuitive et personnalisation au programme. **Stand J70**



*Le planning de pose sur Devistor.*



*Devistor Énergies Nouvelles intègre les données liées aux énergies nouvelles.*



*Devistor nouvelle version multiplie les fonctions*

# ALLOTOOLS ET BATI TRADE PRO



**AlloTools et Bati Trade Pro.** La société AlloTools, éditrice de solutions web, présente à EquipBaie ses nouveautés et innovations dédiées aux métiers de la menuiserie et du bâtiment. Spécialisée dans le développement et la diffusion de Solutions Web et d'Outils d'Aide à la Vente dédiés aux métiers du Bâtiment et forte d'une expérience de plus de 10 ans dans le domaine qu'elle occupe, la société AlloTools S.A. a développé des outils performants, simples et conviviaux utilisés par plus de 4 000 utilisateurs en France. Leader sur le Web, elle propose une technologie innovante pour la représentation de produits de menuiserie avec plans à l'échelle, visualisation 3D temps réel et tarification instantanée, le tout fonctionnant sur internet ! D'importants fabricants industriels de menuiserie utilisent quotidiennement les Outils d'AlloTools pour leur Gestion Commerciale et CRM (gestion de la relation client), ainsi que de nombreux revendeurs clefs sur le marché, tels que Point P, Réseau Pro, Leroy Merlin, etc... [www.allotools.com](http://www.allotools.com)

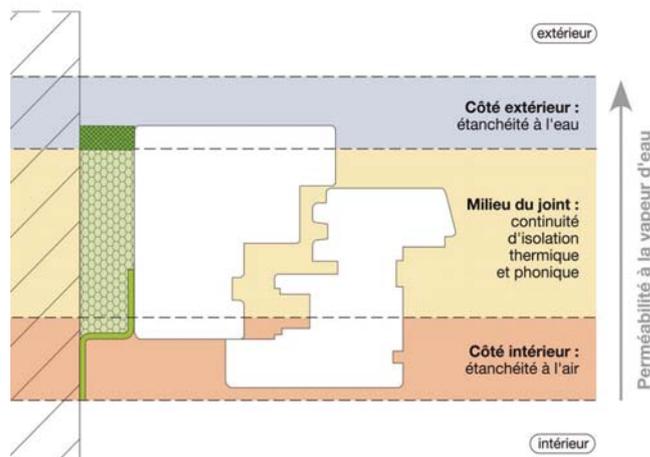
Par ailleurs, vous pourrez découvrir BatiTrade Pro, la nouvelle version de l'Application de Gestion Commerciale et les nouveaux

configurateurs Web 3D BatiTools, véritables Outils d'Aide à la Vente compatibles iPad. Développée en collaboration avec des fabricants de menuiseries, leaders du marché, l'Application de Gestion Commerciale BatiTrade Pro est une solution web dédiée aux métiers de la menuiserie pour une gestion complète d'activité, de la réalisation de vos devis jusqu'à la facturation, ainsi que la gestion de l'ensemble de vos fichiers (clients, documents, produits, etc...) accessibles partout, tout le temps (sur Mac, PC, iPhone et iPad). BatiTrade Pro intègre des outils de CRM simples et conviviaux avec géolocalisation des clients, agendas partagés, rapports de visite, note de frais, statistiques, et bien d'autres avantages... Pour la réalisation de vos devis, BatiTrade Pro comprend également de puissants Modules d'Aide à la Vente BatiTools avec plan à l'échelle, mise en situation virtuelle et 3D interactive temps réel au format PDF avec tarification instantanée, spécialisés dans le domaine des placard et dressing, portail et clôture, escalier, porte d'entrée et d'intérieur, etc... Ces modules peuvent également être intégrés à votre site web ou sur ceux de vos clients pour proposer un outil de configuration et de demande de devis à vos clients particuliers et professionnels avec gestion automatisée de la réception des demandes de devis dans votre application de gestion commerciale (déjà compatibles et disponibles sur BatiTrade, Elcia Pro Devis ou HerculePro). Retrouvez l'ensemble des fonctionnalités de BatiTrade Pro et BatiTools et les nouvelles versions pour iPad sur [www.batitrade.com](http://www.batitrade.com) - **Stand U58**

## RT 2012 - BBC Etanchéité autour des menuiseries extérieures

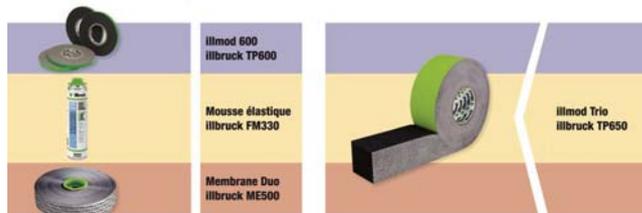


### Le principe des 3 barrières Une performance renforcée !



3 barrières = 3 produits

Solution « 3 en 1 »





# NOUVEAUTÉS

## HERCULEPRO FULLWEB SERA PRÉSENTÉ SUR LE SALON



*Herculepro FullWeb, version utilisable... sur le cloud.*

**Herculepro FullWeb sera présenté sur le salon.** Ce logiciel de chiffrage des professionnels de la menuiserie adopte une version entièrement redéveloppée pour être utilisée sur le cloud. Disponible dans un premier temps pour les fabricants dont les bibliothèques sont présentes dans Herculepro, cette version permettra à leurs clients professionnels d'établir des devis pour le client final et de passer directement commande aux industriels. Toutes les versions Artisan, PME et Platinum du logiciel seront progressivement accessibles au format « FullWeb » à partir du début de l'année 2013. Herculepro propose deux types de licences, Utilisateur(s) Identifié(s) et Utilisateur(s) Simultané(s), pour répondre aux besoins des utilisateurs finaux et des prestataires de services. La Licence Utilisateur Identifié permet d'installer Herculepro «FullWeb» sur un serveur et d'en autoriser l'accès à un ou plusieurs utilisateurs identifiés. Philippe Billard illustre cette licence par 2 exemples : un fabricant pourra, à partir de son site Internet, donner l'accès à sa ou ses bibliothèques présentes sur Herculepro à des clients identifiés qui pourront paramétrer leur licence avec leurs conditions

d'achats et ventes, leur en-tête de lettre, éditer des devis pour leurs clients, transformer ces devis en commandes etc. Pour les utilisateurs clients en compte, chaque session est identifiée via un code complémentaire (client, fournisseur...). Second exemple : un négociant, artisan menuisier ou fenêtrier pourra installer une version Artisan, PME ou Platinum sur un serveur Web. Puis il accèdera par internet à toutes les fonctions de ces versions. Dans le cadre d'une Licence utilisateurs simultanés : Herculepro «FullWeb» peut être installé sur un serveur et l'accès en être autorisé à plusieurs utilisateurs simultanés. Là aussi, 2 exemples sont donnés : un fabricant pourra à partir de son site Internet donner l'accès à sa ou ses bibliothèques présentes sur Herculepro à des clients non identifiés qui pourront chiffrer avec les bibliothèques au tarif général sans identification particulière. La session est anonyme ou non (suppression de la session au bout d'un certain temps d'inactivité). Second exemple : un négociant, artisan menuisier ou fenêtrier pourra à partir de son site Internet donner l'accès au public à des bibliothèques de prix sans identification particulière. **Stand J68**



*Selling Pro d'Isia, disponible sur PC, tablette et smartphone.*

## ISIA, ÉDITEUR DE DIAPASON, PRÉSENTE SA VERSION SELLINGPRO PROFESSIONNELS POUR TABLETTES NUMÉRIQUES **PP**

Isia, éditeur de Diapason, présente sa version **SellingPro Professionnels pour tablettes numériques (PP)**. Elle réunit toutes les applications de configuration des produits, de devis et de vente dans une interface tactile dédiée. Les travaux réalisés apportent une ergonomie adaptée au format tablette, simplifient la navigation et la saisie avec, par exemple, les assistants et formulaires de saisie adaptés aux standards des tablettes (menu déroulants, clavier numérique

tactile, etc). Sellingpro, accessible via Internet sans installation (mode SaaS), est un logiciel de menuiserie basé sur des technologies web qui autorise conception et publication des tarifs par le fabricant en temps réel, un scénario de chiffrage et une technicité adaptés au produit, une communication interactive fabricants-revendeurs et l'accès Web en mobilité. **Stand F65.**

# ONAYA : LE CHIFFRAGE EN LIGNE ↘

## Onaya : le chiffrage en ligne.

Conçu pour les professionnels de la menuiserie, ONAYA Chiffrage en ligne est une solution multi-activités (bois, alu, pvc...) et multi-produits (menuiseries, volets roulants ou battants, portails, placards...) permettant la gestion des devis et des commandes. Onaya crée des devis de produits, standards ou sur mesure, simples ou composés (exemples « châssis accouplé » ou « châssis + volet roulant »), à partir des informations contenues dans le tarif.

Les devis d'achat sont chiffrés aux conditions commerciales (remise déduite) ou devis de vente par application de coefficients. Le logiciel permet également de créer des produits à l'aide du configurateur et du moteur de dessin dynamique, avec un choix de produits existants dans le catalogue : désignation, description exacte, représentation graphique, contraintes, délai de fabrication... Il gère également les options (exemple : intégration ou non de petits bois). Il permet d'obtenir des grilles d'analyse des marges par affaire et par famille de produits et d'envoyer les devis par mail.

**Gestion des commandes :** La création de commandes se fait par saisie directe à l'aide du configurateur ou par validation d'un devis existant. Onaya offre bien entendu la possibilité de saisir les produits hors catalogue (pose, prestations annexes, etc.) et de saisir des informations complémentaires : numéro de commande, délai souhaité... Des bibliothèques de modèles sont mises à disposition

Onaya : le chiffrage en ligne.

permettant selon votre activité d'organiser toutes vos gammes de produits et tarifs : (Création des tarifs à partir de grilles Excel, Organisation arborescente des gammes de produits et des tarifs, importation d'images ou de photos, documentation commerciale et technique ...) Tous les acteurs de votre force commerciale (artisans, fabricants, commerciaux sédentaires ou itinérants, agences, revendeurs, négociants, centrales d'achat...) utilisent le même logiciel et partagent ainsi une base de connaissance commune et travaillent avec une information unique et actualisée. **100 % web :** Unique sur le marché des solutions de chiffrage et de commande pour les professionnels de la Menuiserie, ONAYA Chiffrage en ligne est accessible par tous les utilisateurs à partir d'une simple connexion Internet. Les devis et les commandes peuvent être réalisés 24h/24, 7j/7. Accès sécurisé et par profil utilisateur.

**Stand H65**

# CHIFFRAGE EN LIGNE

## DEVIS & COMMANDES

[menuiserie.onaya.com](http://menuiserie.onaya.com)



13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire

**A DÉCOUVRIR**  
HALL 1 - STAND H65  
(SECTEUR MENUISERIE)

# SOMMER

*C'est maintenant aussi les  
automatismes pour portes  
industrielles !*

NOUVEAU

NOUVEAU

NOUVEAU



Le groupe **SOMMER** vous dévoilera ses gammes de motorisations pour portes industrielles, sectionnelles, à enroulement et rapides **GIGA sedo**, **GIGA roll** et **GIGA speed** ainsi que de nombreuses autres nouveautés au salon



**2012 Hall 1 - Stand P 48**

o o o O o o o

Pour des invitations, renseignements, documentations,  
contactez :

**Sommer France s.a.r.l.** ou **Inter-Action** **Inter-Action s.a.s.**  
195 Avenue de Strasbourg 4 place du 11 Novembre  
67170 Brumath 92250 La Garenne-Colombes  
Tél 03.68.41.81.90 – Fax 03.68.41.81.99 Tél 01.47.80.37.37 – Fax 01.47.80.94.84  
[p.kieffer@sommer-automatismes.eu](mailto:p.kieffer@sommer-automatismes.eu) [michael.rohlich@interaction-sas.fr](mailto:michael.rohlich@interaction-sas.fr)

# SIMON LA PORTE DE GARAGE DANS TOUS SES ETATS

Basée au cœur de l'Alsace, l'entreprise SIMON fabrique depuis 45 ans à travers 3 générations de passionnés, des portes de garage sans cesse plus innovantes, plus performantes et plus solides. Cette entreprise familiale a su se développer en permanence en intégrant un bureau d'étude, SIMON ENGINEERING, dont le fruit est exposé aujourd'hui en exclusivité à Equipbaie.

La société Simon innove en matière de portes de garage : pas de rails au plafond, aucun encombrement, silencieuse et rapide à l'ouverture, esthétique et design par ses revêtements aussi bien innovants qu'isolants, entièrement

motorisable, avec ou sans portillon, une qualité de finition et de fabrication incomparable, une garantie décennale... Et une facilité de montage inouïe. A découvrir sur le stand U34.

Stand U34



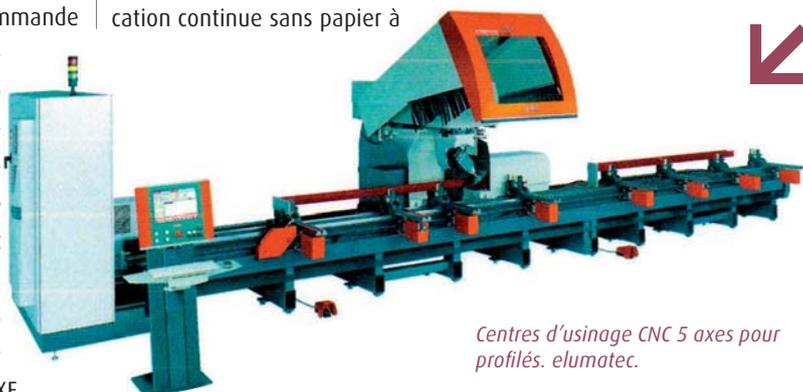
## MACHINES LE NOUVEAU CENTRE ELUMATEC À 5 AXES SBZ 150 ELUCAM

Le nouveau centre elumatec à 5 axes SBZ 150 elucam dédié à l'usinage des profilés acier et aluminium en 2,5 D sur 6 faces, est équipé d'un magasin à 14 outils avec un changeur d'outils permettant le changement automatique de 9 outils standard et 5 outils spécifiques dont 1 lame de scie et 1 renvoi d'angle pour l'usinage par le bas. D'une puissance de 17,5 kW, la broche atteint une vitesse de rotation allant 24 000 min<sup>-1</sup> pour des avances travail jusqu'à 5 000 mm/min. Le centre est livré en standard pour différentes longueurs de profilés allant jusqu'à 12,00 m.

Ce centre convient pour les profilés du bâtiment, de l'industrie automobile, ferroviaire, aéronautique et construction navale. Le transfert des données géométriques s'effectue simplement à partir de l'ordinateur servant à la conception vers la commande elucam qui les transforme alors en données compatibles avec l'ordinateur installé sur le centre d'usinage. Dans la même optique elucad permet au concepteur de convertir les données issues des programmes standard CAD sous format DXF

en 2D ou Step en 3D et de réaliser des constructions atypiques. Optimisation et ordonnancement des phases d'usinage sont ainsi réalisés avec la réduction des temps morts et des chutes. Ces solutions permettent une fabrication continue sans papier à

partir du débit avec un scanner identifiant le code-barre du profilé concerné. L'avantage est double : la saisie des données est ramenée à un minimum et limite drastiquement les risques d'erreurs de saisie par l'opérateur. Stand E47



Centres d'usinage CNC 5 axes pour profilés. elumatec.



# TECAUMA

CONCEPTEUR  
DE LIGNES DE PRODUCTION  
AUTOMATIQUES



LEADER FRANÇAIS  
DU STOCKAGE AUTOMATIQUE  
ADAPTÉ AUX PME



# 5

## 5 ATOUTS INTELLIGENTS POUR OPTIMISER VOS STOCKS

1 UN GAIN DE PRODUCTIVITÉ  
PROUVÉ



2 ERGONOMIE & SÉCURITÉ :  
UN VRAI CONFORT  
DE TRAVAIL

3 UNE GESTION  
DE MATIÈRE  
TOTALEMENT MAÎTRISÉE

5 UNE QUALITÉ  
DES PRODUITS  
PRÉSERVÉE



4 UNE OPTIMISATION  
DE L'ESPACE  
ADAPTÉE À  
VOTRE BÂTIMENT

# Transtockeu'r

Stockage automatique de produits longs



WWW.PROVOST.FR

TECAUMA S'APPUIE SUR L'EXPERTISE DE PROVOST  
PREMIER FABRICANT FRANÇAIS DE RAYONNAGES  
ET DE SOLUTIONS DE STOCKAGE

TECAUMA ● PA La Belle Entrée ● 85140 LES ESSARTS  
Tél.: +33 (0)2 51 48 45 45 ● Fax: +33 (0)2 51 62 80 70 ● standard@tecauma.fr  
[www.tecauma.fr](http://www.tecauma.fr)

## LE PROGRAMME DE MACHINES À SCIER KASTO COUVRE LES 3 TECHNOLOGIES DE SCIAGE



Scies à lame circulaire de Kasto.

Le programme de machines à scier KASTO couvre les 3 technologies de sciage. Utilisée principalement en tronçonnage la technologie des scies à lame circulaire comprend 3 familles : KASTOradial, KASTOflex et KASTOalu. KASTOradial pour les tronçonnages des pleins, creux et profilés en aciers en coupe droite ou biaise se décline en 4 types de machines manuelles (M4 - 6 - 7 - 10) et 2 types semi automatiques (U7 - 10). Ces modèles disposent de 2 vitesses de coupe fixes, d'un dispositif de lubrification et d'une butée de mesure à blocage rapide. KASTOflex se décline en 2 types de machine, l'une manuelle (U) et l'autre automatique (A) pour les tronçonnages en série des pleins, creux et profilés en aciers en coupe droite ou biaise. Elles sont complétées par un véritable système de tronçonnage connecté à

une installation de stockage en cas de série importante et répétitive. Ces types se caractérisent par un haut degré de productivité et de flexibilité.

KASTOalu se décline en 2 types, l'un semi automatique (E12 - U12 - 14 - 20) et l'autre automatique (A13) pour le tronçonnage des aluminiums et matières plastiques. Elles disposent d'une avance hydro-pneumatique réglable en continu avec retour rapide de la lame, d'un dispositif de micro lubrification, d'un réglage en continu de l'angle de coupe biaise (excepté le type A13). Toutes ces machines peuvent être équipées suivant les longueurs des bruts de convoyeurs à rouleaux pour leur alimentation et l'évacuation des bruts mis à longueur.

Stand F31

## TECAUMA PRÉSENTE SON TRANSSTOCKEUR DE PRODUITS LONGS

### Tecauma présente son Transstockeur de produits longs.

Tecauma a développé un produit adapté, techniquement et économiquement, à des besoins de stockage compris entre 100 et 1000 emplacements. Ce positionnement permet, dans la plupart des cas, de répondre et de proposer des solutions de stockage automatiques personnalisées et adaptées aux bâtiments existants. L'implantation ne nécessite pas de génie civil, le transstockeur est étudié et fabriqué selon le volume disponible dans le bâtiment. Actuellement, deux gammes sont disponibles : une gamme pour les bâtiments dont la hauteur sous charpente est inférieure ou égale à 8 mètres, et une gamme pour une

hauteur sous charpente comprise entre 8 et 12 mètres. Tecauma propose également des solutions simples et intelligentes, pour le chargement des produits dans le stockage, comme par exemple un chargement latéral par l'extérieur du bâtiment, qui permet souvent de gagner de la place à l'intérieur. Un chargement frontal au rayonnage est également possible, avec un positionnement judicieux par rapport au flux des approvisionnements. Différentes solutions de « picking » sont proposées, selon le type de produits. Les opérateurs peuvent soit prélever les produits directement du premier niveau de stockage, soit pour les produits fragiles, les prélever à partir de chariots extractibles

manuellement. Ces postes de chargement ou de prélèvement de produits sont dans tous les cas asservis par une gestion informatique, en lien direct avec la GPAO du client. Ce qui permet de réaliser une optimisation de la gestion des produits stockés, et d'effectuer un inventaire journalier.

La maîtrise sur son site de toutes les étapes de la conception et de la réalisation permet à Tecauma de proposer des transstockeurs

personnalisés et évolutifs sur plusieurs phases d'investissement, selon l'augmentation de la production du client, avec un service de pièces de rechange et de SAV à disposition pour toutes interventions.



Le transstockeur de Tecauma.

# PYROTEK

**PORTES RESISTANT AU FEU**  
**labellisées NF**

MODE 1

MODE 2



**PORTES**  
**RESISTANT AU FEU**

La loi du 1er janvier 2004 impose que les portes DAS (Dispositif Actionné de Sécurité) portent le label NF 277 - Portes résistant au feu.



Nos portes bénéficient de l'option PMR (Personnes à Mobilité Réduite).

**VD-INDUSTRY FRANCE**

Parc d'activités

F-88470 - Saint-Michel-sur-Meurthe

Tél. +33 (0)329 63 36 82

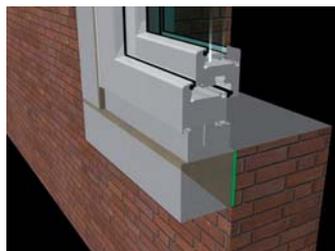
Fax : +33 (0)329 63 31 80

[info@groupe-vd.com](mailto:info@groupe-vd.com)

[www.vd-industry.eu](http://www.vd-industry.eu)

## ACCESSOIRES ET AUTRES PRODUITS

# TREMCO ILLBRUCK SAS PRÉSENTE ILLBRUCK FM637 **PP**



Illbruck Système i3 d'étanchéité pour ITE 2020.

Tremco Illbruck SAS présente Illbruck FM637 (PP). Cette mousse PU d'une élasticité de 30 % offre une faible post-expansion, réduisant fortement la pression exercée sur les supports, ce qui en fait un produit adapté aux joints pouvant subir des dilatations, notamment dans la construction à ossature bois. Elle s'utilise pour toutes les applications de calfeutrement et d'isolation, apportant un complément d'isolation thermique et acoustique et assurant la fonction de barrière d'isolation : conductibilité thermique de 0,036 W/(m.K) dans le système à 3 barrières pour l'étanchéité des constructions BBC. Ces performances ont été validées par son Laboratoire R&D et la mousse est classée A+ dans les tests réalisés sur la qualité de l'air intérieur (Eurofins). Ses atouts sont renforcés par le système d'application Pistocap : une véritable innovation puisque Pistocap combine les avantages d'un aérosol manuel et pistolable en un seul produit. L'utilisation est facile et confortable, l'application précise, le rendement important.

Pistocap permet l'application en « tout sens » à 360° et la réutilisation de l'aérosol. Autre produit à découvrir, Illbruck Système i3 ITE 2020, « la solution d'installation de fenêtre du futur ». Il s'agit d'un système de montage de fenêtre très performant au cœur de l'ITE (RT 2020, Passiv'haus...) composé d'un précadre isolant fixé via une colle renforcée de fixations mécaniques sur tous supports permettant de recevoir une fenêtre étanchée grâce au système d'étanchéité i3, illmod Trio+. Il permet d'étancher une fenêtre selon les exigences actuelles (RT 2012) mais surtout celles à venir (RT 2020, Passiv'Haus...). Le système s'intègre au cœur de l'isolation ITE en neuf comme en rénovation simplement et sans dégâts. La fenêtre se trouve ainsi réellement dans le prolongement de l'isolation de l'enveloppe du bâtiment, au meilleur endroit pour éviter ponts thermiques et risques de condensation. Ce système permet à l'artisan d'assurer une nouvelle performance sur le chantier (étanchéité, isolation...) et au maître d'œuvre et d'ouvrage, de garantir une fenêtre parfaitement intégrée à sa façade et affichant une bonne performance globale. Les performances acoustiques et d'étanchéité à l'air, à l'eau et la résistance de la fixation y compris après vieillissement ont été validées par l'IFT Rosenheim et le DIBT (Deutsches

Institut für Bautechnik). 3e produit présenté par Tremco Illbruck, NEC + Mousse STP coupe-feu (PP), est une mousse expansive coupe-feu nouvelle génération bénéficiant d'un PV de classement selon la norme NF EN 13501-2. **Stand G52**

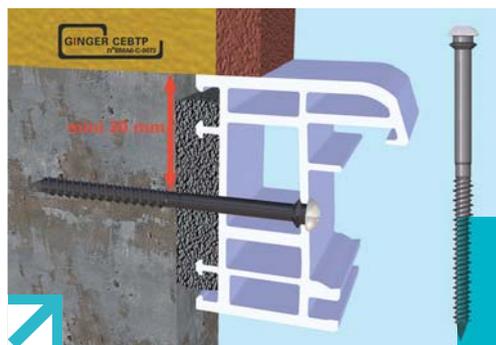
Mousse PU de calfeutrement et d'isolation Illbruck FM637.



## EN ITE ET EN NEUF, LE SYSTÈME RÉGLABLE SPTR-H DE SFS INTEC **PP**

En ITE et en neuf, le système réglable SPTR-H de SFS Intec (PP) assure le calage, le réglage (alignement et déplacement du dormant PVC), la fixation et la finition esthétique d'une menuiserie PVC posée sur support béton sans cheville. Il permet une pose à 30 mm de l'arête béton (GINGER CEBTP n°BMA6-C-0073). Le cran sous tête de la vis se clipse sur la paroi PVC, conférant robustesse et solidarité à l'ensemble. Le filetage spécial assure le taraudage du béton et permet de régler la menuiserie

par vissage/dévisage. Ce système de fixation est compatible avec tout type d'étanchéité et fonctionne pour les menuiseries PVC renforcées ou non. Il répond aux exigences de la pose en ITE ou en neuf. Rapport d'essais n°BMA6-C-0073 de GINGER CEBTP. Le préperçage à 8 mm du dormant PVC et à 6 mm du béton sont les seules opérations préliminaires nécessaires. Un simple vissage permet ensuite une pose parfaite de la menuiserie. **Stand F52 III**



SPTR-H, système réglable de fixation de menuiserie en PVC. SFS Intec.

**Dubus** GROUP  
Just boost your productivity !



68, avenue du Général Patton  
45330 MALESHERBES - France  
Tél. : +33 (0) 2 38 32 75 75  
Fax. : +33 (0) 2 38 32 75 80

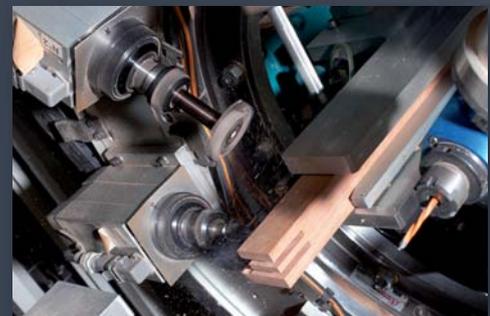


[www.dubus-group.com](http://www.dubus-group.com)  
[contact@dubus-group.com](mailto:contact@dubus-group.com)



## Leader des centres d'usinage clé-en-main

- d** Solutions adaptées à vos besoins spécifiques  
Débit • Usinage • Assemblage  
Pose d'Accessoires • Manipulation
- d** Alliant Productivité, Précision, Efficacité, Traçabilité, Design
- d** Pour le travail des Profilés  
Aluminium • PVC • Bois  
Acier • Matériaux Composites





# INTERVIEW

## INITIAL, OFFRE COMPLÈTE DE GAMMES PRÊTES À POSER

Bertrand Lafaye, Responsable Marketing Communication Sud Europe de Kawneer France.

Initial, réseau de 9 fabricants proposant aux professionnels l'offre la plus large et homogène de menuiseries et fermetures aluminium prêtes à poser, sera sur Equipbaie. Découverte en avant-première, avec Bertrand Lafaye, Responsable Marketing Communication Sud Europe de Kawneer France.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**L'Echo de la Baie :** Pourquoi Kawneer a-t-il choisi cette année d'exposer son offre sous la seule marque Initial ?

**Bertrand Lafaye :** Equipbaie est le salon dédié à l'équipement de la baie au sens large. Il cible par nature plutôt les industriels qui vont proposer des menuiseries à l'habitat ou aux chantiers. Dans le cadre de nos activités, il est logique d'exposer nos produits sous la marque Initial, dédiée à la fabrication de menuiseries et fermetures prêtes à poser, qui développe une offre de produits finis, tandis que Kawneer développe une gamme large de profilés et d'accessoires qui permettent de fabriquer des murs rideaux, des menuiseries, des brise-soleil, des vérandas... Initial s'impose aujourd'hui comme un acteur incontournable sur le marché du prêt à poser pour le professionnel et bénéficie d'une excellente image et d'une bonne notoriété dans le secteur de la menuiserie.

**EDLB :** Comment se présente le stand ?

**Nous** imaginons un nouveau concept de stand original pour chaque salon. Celui-ci est très ouvert, pour concilier message professionnel, avec une découverte fluide des produits, et grande convivialité. Sur 120 m<sup>2</sup>, il est organisé pour faciliter la lecture de notre nouvelle offre de solutions : Essentiel, Vision.

**EDLB :** Comment est structurée cette nouvelle offre Initial ?

1 - Essentiel et Vision, 2 registres de l'offre Initial. Ici couissant de l'offre Vision.  
2 - Initial va exposer son offre de couissants grandes dimensions à haute performance.

**Elle** est structurée en deux offres : Essentiel et Vision. Essentiel, gammes conçues sur le principe du « ce qu'il faut où il faut », est dédiée à l'habitat neuf collectif. Cette offre conjugue performance économique, technique et énergétique et répond bien entendu aux exigences de la RT 2012. Elle intègre un nouveau couissant monobloc (Uw 1.7 à 1.4) et une nouvelle fenêtre à frappe à ouvrant visible. Vision est une offre de produits à haute performance énergétique et autorisant les grandes dimensions : couissant 72

mm avec triple vitrage possible, fenêtre 72 mm à ouvrant visible ou caché, porte en 72 mm, brise-soleil spécial habitat en version cadre ou lames, volet couissant plutôt pour le collectif, galandage à volet couissant intégré et portail battant ou couissant, motorisé ou non. Le tout en prêt à poser.



**EDLB : Les partenaires Initial vont-ils fabriquer les 2 types de gamme ?**

**Bien sûr**, pour que les clients professionnels de la pose trouvent la même offre disponible de solutions techniques où qu'ils soient en France. Cette structuration Essentiel et Vision a été étudiée avec nos partenaires Initial et validée par eux.

**EDLB : Revenons en détail sur les principaux nouveaux produits proposés... Côté coulissant par exemple ?**

**Le coulissant** à galandage avec volet coulissant intégré. Nous proposons aussi un nouveau volet coulissant en version suspendue : système de lames extrudées ajourées ou pleines (pas de panneaux), et coulisse en partie haute dont le rail et les chariots sont cachés par un coffre protecteur. La partie basse bénéficie d'un système de guidage par billes en téflon, fixé en applique sur le mur ou au sol.

**EDLB : Le mixte bois/alu est aussi proposé en prêt à poser... avec quelles caractéristiques ?**

**Oui**, la fenêtre à ouvrant visible en mixte bois/aluminium adaptée à la rénovation et au neuf, donc à la RT 2012, avait été présentée sur Batimat. Initial va la proposer en prêt à poser. Base 60 mm, pour reprise d'isolation en neuf pour le 100, 120, 140 et 160 mm, ouverture à la française, oscillo-battante ou soufflet, porte-fenêtre à accès PMR. Le vitrage standard fait 28 mm et on peut aller jusqu'à 44 mm en triple vitrage. Côté bois, 2 essences certifiées, chêne et résineux. Avec Ug 1, la porte-fenêtre atteint Uw 1.3 et la fenêtre 2 vantaux 1.4 (dimensions conventionnelles). En triple vitrage, on passe à des Uw respectifs de 0.8 et 1.

**EDLB : Quels marchés vise le mixte ?**

**Nous** avons une demande pour certains chantiers, de la part de clients menuisiers alu traditionnels Initial ou Kawneer qui n'ont pas la capacité technique de fabriquer des fenêtres bois. Initial va donc leur proposer cette gamme de mixte en prêt à poser. C'est un marché de niche mais qui a tendance à croître. 2 % de part du marché global représentent déjà un beau volume de fenêtres !

**EDLB : Autre proposition nouvelle, le brise-soleil prêt à poser...**

1



2



1 - Brise-soleil cadre, proposé en prêt à poser par Initial.  
2 - Brise-soleil à lames, proposé en prêt à poser par Initial.

**Oui**, Initial va en fabriquer 2 versions, cadre dont l'inclinaison est positionnée à la pose ou à lames fixes, dans les 2 cas avec projection de 1 m et proposés en modules de 3 m maximum de large. Le brise-soleil cadre peut intégrer des leds dans le bandeau pour l'éclairage extérieur de l'espace qu'il protège. Tous les profilés et accessoires sont thermolaquables pour favoriser l'harmonisation des façades. C'est un produit qui suscite des demandes d'architectes et de clients plutôt spécialisés habitat. Le produit révélé à Batimat est vraiment lancé depuis septembre et donc sa version prête à poser est sur Equipbaie. C'est un marché à créer, qui peut être une nouvelle source d'activité pour nos clients professionnels, favorisée par la facilité de la pose : produits livrés en modules complets et pose en applique sur la façade.

**EDLB : Finalement, ce stand résume parfaitement la philosophie d'Initial...**

**Oui**, il présente toute l'étendue de son offre produits et solutions techniques en prêt à poser, conçue pour dynamiser l'activité des partenaires Initial et leur ouvrir de nouveaux marchés. Il permet de faire passer ce message fort dans la convivialité chère à nos clients. Chaque jour, à partir de 11 h sur le stand, Initial proposera un Tour de France de la gastronomie : du Sud-Ouest au Sud-Est et d'Ouest en Est, ils pourront découvrir les mets et vins représentatifs de la gastronomie de nos régions. Rendez-vous Stand G12 ! ■■



Le stand Initial sur Equipbaie : l'offre de pros pour des pros.



# FENÊTRES MIXTES, PERFORMANCES NOTABLES ET CRÉATIVITÉ ESTHÉTIQUE

*Esthétique alu extérieur pour ce coulisant OB MC France*

Mixte bois/alu, PVC/alu, Bois/PVC, Fibre de verre ou PMMA/PVC... La fenêtre mixte renforce son attractivité en associant les performances de plusieurs matériaux et en multipliant les possibilités esthétiques. Elle gagne du terrain dans les constructions à hautes performances. Si sa part de marché est encore réduite, 2 % en 2010, après une progression de 10 % par rapport à 2008 selon Batiétude, elle devrait continuer à croître dans les années à venir. Voici quelques gammes emblématiques.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Bieber, un savoir-faire haute-couture.** Présent depuis 1992 sur le marché de la fenêtre mixte bois/alu, Bieber a une longue expérience du développement et de la conception sur ces 2 matériaux. Sa gamme Duoba décline différents modèles avec des variantes côté bois -formes carrées type Rector, très demandées par architectes et maîtres d'œuvre, ou formes arrondies - et des modèles à recouvrement ou à ouvrant caché, légitimant le titre de « couturier du sur-mesure » en termes de dimensions et design. Sa fenêtre mixte bois/alu Duoba 15 arbore le label Menuiseries 21 (avis de conformité). 3 épaisseurs de bois, 70, 80 ou 90 répondent aux besoins des différents vitrages et exigences thermiques, avec possibilité d'atteindre une épaisseur totale de vitrage de 66 mm : « Nous sommes un précurseur de la flexibi-

lité », se félicite Christophe Bieber, rappelant pouvoir atteindre  $U_w$  0,87 pour une fenêtre de 1480 x 1460 avec vitrage  $U_g$  0,5. Le profilé conçu en interne permet de marier les hautes performances, ce qui satisfait les architectes recherchant sans compromis performances AEVM (air, eau, vent, mécanique), thermiques, phoniques & acoustiques, sécurité des personnes et des biens et même utilisation en altitude jusqu'à 2300 m (vitrage pré équilibré). La gamme Passiva mixte bois/alu est labellisée Passiv Haus Institut. La fenêtre Optiwin Mixte bois/alu rencontre un succès croissant. Autant d'atouts pour les bâtiments labellisés passifs, recevant du public. Les derniers développements concernent la gamme Duoba : la nouvelle fenêtre Uniplan, conçue pour le marché suisse, offre ouvrant et dormant sur le même plan



Fenêtre mixte Duoba, variante forme carrée du bois « Rector ». Bieber.



Enoralu allie PVC et aluminium (ici version sablée) FenêtréA.



La fenêtre Enoralu marie performance technique et esthétique. FenêtréA.

intérieur et extérieur. Une preuve supplémentaire de savoir-faire et du souhait d'apporter une réponse adaptée aux besoins de chaque marché. Bieber propose de plus en plus le ferrage caché, en réponse à la recherche de design épuré. Pour les PMR, la poignée peut être posée sur la traverse basse au lieu du montant. La ventilation de nuit est de série sur toutes ses menuiseries pour ventiler sans ouvrir la fenêtre à la française, améliorant ainsi la qualité de l'air intérieur. Un nouveau coulissant soulevant grand format est en cours d'élaboration pour marier un apport maximal de lumière à de fortes performances thermiques et d'étanchéité. Il peut aussi être décliné en différents schémas d'ouverture. Les coulissants performants sont de plus en plus demandés, un avantage pour Bieber, l'un des rares à en proposer, et qui prépare une nouvelle ligne de portes d'entrée mixte bois alu en 70 à 110 mm. Chez lui, la part croissante du mixte atteint 50 % de son activité. Le marché Suisse en est le plus demandeur. Ces gammes s'intègrent en réno et neuf, principalement en résidentiel, pour des projets de particuliers. La technologie Bieber est aussi de plus en plus demandée pour des projets collectifs : lycées, maisons de retraites, bureaux... Le tertiaire progresse bien. Bieber est ainsi devenu « un acteur incontournable de la menuiserie mixte bois alu », même sur le continent Nord-Américain.

#### Avec Schüco, FenêtréA a développé Enoralu, un concept de fenêtre exclusif.

Ce mixte PVC/Alu qui marie isolation thermique du PVC avec durabilité et esthétique de l'alu s'inscrit totalement dans la démarche BBC et répond aux exigences de la RT 2012 par ses performances thermiques et techniques, précise Jean-Jacques Tremino, Directeur Commercial de FenêtréA. Par ailleurs, cette gamme de fenêtres, portes-fenêtres, à un ou plusieurs vantaux, à la française, en OB ou à soufflet, s'adapte à toutes les architectures en neuf et réno. Un produit « tout à fait dans la tendance actuelle ». Côté sécurité, PVC rigide, renforcé contre les chocs, dormant et ouvrant 5 chambres 70 mm, profils renforcés par armatures en acier galvanisé (directives CSTB), gâches mé-

talliques traitées anticorrosion, possibilité de vitrage retardateur d'éfraction et poignée à sécurité intégrée. Performance thermique ( $U_w \leq 1,3$  avec double vitrage 28 mm et  $U_w \leq 1,0$  avec triple vitrage 40 mm) et résistance AEV ( $A^*3 E^*7B V^*A2$ ) ne sont pas en reste. En termes esthétiques, battement central intérieur 114 mm, battement central extérieur de forme ronde personnalisant les menuiseries, parclose quart-de-rond design, capots alu laqués garantis Qualicoat et Qualimarine s'associent à une large palette : blanc, beige, gris, aspect chêne doré ou chêne irlandais côté PVC et 23 couleurs de base satinées ou sablées pour le capot alu. Lancée il y a un an, Enoralu connaît « un essor progressif et certain ». Surtout développée pour le marché de la réno, elle s'adapte aussi parfaitement au neuf : la palette du capot alu répond aux tendances actuelles. Elle est distribuée par la clientèle de FenêtréA, des artisans menuisiers poseurs pour les particuliers. Adaptées aux projets collectifs comme aux bâtiments résidentiels, ces fenêtres sont aussi mises en œuvre par ses clients spécialisés chantiers. Ce concept exclusif est l'une des innovations que l'industriel de Beignon (56) s'attache à promouvoir.

## VOUS CHERCHEZ UNE NOUVELLE SOLUTION EN TERME D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE ?

Selo vous propose sa fenêtre PVC Selootherm 70<sup>energie</sup> avec renfort intégral en fibre de verre : la solution la plus innovante du marché tout en respectant l'esthétisme.

EXCLUSIVITÉ  
**SELO**



Dormant/ouvrant 70mm + Double vitrage

**$U_w \leq 1,2W/m^2K$**

- > Brevet Selo depuis 2004
- > Pas d'effet de zone froide ponctuelle
- > Excellente isolation hiver comme été
- > Excellente résistance mécanique

Un temps d'avance

www.selo.france.fr | Tél. : 03 87 32 63 86

**SELO**

fenêtres & portes depuis 1968

### Après le mixte, Bouvet lance le « triple mixte ».

Le groupe Bouvet est présent sur le créneau du mixte depuis 1991, date de création de sa filiale Minco. Il a, depuis, développé ce registre sous la marque Bouvet : gammes Coloriance (mixte alu/PVC) et Twinéa (mixte PVC/fibre de verre, mis au point avec Lorillard). Sur Artibat, il présentait pour la 1<sup>ère</sup> fois sa nouvelle menuiserie Coloriance à frappe, améliorant la 1<sup>ère</sup> menuiserie mixte alu/PVC lancée sur le marché en 2002 : nouveau design, une forme droite épurée, pour répondre aux attentes des architectes, et performances thermiques encore améliorées : Uw 1,1 avec vitrage 24 mm 4 one +/16 i.c Argon/4 et Uw 0,8 avec triple vitrage one i.c Argon (pour maison passive), au lieu de 1.3 et 1.1 pour l'ancienne gamme. Performance à l'air A\*4 et confort été Sw > 0,42 complètent les atouts de cette nouvelle Coloriance à frappe. Lancé cette année, le coulissant Coloriance joue, lui, la carte « tri matériaux », PVC/Fibre de verre/alu ! La fibre de verre assure inertie des profilés et isolation thermique : Uw 1,3 en vitrage 4 th +/20 i.c Argon/4 et 1,2 en 4 one +/ 20 i.c Argon/4. L'étanchéité à l'air A\*4 pour S > à 5 m<sup>2</sup> correspond au meilleur classement possible. Sw > 0,42 pour le confort d'été. L'association fibre de verre/PVC avait déjà été mise en œuvre pour Twinéa, coulissant PVC renforcé en fibre de verre par pulextrusion, décliné en 3 teintés masse et 3 plaxés, 7016 extérieur, Chêne liège 1 ou 2 faces ou Veiné blanc 2 faces. Performances au menu : Uw 1.2 avec double vitrage 4 one +/16 Argon i.c/44.2, performance air A\*4 (à partir de S > à 5m<sup>2</sup>) et confort d'été



Sw > 0,42. Twinéa est « le coulissant PVC le plus lumineux ». Le mixte fibre de verre/PVC associe rigidité et faible section identiques aux profils alu, et performances thermiques du PVC. Une solution idéale en neuf et réno. Le marché du mixte est passé de 1,4 % en 2002 en volume à 5 % en 2012, évalue le groupe Bouvet, dont il représente 30 % des ventes en volume, réparties à 70/30 % entre neuf et réno. Les chantiers se répartissent à 60/40 % entre collectifs (résidentiel et tertiaire) et maisons individuelles, ce marché étant en fort développement depuis 2 ans. Le particulier qui achète du Coloriance recherche une solution couleur extérieure et est sensibilisé aux économies d'énergie. Par ses performances, la gamme satisfait ces « esthètes de la fenêtre » et représente, avec une meilleure thermique, une alternative aux offres alu, à un coût identique...

1 - 2 - Coloriance, le mixte PVC/Alu selon Bouvet, gamme renouvelée en 2012.



1 - Coloriance de Bouvet séduit de plus en plus d'acheteurs.  
2 - Pultrusion PVC/Fibre de verre pour Twinéa. Bouvet.  
3 - Le coulissant Twinéa associe rigidité, finesse et performance thermique. Bouvet.

Luminosité | Individualité | Protection des regards

## Brise-soleil orientable et protection solaire textile



Brise-soleil orientable monobloc, brise-soleil orientable bloc-baie, brise-soleil orientable pour système en façade, protection solaire textile zipSCREEN® et rollSCREEN®.

La mode est aux maisons modernes avec des grandes baies vitrées. Pour éviter une chaleur trop importante dans les pièces, une protection solaire efficace est impérative. Les protections solaires posées à l'intérieur se sont révélées inefficaces car la chaleur pénètre inévitablement par les fenêtres. Une protection solaire de l'extérieur s'impose et empêche la chaleur de pénétrer dans les pièces.

Les brises-soleil orientables en aluminium de ROMA apportent une véritable alternative aux volets roulants. Ils renvoient les rayons solaires et, selon l'orientation des lames, laissent uniquement pénétrer la lumière souhaitée dans les pièces.

Vous obtenez ainsi une luminosité et une température agréable dans vos pièces et vous empêchez la chaleur de rentrer.

Service ROMA France: Mme. Clarisse Bouillaut-Koessler  
Tél. +49 8222 4000 196 | Fax +49 8222 4000 80 196  
info@roma-france.fr | www.roma-france.fr



Volets roulants  
Brise-soleil orientables  
Protection solaire en tissu  
Portes de garage



### Le groupe FPEE étend son offre mixte bois/alu.

Mixal a présenté en septembre son nouveau couissant bois/alu Axel, qui répond aux doubles exigences requises, techniques et esthétiques. La conception de ce couissant nouvelle génération repose sur un cadre porteur qui optimise performances thermiques et résistance. Axel affiche Uw de 1,3 à 1,4 et se décline en version galandage inédite avec effacement total des vantaux dans la cloison. Cette solution est proposée en 1 ou 2 vantaux sur 1 rail avec refoulement du même côté ou de chaque côté de la baie. Axel est disponible en 5 essences de bois, chêne, hêtre, châtaignier... et 8 teintes côté intérieur, et 30 couleurs côté extérieur alu. Mixal incarne un savoir-faire exclusif mixte bois/alu. Racheté en 2010 par le groupe FPEE, il le lui offre, lui permettant d'enrichir qualitativement ses gammes multi-matériaux. Les menuiseries mixtes ainsi proposées par la marque Art & Fenêtres se distinguent par leur qualité de fabrication et tout particulièrement leur finition : « Nos menuiseries mixtes sont fabriquées dans la pure tradition de l'ébénisterie. La 'finition meuble' apporte authenticité, bien-être intérieur et facilité d'entretien. Elle est obtenue par brossage du bois, puis par application d'une couche de vernis 'fond dur', ensuite égrenée avec une finition manuelle et enfin l'application d'une

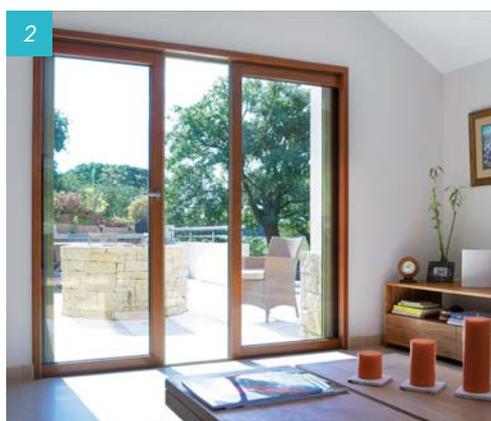
seconde couche de vernis satiné mat », détaille Bruno le Saulnier, directeur commercial du groupe FPEE. 2 gammes mixtes sont disponibles chez Art & Fenêtres, Soizic, au design extérieur mouluré d'aspect traditionnel, et Morgane, aux profils extérieurs arrondis modernes. Ces menuiseries bénéficient d'un Uw adapté à la RT 2012 et sont compatibles avec un éventuel crédit d'impôt en réno. 5 essences de bois et 9 finitions différentes sont disponibles en face intérieure et 30 teintes au choix pour la face extérieure en alu thermolaqué, d'excellente tenue dans le temps. Réalisables pour chantiers neufs et réno, toutes les ouvertures mixtes sont déclinables à la française, en OB ou coulissants et sont équipées de poignées de sécurité Sécustik en standard. Droites, cintrées ou trapézoïdales pour s'adapter à toutes les architectures, elles s'intègrent aux logements collectifs comme aux maisons individuelles. Elles peuvent adopter poignée centrée et accessoires décoratifs : fausses crémones à l'ancienne ou poignées « rétro ». De nombreux coloris tendances sont disponibles côté alu : noir, gris, vert ou bleu granités ou bleu canon... Art & Fenêtres a élargi sa gamme en lançant le couissant Gaël, en 2,3 ou 4 vantaux sur 2 ou 3 rails, et en galandage pour optimiser l'espace de vie. Tous sont équipés de rails de roulements en polyamide (meilleure isolation) et galets doubles avec



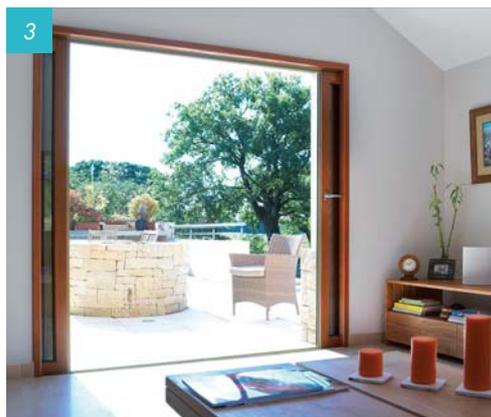
Ligne mixte bois/alu Soizic. Art & Fenêtres.



1

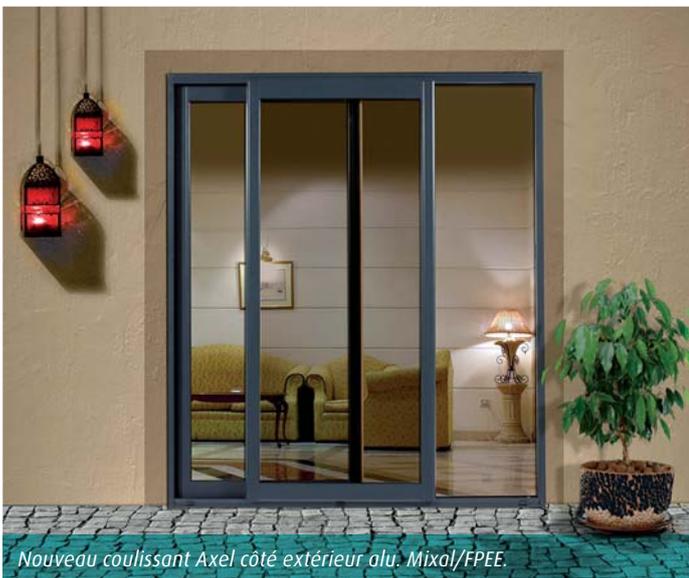


2



3

1 - Ligne contemporaine mixte bois/alu Morgane. Art & Fenêtres.  
2 - Nouveau couissant mixte Axel. Mixal/FPEE.  
3 - Classique ou à galandage, couissant Mixal Axel, côté Intérieur.



Nouveau coulissant Axel côté extérieur alu. Mixal/FPEE.

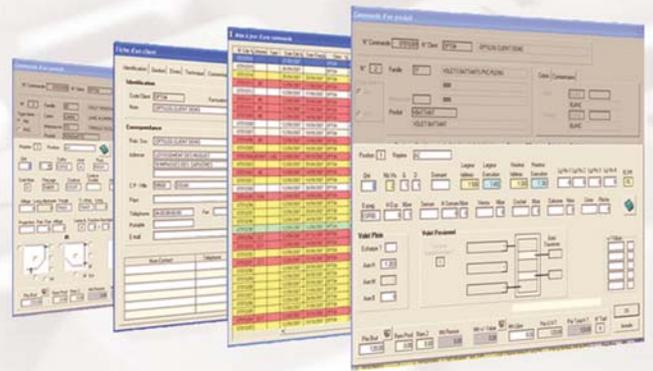


Coulissant mixte Gaël, côté intérieur bois. Art & Fenêtres.



Avec Soizic, Morgane ou Gaël, Art & Fenêtres mise sur le mixte bois/alu.

roulement à aiguilles réglables pour un fonctionnement aisé, silencieux et durable. La demande est importante pour les menuiseries mixtes bois/alu car elles mixent parfaitement modernité et tradition. Les plus-values par rapport aux autres matières sont raisonnables et attractives pour une offre alliant modernité - qualité d'isolation, personnalisation et adaptabilité à l'habitat actuel - et tradition - qualité de fabrication et la finition ébénisterie, estime Bruno le Saulnier. « Les particuliers attachés à la valorisation de leur patrimoine sont très sensibles à la qualité de nos produits mixtes », adaptés à tous types de projets.



**VOLETS BATTANTS • VOLETS ROULANTS • BSO  
PORTES DE GARAGE • PORTAILS DE CLOTURE  
STORES • PERSIENNES • PORTES SECTIONNELLES  
FENETRES • CHASSIS • PORTES D'ENTREE...**

**Fabrication, négoce, pose**



**Le logiciel pour les fabricants de  
fermetures et de menuiseries**

#### ➔ Gestion commerciale

Tarifcation, 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, représentants, achats, fournisseurs, produits, articles...

#### ➔ Gestion des ressources humaines

Outil d'évaluation et de management des ressources humaines.

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

• 15 ans de références de 1er ordre au plan national

• Documentation complète sur simple demande

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





Le mixte PVC/Alu de Finstral, avec store vénitien intégré.

### Finstral, la fenêtre mixte PVC/Alu en version originale.

« En France, mais aussi dans le reste de l'Europe, nous constatons un développement très positif des ventes de produits à haute valeur ajoutée. Les produits spécialisés comme la fenêtre à capotage alu rencontrent un vif succès et permettent à nos partenaires de se différencier sur le marché », constate Nicolas Laurent, Marketing Manager chez Finstral France. C'est une « version originale » de la fenêtre mixte que propose ce fabricant : sur ses menuiseries 72 ou 90 mm, il appose un capotage alu extérieur qui épouse les lignes des profilés PVC auquel il est clipsé, avec coupe d'onglet dans les angles. Le bénéfice combiné des avantages des 2 matériaux explique l'engouement du marché pour cette solution, résume Nicolas Laurent. Le capotage alu renforce la stabilité du dormant et de l'ouvrant, multiplie les possibilités de coloration extérieure, réduit l'entretien de la fenêtre. Le PVC apporte ses performances thermiques et acoustiques et l'aspect veiné ou satiné propre à Finstral, donnant un « effet réaliste de menuiserie bois ». Une gamme déclinée en neuf et réno (Uw jusqu'à 0,78) qui intègre même une version à ouvrant caché : Top 90 capotage alu, ouvrant nova line. Cet ouvrant de 82 mm, invisible de l'extérieur, offre un battement semi fixe de 83 mm pour fenêtre à 2 vantaux et un montant/meneau fixe avec 2 vantaux de 103 mm. Il accueille un vitrage jusqu'à 40 mm. La valeur Uw de la fenêtre va de 0,78 à 1,0, selon vitrage (jusqu'à Ug 0,6 en triple). Une fenêtre à ferrage OB en standard, qui conjugue donc PVC veiné, satiné ou structuré à l'intérieur, en blanc satiné, antique ou perlé, gris, chêne, Castagno, et alu anodisé, laqué, thermo-laqué, effet sablé, effet métallisé à l'extérieur, décliné dans de nombreuses teintes RAL. Le capotage

alu se décline sur toute la gamme Finstral, fenêtres, portes, coulissants et vérandas, et sur les accessoires, coffres de volets roulants, coulisses, panneaux et profils de finition ! L'industriel propose aussi le mixte PVC/Bois, Lignatec, à joint central avec 3 variantes d'ouvrants (Classic Line, Step Line et Nova Line) et 3 variantes de dormant (standard, bloc, réno). Son système Lignatec KAB à joint central ajoute un capotage alu à la face bois.

### Les gammes mixtes PVC/Alu et Bois/Alu d'Internorm apportent une réponse

aux exigences de la RT 2012 : isolation thermique, réduction des ponts thermiques, apport de chaleur optimisé et fuites d'air contenues, test d'infiltrométrie à l'appui. La production Internorm se caractérise par l'utilisation étendue du triple vitrage avec traitement Solar + exclusif sur l'ensemble de la gamme, Varion étant uniquement disponible en triple vitrage, pour conjuguer haute isolation thermique Ug 0.6 et facteur solaire non dégradé  $\geq 61\%$ . En termes de conception, tous ses dormants et ouvrants assurent un Uf très performant ; en fenêtres mixtes Bois/Alu, 3 des 4 gammes sont certifiées maison passive : Edition HF 300, Edition 4 HV 340 et Varion 4 HV 240. Les valeurs Uw vont de 0.69 à 0.80 (selon intercalaire) sur la gamme HF 200 (Varion) avec triple vitrage en standard ; 1.1 sur la gamme HF 300 (Edition) en double vitrage ; 0.81 à 0.86 sur la gamme HF 300 (Edition) avec triple vitrage. Les menuiseries mixtes sont toutes livrées en quincaillerie invisible, pour étanchéité à l'air maximale : pas d'usinage sur l'ouvrant, pour éviter tout passage d'air. 2 innovations récentes améliorent encore les performances : la motorisation photovoltaïque sur store intégré orientable et occultant adaptable à tous les produits Internorm, I Tec Jalousie, et le design de la menuiserie HF 200 Varion 4 (cadre et vantail alignés en version Design Vetro) permettant d'atteindre une isolation thermique maximale Uw jusqu'à 0,65 et phonique jusqu'à 43 dB en standard. La demande est au rendez-vous pour ces menuiseries Internorm en réno et neuf ; surtout une demande de maisons auprès des constructeurs bois et fenêtriers qui mettent en œuvre des maisons passives et BBC. Les consommateurs sont de plus en plus demandeurs de produits de haute qualité et à hautes performances pour bénéficier des meilleures conditions dans un logement qu'ils souhaitent économique et écologique.



Mixte PVC/Alu Top 90 ouvrant caché de Finstral.



Fenêtre mixte bois/alu passive Internorm Varion 4.



La motorisation I Tec Jalousie renforce la performance des fenêtres mixtes Internorm.



Fenêtre mixte Bois/Alu Edition, version triple vitrage. Internorm.



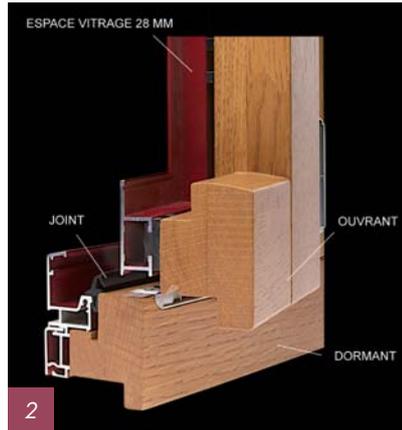
Authentique et moderne, la fenêtre mixte bois/alu Traviata. Lorenove.



1

1 - Options de personnalisation multipliées par les cache-fiches. Traviata. Lorenove.

2 - Une fenêtre bois/alu performante et esthétique, Traviata. Lorenove.



2

Lorenove joue le mixte bois/alu sur l'air de la Traviata, gamme de fenêtres mixte Bois/Alu, à la finition soignée : assemblage des 2 matériaux par plots, gâche encastrée, drainage caché ; bois issu de forêts européennes éco-certifiées (chêne ou mélèze) disponible en 9 teintes de lasure et alu avec 4 designs de profils et 26 coloris satinés ou sablés au choix. Ses performances appréciables ( $U_w \leq 1,6$  et classement 3 pour l'étanchéité à l'air) permettent à Traviata de s'intégrer dans la démarche de rénovation énergétique d'une maison et dans le cadre de la RT 2012 en réponse au Grenelle de l'Environnement. 2 nouvelles gammes de cache-fiches renforcent encore les options de personnalisation offertes par le réseau d'Espaces-Conseil Lorenove aux particuliers propriétaires de maison ou appartement en réno : modèle Variation en blanc, Inox ou Laiton, ou modèle Élégance avec finitions en inox corps satiné et tête brillante ou laiton corps verni et tête satinée. Lorenove commercialise aussi Twinéa (PVC composite/ fibre de verre), aujourd'hui décliné en nouvelle version plaxée chêne doré 2 faces.



fiable · intemporel · élégant

Nous exposons à / We exhibit at



Trouvez-nous ici / Find us in  
Hall 1 — Stand S 22

## markilux pergola 110/210

Un système sur pieds élégant avec rails de guidage sur les côtés. Une protection solaire idéale pour grandes surfaces.

NOUVEAUTE 2012

markilux

www.markilux.com



*La chaleur du bois à l'intérieur. Couissant mixte MC France.*

### MC France offre une gamme complète de menuiseries mixtes bois/alu sur mesure.

Ses fenêtres, portes-fenêtres, couissants, galandages, bloc-baies, portes d'entrée, verrières, murs rideaux... s'adaptent à tout type de mise en œuvre (réno, neuf, maison ossature bois) et toutes applications (pavillon individuel, habitat collectif et tertiaire). Grâce à leur écoconception et leur niveau de performance, ces menuiseries répondent aux exigences de la RT 2012 : le bois est le meilleur isolant thermique naturel ; le concept mixte bois/alu développé par MC France garantit un haut niveau d'isolation et d'étanchéité, certifié NF et Acotherm, conforme à la construction BBC. Ainsi une porte-fenêtre coulissante avec double vitrage standard 28 mm, affiche Uw 1,5. Le service R&D poursuit son travail d'innovation sur ce registre du mixte qui fait l'objet d'une demande croissante, voire un plébiscite, sur le marché du neuf (logement collectif et tertiaire) : très bon rapport qualité prix, durabilité, qualité de finition, haute isolation thermique. L'offre MC France

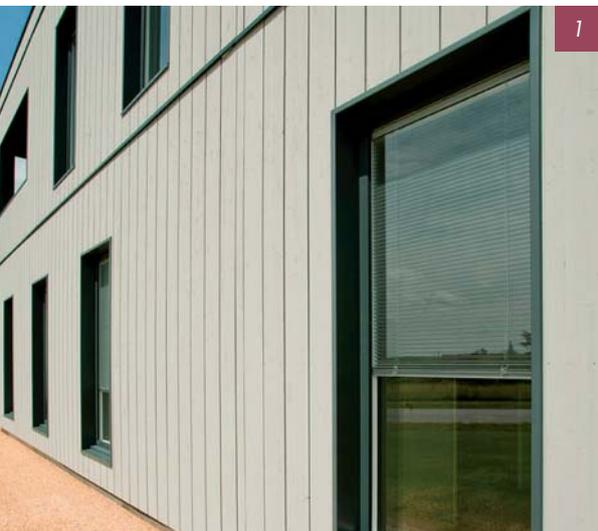
connaît aussi un fort développement sur le marché de la MOB aux exigences duquel ses fenêtres mixtes, inscrites dans une démarche de développement durable, répondent parfaitement, conclut Laurence Liébot, Responsable Communication.

### Le 1<sup>er</sup> atout de l'offre M3D Alu/M3D Mix/M3D R de Millet est sa complémentarité,

qui assure une esthétique extérieure identique pour les 4 gammes, avec possibilité de faire varier les finitions intérieures. Autre atout, leurs performances : pour M3D Mix avec vitrage 4/20/4 FE + Argon + Warmedge, Uw 1.2, Sw 0.51, Tlw 64 %, RA, tr 28 dB et AEV A\*4 E\*7B V\*A2. M3D R Mix ajoute l'intégration d'un 3e vitrage dans le châssis respirant et la possibilité de placer un store vénitien dans la lame d'air. Confort d'hiver, gestion des apports solaires et économie de climatisation garantis : avec vitrage 4/16/4 FE + Argon + Warmedge et 6 mm FE à l'extérieur, Uw 0.9, Sw 0.38, Tlw 50 %, RA, tr 35 dB et AEV A\*4 E\*7B V\*A2. Ces gammes, conformes aux exigences de la RT 2012, mettent en œuvre des essences de bois écocertifiées PEFC (Pin et Chêne) et forment un concept reconnu par la Profession : médaille d'Or au Concours de la Performance Equipbaie 2010 et Batimat de bronze aux Trophées de l'Innovation 2009. Les projets très variés réalisés dans ces gammes vont du particulier au collectif. Le mixte est un segment de marché qui, même s'il reste marginal, est en constante évolution depuis 10 ans : la demande est au rendez-vous, confirme Millet qui lancera la version mobile de son site Internet sur Equipbaie et y présentera une nouveauté disponible sur l'ensemble des gammes M3D. Il participe au Concours de la Performance (stand K47).



*M3D R, avec store vénitien intégré.*



*1 - M3D R côté alu. Millet.  
2 - Le mixte bois/alu de Millet, une version du concept M3D.*



1 - La face intérieure en pin de Tenso adopte 9 coloris exclusifs. Minco.  
 2 - Tenso, fenêtre mixte bois/alu dernière génération. Minco.  
 3 - Poignée centrée pour Tenso, ici version intérieur Pannacotta. Minco.



**Tenso incarne l'innovation selon Minco.** Une fenêtre mixte bois/alu qui conjugue performances techniques exceptionnelles et design très pur et équilibré. L'élément central en est la poignée, parfaitement centrée. Mais on apprécie son ferrage invisible bien que très efficace : sécurité renforcée ! Esthétiquement, les formes de la fenêtre sont valorisées par 9 finitions exclusives de l'essence pin, et 11 nouvelles teintes pour l'alu, garanties 10 ans. Tenso s'adapte à tous types d'habitat : neuf ou ancien, collectif ou individuel. Avec vitrage double 24 ou 33 mm et triple 48 mm, Tenso est pour Minco l'équipement incontournable des bâtiments répondant aux normes environnementales les plus exigeantes : BBC, MOB, Bepos, avec Uw 0,9 (valeur certifiée FCBA). Ses coulissants sont eux aussi très performants : Uw jusqu'à 0,9 et AEV A4-E7b-V2b. Le savoir-faire expert de Minco se décline aussi pour ses gammes de portes, dont la dernière collection Compact, aux performances notables.

**Bienvenue sur notre stand à Equipbaie**  
**Hall 1 - Allée F - Stand 52**  
**Du 13 au 16 novembre 2012**  
**Paris - Porte de Versailles**

**Conseils et vente**  
 SFS intec, FasteningSystems  
 Industry  
 39 rue Georges Méliès, BP 55  
 FR-26902 Valence Cedex 9

T 04 75 75 44 22  
 F 04 75 75 44 94  
[www.sfsintec.biz/fr](http://www.sfsintec.biz/fr)  
[fr.valence@sfsintec.biz](mailto:fr.valence@sfsintec.biz)

**SFS intec**  
 Turn ideas into reality.



1 - Le mixte bois/alu selon Pasquet, fenêtre Auralu.

2 - La gamme Auralu permet toutes formes de personnalisation. Pasquet.



### Pasquet Menuiseries décline très largement sa gamme mixte Auralu.

Les fenêtres et portes fenêtres bois/alu Auralu® constituent l'une des gammes les plus vastes du marché, souligne Cécile Lepaigneu, au Marketing Opérationnel de Pasquet : une quinzaine de types d'ouvrants différents, 3 essences de bois (Moabi, Chêne et Pin), 3 types de finition du bois (lasuré, peinture blanche, pré-peinture), 28 couleurs d'alu... S'y ajoutent de nombreuses solutions de petits bois collés ou intégrés, traverses intermédiaires, sous-bassements à hauteur variable, formes (plein cintre, cintre surbaissé, imposte...). Une personnalisation favorisée par les Variations Modulaires®, technique de juxtaposition et superposition d'éléments menuisés créant des ensembles composés de fenêtres. Grâce au dormant rénovation et au bloc fenêtre pour MOB, Auralu® s'adapte à toutes les configurations de mise en œuvre et offre la fiabilité des certifications NF et Acotherm, et PEFC™ pour la version chêne. La nouvelle solution MOB mur 315 est un bloc fenêtre

adapté aux murs des maisons à ossature bois d'une épaisseur de 315 mm. Les habillages tableaux et la bavette, assemblés à la fenêtre et étanchés en usine, forment un bloc solidaire posé d'un seul geste. Cette solution permet d'intégrer un volet roulant dans l'épaisseur du mur, rendant le coffre invisible à l'intérieur et à l'extérieur. « La demande est à susciter ; le mixte reste insuffisamment connu des maîtres d'ouvrage particuliers. C'est un marché de travaux en neuf et réno, en individuel et collectif résidentiel ».



Les solutions composites pour l'habitat  
qui préservent l'environnement



HALL N°1 • STAND G24



Venez découvrir  
notre nouvelle gamme 3<sup>e</sup> génération 3G et 3G+

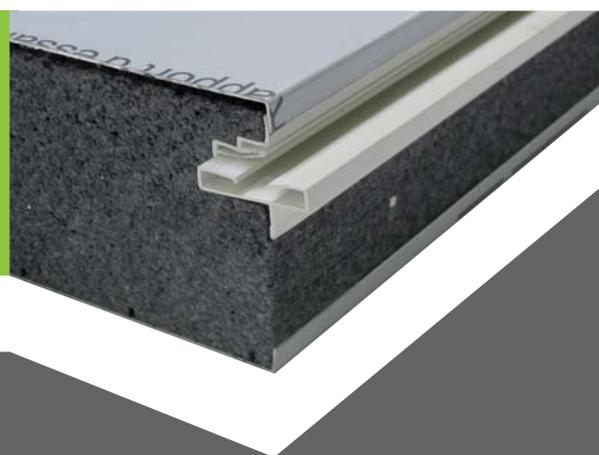
**Un panneau encore plus léger  
et plus performant en thermique et acoustique**

Le savoir faire et l'innovation signés Best Roof  
pour des panneaux de toitures toujours plus performants

Testez notre nouveau système autoportant

**Unique et révolutionnaire pour  
une pose facile et efficace**

Un panneau autoportant de 55 à 105 mm offrant  
un large éventail de techniques de pose



## Parmi les autres produits Best Roof



Le panneau Acoustic plus,  
brevet exclusif Best Roof pour  
un confort acoustique inégalé



La gamme de panneaux  
pour volets, avec le dernier né :  
 finition chêne doré

### AcrylProtect et AluClip, le haut de gamme de Profine, chez Trocal.

Trocal qui commercialise 2 gammes 70 mm (e.XCLUSIVE et InnoNova) décline un large choix de couleurs et techniques de colorisation, dont 2 donnent naissance à des menuiseries mixtes : AcrylProtect (coextrusion PVC/PMMA), et AluClip (habillage extérieur alu sur profils PVC). Des technologies qui contribuent à faire de Trocal une marque haut de gamme, défendue avec brio d'Ouest en Est de la France par des entreprises comme Janneau Menuiseries ou Fermetures Vitale. L'ambition affichée est de faire d'InnoNova MD5 une marque de référence grâce à la qualité des profils : rigidité et aspect de surface combiné aux multiples solutions couleurs telles que l'Acryl Protect et l'AluClip. Ce dernier se décline dans toutes les couleurs du nuancier RAL en mat, brillant ou traitement Eloxal ou NCS.

AcrylProtect, revêtement acrylique indissociable du PVC Greenline, est à la fois une couche esthétique et protectrice. Ces solutions sont privilégiées pour « des projets contemporains où les propriétaires veulent une fenêtre esthétique tout en conservant d'excellentes performances thermiques. Le produit Trocal convient également aux prescripteurs architectes qui conçoivent des maisons modernes, avec de larges ouvertures, tout en protégeant l'environnement. Les menuisiers qui optent pour Trocal souhaitent diversifier leur offre et apporter une valeur ajoutée à la fenêtre. Le niveau de qualité et de performances, bien supérieur aux standards du marché, pousse davantage nos produits vers le marché privé que vers les grandes opérations ou encore les marchés d'entrée de gamme ou low cost », constate Yann de Bénazé, Président de Profine France.

### PVC/PMMA



1 - Le système AluClip sur InnoNova de Trocal.  
2 - AcrylProtect, mixte d'acrylique et de PVC. Trocal.

**Notons** que l'association PVC/PMMA est une des spécificités de l'offre de Gealan et est aussi proposée par des entreprises comme AMCC. ■■



## Pour un habitat durable et un environnement de qualité

Plus de 50 couleurs, des designs adaptés  
à toute architecture, des performances optimales  
et une réelle démarche environnementale



LE MIXTE ARRIVE DANS LES BOUTIQUES DU MENUISIER ET CHEZ GAMME BAIE



SYMBIOLINE<sup>®</sup>  
by socredis



Le mixte PVC/Alu selon Socredis : Symbioline.

**Symbioline de Socredis, système breveté pour fenêtres mixtes PVC/Alu**, est « unique sur le marché de la menuiserie », résume d'emblée Yann Marchand pour Socredis : c'est une gamme de profilés innovants qui combine les avantages de chacun des matériaux, en offrant clair de vitrage optimisé et large palette chromatique d'une part, haute performance isolante et facilité de montage d'autre part. Elle n'intègre ni renforts métalliques, ni ventilation, ce qui simplifie la fabrication des menuiseries : la combinaison des cadres alu et PVC est réalisée par clippage et vissage pour une simplification maximale de l'assemblage (système breveté). Au plan esthétique, le design des fenêtres en PVC à l'intérieur (blanc, beige et gris ou imitation bois) et en alu laqué à l'extérieur (12 teintes standard) s'intègre à tous les univers : contemporain, classique, rural ou urbain. La performance thermique est optimisée dans ce système, jusqu'à  $U_w$  1,3 pour la frappe

et 1,5 pour le coulissant ; cette gamme répond aux nouveaux critères thermiques et solaires de la RT 2012. En frappe ou en coulissant, elle s'adapte au neuf comme à la réno. Symbioline est vendue par les clients de Socredis pour différents types de projets : pavillons ou logements collectifs neufs, rénovation d'habitats particuliers et même tertiaire pour des agences bancaires. « Les clients finaux sont des particuliers ou des architectes/maîtres d'œuvre séduits par le caractère innovant du produit et ses performances ».

**Castes Industrie** commercialise depuis mars dernier une gamme complète pour le neuf et la rénovation de mixte Bois/aluminium fabriquée en Aveyron et la propose désormais à ses partenaires La Boutique du Menuisier. Gamme Baie a enrichi son offre d'une gamme mixte Bois-Alu de JH Industrie. (Cf dossier réseaux). ■■

# Prolongez l'été



## Camargue®

Toiture de terrasse avec lames orientables en aluminium.



## Algarve®



## Lagune®

Toiture de terrasse avec une protection solaire en toile intégrée, étanche à l'eau, résistante au vent et translucide.



# ACTIONS SOLIDAIRES, SOLUTION ANTI CRISE

*En attendant le Week-end des Boutiques du Menuisier 2013, souvenir du gala 2011.*

Les réseaux multiplient les actions pour préserver leur business et se développer malgré la conjoncture difficile. Sites Internet remodelés, applications iPad, publicité TV ou radio, concept de show-room charté, offre enrichie... chaque réseau dynamise au mieux ses partenaires et défend un professionnalisme indispensable pour convaincre le consommateur hésitant. Tour d'horizon.

**Réalisé** par Sophie Dumoulin



# PARTENAIRES CERTIFIÉS JANNEAU

## LA RECETTE DU DYNAMISME INCARNÉ PAR AEF À PARIS

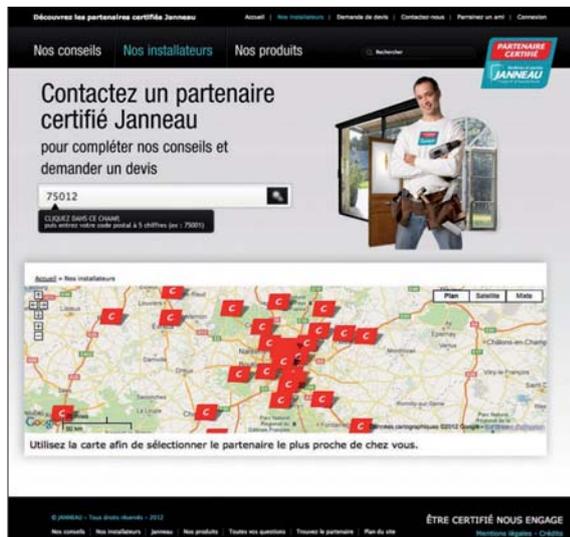


*Christophe Lhoménie,  
animateur réseau Partenaires  
Certifiés Janneau région  
Sud-Ouest.*

**Le réseau de 90 Partenaires Certifiés Janneau** (PCJ) repose sur le partage de moyens et d'actions entre indépendants choisis pour leur professionnalisme. Un réseau participatif, avec Comité de Pilotage commun, convivial et très actif, à l'image d'AEF, créée en 1991 par Dominique Monin, son Directeur Général. Janneau investit dans un budget communication qualifié et voté tous les ans par les adhérents. Chacun s'implique vraiment, sous enseigne propre enrichie de la mention PCJ : « j'ai donné mon nom à l'entreprise que j'ai créée et perdre ce nom aurait été un problème ; je suis avant tout un artisan », souligne Dominique Monin. Les adhérents bénéficient de l'école de formation Janneau à la vente et à la pose, et sont encouragés à adopter le label Reconnu Grenelle de l'Environnement, « atout clé de l'avenir » selon Christian Pernot, Directeur Général de Janneau et Responsable du réseau. Lors de la dernière convention, l'appel en ce sens a été largement écouté : déjà certifié Qualibat, Dominique Monin a suivi la formation Feebat de 2 x 2 jours à Nantes pour pouvoir arborer cette marque de qualité. Il aborde ainsi sereinement les questions des clients sur des sujets débordant du cadre de la fenêtre et conforte l'image de son entreprise. Au site Internet [question-fenetre.fr](http://question-fenetre.fr) dédié aux partenaires qui y créent leur propre site à leur image et qui

intègre désormais un volet produits, est associée une page facebook ([www.facebook.com/questionfenetre](http://www.facebook.com/questionfenetre)), explique Pascale Martineau, Responsable Marketing et Communication de Janneau. Un nouvel outil Parrainage, accessible sur Internet, permet de récompenser les clients parrainant proches ou amis et de créer une base de prospects gérée sur informatique par Janneau : atout supplémentaire incontournable aux yeux du DG d'AEF, il complète le bouche à oreille ! Autre nouvel outil d'aide à la vente, le 3620 Dites Janneau : un seul n° d'appel et de redirection du client final vers son Partenaire certifié ! Une initiative fondée sur la confiance mutuelle entre adhérents qui disposent aussi d'une plate-forme interactive, réseau social interne d'échange, avec forum et base documentaire : une alerte mail les encouragera à aller sur ce PCJ Web News. Enfin, des accords-cadres signés en particulier avec la Poste offrent des outils de marketing direct dynamisant la recherche de contacts. Le réseau continue à recruter, avec le renfort de Christophe L'Homénie pour le Grand Sud. « C'est un travail de fond. Chez Janneau, ça ne se décrète pas, un partenaire ! Peut-être 20... », suggère Christian Pernot. Question d'envie commune de travailler ensemble et d'opportunité pour un réseau qui enregistre un CA croissant, 130 /150 M€.

Le site  
[www.question-fenetre.fr](http://www.question-fenetre.fr)  
dédié aux Partenaires  
Certifiés Janneau.



*Christian Pernot & Pascale Martineau (Janneau),  
Dominique & Stéphane Monin, et Thierry  
Pacheteau (AEF).*



### AEF EXPERTISE ET VOLONTÉ DE CROISSANCE

L'Agence Européenne de Fenêtres dispose déjà de 2 show-rooms à Paris (XIV<sup>e</sup> et VIII<sup>e</sup>), et n'exclut pas d'en ouvrir un 3<sup>e</sup> : « Pour avancer, il faut des projets » ! Dominique Monin repeint tous les ans ses show-rooms avant la rentrée, change les meubles et intègre les dernières menuiseries Janneau. Pour ce passionné de menuiserie (il a son CAP), le réseau des PCJ auquel il a adhéré dès le lancement en 1999, est un atout de réussite indubitable. Il l'a vérifié lorsqu'il a tenté l'aventure de la fabrication en propre et donc cessé d'y adhérer. Il n'a pas attendu 2 ans pour revenir à son ancien statut : seul, il ne pouvait faire face aux exigences de communication. Convaincu de la force du partage, il a participé à la Foire de Paris 2012 avec 8 autres partenaires regroupés sur un stand. Son activité a doublé en 2012 grâce à la recherche accrue de nouveaux clients particuliers et une activité chantier

poussée sur des opérations de rénovation à valeur ajoutée. Son CA proche de 6 M€ est très marqué par son implantation parisienne. Il se répartit entre alu (61,72 % contre 40 en 2011), bois (21% contre 33), PVC (14 % contre 25). AEF, qui, prône avec succès la rénovation totale auprès des particuliers (60 % de son activité, contre 80 % l'an passé et 80 % de clients envoyés par ses clients satisfaits), bénéficie des atouts de la production Janneau : multi-produit, avec un seul interlocuteur dans l'entreprise, qualitative, fiable en termes de délais et d'emballage ! Sur la photo, Dominique Monin est à côté de son fils Stéphane, initié à tous les secrets de l'entreprise depuis son plus jeune âge, comme son frère aîné. Thierry Pacheteau, à droite, est son commercial pour le 14<sup>e</sup>. ■■



La vitrine du show-room AEF rue Sarrette (Paris 14<sup>e</sup>).

## ILS SONT SUR EQUIPBAIE



Parallèlement au stand Technal sur Equipbaie, un stand Aluminier Service Professionnels (F12) permet aux 16 Aluminiers spécialistes de la fabrication de menuiseries prêtes à la pose de démontrer leur savoir-faire. Cette participation suit la Convention Nationale annuelle tenue à Edimbourg, en Écosse. Florent Seigneux, responsable de l'animation du réseau, annonce le lancement en octobre d'une nouvelle identité graphique et insiste sur l'évolution du site Internet Socotec-Technal : « Avec [www.socotec-technal.fr](http://www.socotec-technal.fr), le réseau dispose d'un site internet spécifique plus performant pour valoriser cette démarche qualité et capitaliser sur cette qualification exclusive ». Cette amélioration fait écho à l'enrichissement de la formation poseur proposée aux Aluminiers pour améliorer encore la qualité de pose, avec un nouveau module de formation : Maîtriser la pose de Menuiserie alu dans



2

- 1 - La Garantie Privilège Travaux des Aluminiers Agréés Technal est relookée.
- 2 - Nouvelle Maison de Lumière à Caen.
- 3 - Le stand des Aluminiers Technal service professionnel à Equipbaie.



3

le respect de la RT2012, destiné aux poseurs, chefs de pose et conducteurs de travaux. L'enseignement théorique et pratique de 21 h (3 j) inclut en particulier l'étanchéité à l'air, avec test de la porte-soufflante. Concernant le label Reconnu Grenelle de l'Environnement, Technal complète son référentiel en intégrant de nouvelles exigences correspondant à cette marque de qualité : audit avec visite de chantier systématique, formation d'un référent poseur obligatoire, ajout de nouveaux contrôles obligatoires spécifiques à la pose (compatibilité des fixation et mode de pose avec le type de bâti, contrôle d'étanchéité/infiltrométrie...), avec dossier de pose complet pour chaque opération. Cela permet d'être compatible Grenelle et généralise l'obtention de ce label au sein du Réseau dans lequel la qualification Socotec Technal est indispensable. Cette démarche qualité est concrétisée par la Garantie Privilège



THERMOGRAPHIE



BILAN  
THERMIQUE



MENUISERIES



ISOLATION  
DES COMBLES



VENTILATION



ISOLATION  
DES FAÇADES

# ISOLATION DE L'HABITAT

PORTES FENÊTRES BOIS PVC ALU MIXTE

ISOLATION DES COMBLES, ISOLATION DES FAÇADES

*C'est aussi : volets roulants, stores, portes de garage, portails et clôtures, marquises...*



**LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS : NOTRE MÉTIER !**

**la porte à côté**  
déploie son réseau  
de spécialistes en isolation de l'habitat

UNE OFFRE EN COHÉRENCE  
AVEC LES EXIGENCES RÉGLEMENTAIRES.

LA VALORISATION DES C2E  
(CERTIFICATS D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE).

UN PLAN DE COMMUNICATION DYNAMIQUE  
APPORTEUR D'AFFAIRES.

**Pour profiter d'une zone d'exclusivité pertinente sur votre secteur  
prenez rapidement contact avec notre Animateur National : Fabrice DROUOT ☎06 07 08 53 11**

→ [www.porteacote.com](http://www.porteacote.com)

Travaux pour le client particulier, nouveaux logo, documentation et outils d'aide à la vente à l'appui. Le réseau a intégré de nouveaux Aluminiers et points de vente : Baie Alu à Noyal-Pontivy (56), STH Production à Blangy sur Bresle (76), Sablalu Océan 85 au Château d'Olonne (85), Lagoutte Sarl à Guéridigny (58), MJM Fermetures à Erstein (67). Toujours en forte progression, le Réseau des Aluminiers atteint le cap des 100 fabricants affichant marquage CE et orientation qualité. De nouveaux partenariats ont été instaurés : une centrale d'achat permet de faire des économies de plusieurs milliers d'€/adhérent sur les frais généraux ; un prestataire exclusif permet d'économiser 20 à 60 % du budget sur les parutions Pages Jaunes, un autre achète les contact prospects/clients qualifiés. Les Maisons de Lumière gardent un excellent rythme d'ouvertures : avec Caen, Vannes et Paris 14<sup>e</sup>, se confirme l'objectif de 25 points de vente fin 2012 et 50 à terme sur les villes >100 000 habitants.

**Chez Arcades & Baies, plein de nouveautés** bien sûr, se félicite Amaury Deible, directeur de l'enseigne ! De nouveaux produits seront présentés à Equipbaie (**stand F 58**) : pré finition sur les portes d'entrée, PVC laqué, teinté masse ou plaxé couleur. Le réseau a réalisé une opération promotionnelle d'automne et mis en œuvre un parrainage météo sur France 3 en septembre et octobre... Côté recrutement, des campagnes de mailings et e-mailings sont faites chaque trimestre pour alimenter les équipes commerciales en prospection. 50 points de vente sont visés fin 2012. Temps fort, la 4<sup>e</sup> convention du « réseau spécialiste de la rénovation des

fenêtres, des portes et des volets » a regroupé 80 participants en juin sur l'île de Ré. Accueillant une quinzaine de nouveaux magasins, « elle a permis de dresser un bilan très positif avec des niveaux de développement de nos partenaires historiques très encourageant pour la période actuelle ». 3 axes de communication sont privilégiés par Arcades & Baies : une fenêtre de qualité, posée avec soin, une fabrication 100 % Française et des produits performants.

**La Boutique du Menuisier renouvelle sa participation à Equipbaie**, après une 1<sup>ère</sup> expérience très positive en 2010 qui avait débouché sur l'ouverture de 16 nouvelles Boutiques, indique Isabelle Baldassi Mariotto, chargée de Communication de Castes Industrie. Entreprise industrielle à taille humaine convaincue qu'un industriel et de petites entreprises sont plus forts ensemble, ce que démontre le réseau depuis 13 ans, elle propose à ses partenaires une gamme complète pour neuf et réno de fenêtres Bois, PVC, Alu et Mixte Bois/Alu (depuis mars), fabriquées dans l'Aveyron. L'accent est mis sur le développement en régions Centre et Bourgogne, recrutement de 2 animateurs à l'appui, avec pour objectif à fin 2014 l'implantation de 30 Boutiques du Menuisier. À la demande des partenaires consultés sur le plan de communication, Castes Industrie poursuivra en 2013 la stratégie du tout télévision, « pour promouvoir à grande échelle une relation de proximité travaillée sur le terrain par les Boutiques », à plus de 75% de leur activité concentrées sur la réno. Nombre d'entre elles ont entamé une démarche Qualibat ; mi-septembre 52 % avaient déjà obtenu le label Reconnu Grenelle de

*Le mixte Bois/alu a enrichi l'offre de la Boutique du Menuisier.*



1 - Arcades & Baies valorise son offre couleur enrichie.  
2 - Opération promotionnelle Les Rénov'Actions d'Arcades & Baies.  
3 - Un mini catalogue vendeur pour Arcades & Baies.

l'Environnement. Le prochain week-end Boutique organisé tous les 2 ans aura lieu en avril 2013 : une rencontre « toujours festive et conviviale » à en juger par cette photo du week-end organisé à Soldéu en Andorre en 2011. Destination 2013 encore tenue secrète ! RV sur Equipbaie, **stand L69**. (p.114)

**Equipbaie donnera le coup d'envoi d'une phase de recrutement active pour le réseau Charuel de Vendôme.**

Les installateurs conseils sont des spécialistes dont le portail est l'activité principale ou des installateurs de fenêtres/fermetures souhaitant développer ce business. « Notre objectif 2012 était de stabiliser nos 12 installateurs et compléter notre concept commercial. Bonne dynamique de groupe sur ce réseau prometteur pour l'avenir, avec un développement de plus de 15 % à périmètre constant dans un contexte commercial difficile », note Patrick Sage, Directeur commercial et marketing. L'opération commerciale d'automne proposant de remplacer son portail avec 300 € d'avantage client était relayée sur Internet et par TV Mag sur les zones des magasins. Des démarches de Géomarketing pour cibler les constructions récentes autour des points de vente ont été entamées ; le réseau enregistre une montée en puissance de son site internet liée à sa refonte et à la notoriété web de la marque Charuel. Le réseau enrichit sa gamme de portails Alu. Parmi 40 modèles contemporains, modernes et design, 3 nouveautés exclusives Charuel seront présentées à Equipbaie en avant-première : portail à tôle perforé, portail à led et portail avec insert inox et bâton de maréchal. RV sur le **stand Vendôme U14**.

- 1 - Opération commerciale de rentrée pour le réseau d'Installateurs Charuel.
- 2 - La gamme de portails alu du réseau Charuel s'enrichit d'exclusivités.



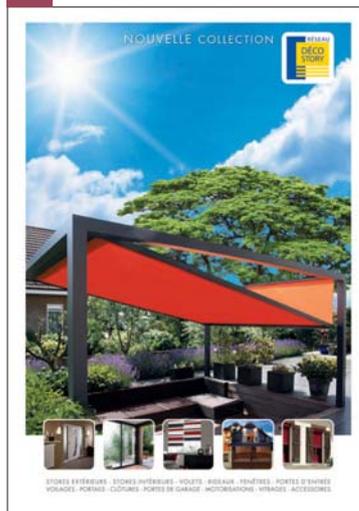
## TROCAL : la technologie PVC qui vous donne de la hauteur



» En choisissant les profilés TROCAL, les fabricants de fenêtres PVC se positionnent en spécialistes de la fenêtre à haute valeur ajoutée. TROCAL est une valeur sûre depuis 1954 dans le domaine des profilés PVC de haute qualité grâce à une technologie avancée et à des solutions inédites.

Les profilés TROCAL, les avantages :

- Systèmes de profilés multichambres de 70 mm à double joint de frappe et triple joint central pour menuiseries et fermetures
- D'innombrables coloris grâce au capot en aluminium AluClip, au plaxage, à la coextrusion ou teintés dans la masse
- Gammes ultra-isolante répondant aux contraintes de la RT 2012
- Eligibles au crédit d'impôt selon législation en vigueur
- Issus du PVC sans plomb greenline®



### Décostory revient sur Equipbaie cette année.

Objectifs, recruter de nouveaux adhérents - 40 aujourd'hui, en particulier sur PACA, Centre et Côte Atlantique, valoriser les nombreux services offerts pour dynamiser les points de vente partenaires et lancer son nouveau catalogue, qui mise sur la qualité : couverture cartonnée, esprit tendance, belles photos et ton séduisant pour le client final. De quoi se distinguer et véhiculer une image haut de gamme des prestations offertes, souligne Pascale Lentz. La Responsable du réseau se félicite de l'accueil très positif réservé aux initiatives menées pour développer la fréquentation des points de vente : en particulier les Portes Ouvertes nationales, une 1<sup>ère</sup> cette année en Mars, renouvelées en octobre. Flyers, cartons d'invitation, affiches, publicité locale et une 1<sup>ère</sup> campagne radio nationale - prise en charge par le réseau - ont soutenu la seconde édition. Les 3 ou 4 opérations promotionnelles produits sont toujours renouvelées pour assurer leur impact : 1 store/1 écran plat offert en 2011, 1 store/1 barbecue Weber offert en 2012 ; moteur gratuit offert avec la porte de garage... Chaque action fait l'objet d'un bilan pour tirer des leçons d'efficacité et conseiller les bonnes recettes. Échange et partage sont des atouts de Décostory, outre ses coûts mesurés par rapport aux prestations assurées : participation à la communication, création et mise à jour du site Internet des adhérents, remises fournisseurs... La diversité des gammes (enrichies de garde-corps et plafonds tendus en 2012) évite la saisonnalité de l'activité. 3/4 des points de vente ont adopté la charte graphique. Rénovation globale, RT 2012 (réunion dédiée en juillet chez Marques) et certification sont des sujets d'intérêt pour les Décostory, en pourparlers avec un fournisseur de fenêtres pour la certification pose. Rendez-vous **stand M66** !

### L'enseigne Fenétrier Veka sera sur Equipbaie pour valoriser le réseau

auprès des artisans/revendeurs/installateurs et recruter de nouveaux magasins. Objectif, développement qualitatif et amélioration du maillage géographique. Ambition, passer de 100 à 150 /200 revendeurs sous l'enseigne, après les 8 dernières ouvertures : Champigny (94), Perthuis (84), Paris, Anglet (64), Pithiviers (45), Bordeaux (33), Valence (24), Saintes (17). Equipbaie est aussi l'occasion d'afficher la nouvelle identité visuelle du réseau : communication plus moderne au code couleur dynamique et visuel évoquant confort, sécurité, esthétique, performances thermiques et acoustiques des menuiseries Veka. La mascotte Panda cautionne les messages du réseau et un nouveau site internet est en ligne. Ce nouveau positionnement traduit une image plus contemporaine, proche des nouvelles attentes des particuliers : confort thermique et acoustique, esthétique de l'habitat. Le salon sera aussi marqué par le lancement officiel de la nouvelle gamme 82 mm conçue pour les bâtiments THPE, baptisée pour le réseau Prestiline 82, et par la participation de Marc Philippoteau,



- 1 - Affiche des secondes portes ouvertes Décostory en octobre.
- 2 - Couverture du nouveau catalogue Décostory.
- 3 - Dominique Germain, Président de Décostory, est installé à Paris (XVIII<sup>e</sup>).
- 4 - Show-room MP Stores à Carcassonne, à la charte Décostory.

- 1 - Fenétrier Veka valorisera sa nouvelle identité visuelle sur Equipbaie.
- 2 - Le réseau Fenétrier Veka lance sa gamme 82 mm Prestiline.



# BRISE-SOLEIL KANOPÉE, la formule idéale !



## LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE AVEC LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE POUR TOUS VOS PROJETS.

Les nouveaux Brise-soleil KANOPÉE viennent compléter nos solutions de gestion énergétique, en s'accordant aux exigences actuelles de consommation d'énergie et d'amélioration du confort d'été.

Pratique, esthétique, adaptable, orientable... KANOPÉE est disponible en version lame ou cadre et déclinable dans une offre illimitée de coloris.

Profitez aussi du simulateur 3D disponible en ligne pour imaginer au plus près vos brise-soleil et obtenez une information sur les gains énergétiques.



**SIMULATEUR DISPONIBLE SUR  
WWW.PAKTE-SERVICES.COM**

POUR GAGNER EN PERFORMANCE, ÉTUDIONS ENSEMBLE VOTRE PROJET : [projet@kawneer.com](mailto:projet@kawneer.com)



Scannez ce QR Code  
ou retrouvez-nous sur :  
[WWW.KAWNEER-FRANCE.COM](http://WWW.KAWNEER-FRANCE.COM)

**KAWNEER**  
Design & Performance



La mascotte Veka

Directeur des Ventes Veka France, à la table ronde du 16 novembre à 11h25 sur l'apport des réseaux. La qualification Reconnu Grenelle de l'Environnement est en cours d'acquisition par tous les magasins, en cohérence avec leur politique de formation continue et la signature du réseau, «Elu installateur durable par ses clients». **RV stand K 66.**



Grandeur Nature sur tablette et smartphone. Blog en prime !

**La Convention de Grandeur Nature Vérandas 2012 a eu lieu à Lisbonne en juin.** Les 96 participants ont assisté à 3 ateliers et 2 plénières sur le plan de développement du réseau, ses innovations, l'accompagnement et la formation des adhérents. Un temps d'échange convivial avec la direction et les fournisseurs. Les 60 concessionnaires bénéficient d'une application iPad privilège exclusive : guide de la véranda interactif, catalogue animé, annuaire des adhérents, montage 3D/réel d'une véranda et intégration 3D d'une véranda sur la photo d'une maison. Impact commercial garanti, aide à la vente et à la différenciation grâce à cet outil complété par le catalogue Sepalumic sur iPad, suggère un adhérent de la région parisienne : « Les 3 premières fois où je l'ai utilisé, j'ai fait 3 ventes. Avec l'iPad, nous confortons notre longueur d'avance sur un vendeur feuilletant un catalogue papier et dessinant une véranda sur papier-calque. Les clients trouvent ça ludique et très bien fait, même s'il faut leur laisser un Guide Véranda papier en partant ! » Organisme de formation, Grandeur Nature offre des formations sur mesure adaptées aux meilleures pratiques observées sur le terrain : savoir vendre le produit véranda, construire et présenter son offre, maîtriser la technique, se perfectionner, manager ses équipes, animer ... Côté communication, Cécile Raoul, au marketing, signale l'application grand public disponible sur tablette et smartphone : actualité commerciale du réseau



96 participants à la Convention Grandeur Nature à Lisbonne.

et blog, nouvelle corde à son arc, espace d'expression informel pour clients et prospects. Objectif : servir la visibilité sur le Web pour créer plus de trafic donc plus de contacts via actualités et événements des adhérents, favoriser l'échange et démontrer un esprit d'ouverture. L'information d'un maximum d'internautes sur nouveautés, salons, portes ouvertes et autres foires est instantanée sur 5 supports de communication : blog, smartphone, tablette, pages Facebook et Twitter du réseau ! **RV sur Equipbaie stand F 22.**

**Habitée, réseau de Sapa Building Systems dédié à la fenêtre et l'amélioration énergétique de l'habitat,** poursuit son expansion avec une vingtaine de membres. Lancé officiellement en avril avec 4 partenaires industriels (Zolpan pour l'isolation, Aldès pour la ventilation, Renson pour la protection solaire et E-thermic, TBC son BET), il sera présenté à Equipbaie sur un stand conceptuel de 30 m<sup>2</sup>, pour proposer à d'autres fabricants installateurs de le rejoindre. Tous les membres se sont réunis fin septembre au siège de Renson à Waregem en Belgique pour approfondir l'approche globale de la performance énergétique de l'enveloppe de la maison, découvrir la gamme de protection solaire Renson et le plan d'action marketing & communication du réseau jusqu'à la fin 2012. **RV stand K 65.**



Intégration de la véranda sur photo dans l'Appli Grandeur Nature.



Le stand Habitée sur Equipbaie.



# Art & Fenêtres

L'ART D'ÊTRE UNIQUE

**Mettez un turbo au moteur  
qu'est votre entreprise  
en renforçant sa notoriété.**

## **Partagez nos forces et nos valeurs**

- Un réseau convivial et démocratique
- Une communication puissante (1er investisseur en TV)
- Un ambassadeur de marque
- Une garantie à vie
- Un large choix de produits exclusifs et de qualité
- Un fabricant pour vous servir
- Un service dédié et personnalisé
- Un partenariat fiable

**Prenez contact avec nous  
pour découvrir ce que « collaboration »  
signifie au sens d'Art et Fenêtres**

en vous connectant sur [www.artetfenetres.com](http://www.artetfenetres.com)

**LE SAVOIR-FAIRE  
D'UN RÉSEAU AU  
SERVICE DE VOTRE  
ENTREPRISE**

FENÊTRES - PORTES - VOLETS - PORTAILS / PVC-ALU-MIXTE (Bois/Alu)



1 - Ligne de production automatisée chez Initial Toulouse. ©Initial

2 - Initial s'appuie sur une offre très large de solutions. ©Initial

**Le message d'Initial sur Equipbaie sera clair :** le réseau a la plus large offre du marché, en conformité avec ses exigences de solutions techniques, performance énergétique, types de construction, étanchéité à l'air et choix de finitions. Cette offre de prêt à poser encore élargie est structurée sous 2 appellations : Essentiel et Vision. Les 9 sites de production Initial garantissent à leurs clients professionnels proximité, fiabilité et rapidité des délais et continuité d'approvisionnement sur tout le territoire. Ils améliorent leurs moyens de production (Toulouse), intègrent un showroom (Toulouse et Guérande) et bénéficient d'une documentation commerciale actualisée intégrant toutes les solutions techniques proposées, dont le sur-mesure certifié. Les clients professionnels sont encouragés à suivre les règles de l'art de la pose pour associer cette qualité à celle des produits Initial. Rendez-vous **stand G12**.

indépendants sur toute la France. En pleine ascension, le réseau vise 10 ouvertures/an en particulier dans le Nord et l'Est. 2012 a été marqué par le lancement d'une campagne de communication rompant avec les codes traditionnels du secteur. Lorenove affiche sa différence par un positionnement décalé : pas de porte-parole people, mais la volonté d'établir une relation complice et pérenne avec le consommateur, indique Patrick Rousseau, Directeur Commercial. Une communication axée sur les fondamentaux d'une marque qui depuis 30 ans agit pour la rénovation et l'amélioration de l'habitat et prône l'accès pour tous au confort et aux économies d'énergies. La 2<sup>e</sup> vague de la campagne était lancée en septembre : « Les Rendez-vous Rénovation », avec prime de reprise de 150 €/menuiserie et mise en avant des Portes Ouvertes Nationales concomitantes. Elle était relayée par une campagne TV sur France Télévision (74 spots sur les chaînes nationales et 370 sur les chaînes thématiques), une campagne Radio (97 spots sur Europe 1), sur le site Internet Lorenove et les réseaux sociaux. Le nouveau site a été pensé pour les concessionnaires : offre clarifiée, référencement optimisé, notoriété accrue de l'enseigne, relai des campagnes de communication nationales, animation régulière par jeux concours et plus grande présence en local grâce à des mini-sites dédiés au réseau. Il augmente le nombre de visiteurs et capte des contacts redirigés vers le point de vente le plus proche. Parmi les nouveautés, Twinéa plaxé chêne doré 2 faces et une trentaine de nouvelles portes en alu design, monoblocs et portes en verre renforcé. Le catalogue portes d'entrées 2012 compte 68 modèles. Après le Congrès de l'USH à Rennes, le Salon de l'Habitat Francilien à Paris et Artibat à Rennes, Lorenove sera sur Equipbaie, **stand M63**.



Lorenove affiche sa différence, ici dans ses spots TV.



Son nouveau site Internet assure visibilité et trafic accru à Lorenove.

**L'un des leaders de la rénovation de l'habitat chez les particuliers, Lorenove** compte 75 Espaces-Conseil dont 10 agences en propre (Ile-de-France et Chartres) et 65 concessionnaires

RÉSEAU MONSIEUR STORE :

SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SOLAIRE ET DES SOLUTIONS DE FERMETURE

# REJOIGNEZ-NOUS !



- **Développez** votre entreprise avec un réseau puissant et visible, leader multi-produits
- **Vivez** des moments forts de partage et de solidarité
- **Optez** pour la réussite professionnelle ET personnelle

Crédits photos : Fotolia, Monsieur Store.

PRÉSENT À :



13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture et de la Protection Solaire

**Stand M69**



Ensemble, construisons votre réussite :

**04 76 75 84 30**

ou [info-reseau@monsieur-store.net](mailto:info-reseau@monsieur-store.net)

## Monsieur Store

[www.reseau-monsieurstore.fr](http://www.reseau-monsieurstore.fr)





## Monsieur Store, enseigne leader, a 25 ans cette année !

Les 110 points de vente ont mené en octobre l'opération Les jours anniversaire, relayée par grande campagne TV, communication en local radio et affichage 4 X 3, avec des conditions commerciales jamais égalées dans le réseau, détaille Philippe Valette, Directeur d'enseigne. L'opération concernait les 8 familles de produits : stores extérieurs, stores intérieurs, pergolas, portails, portes de garage, portes d'entrée, volets et fenêtres et offrait un plus technique à des conditions spécifiques. Monsieur Store, qui a pour mission de sélectionner les meilleurs produits aux meilleures conditions, ne cesse de définir, sélectionner, évaluer, intégrer et suivre de nouveaux produits. Cette année, toute la gamme menuiserie a été repensée et semble répondre aux attentes du réseau animé par 150 commerciaux terrains et de ses clients : progression à 2 chiffres pour la gamme PVC, composée de 3 lignes pour 3 niveaux d'exigence, Prélude (60 mm), Ambiance (70 mm) et Plénitude (dormant 70 mm, ouvrant 79 mm). S'y ajoute une offre alu : coulissant Perspective ou Évasion et ouvrant à la française, Premium ou Platinum, avec 2 niveaux d'équipements. Les sélectionneurs réunis en commissions produits sont au fait des problématiques du marché, dont les questions liées aux labels et certifications. Elles participent à la définition des cahiers des charges, conformes à un positionnement moyen/haut de gamme garant de qualité et pérennité des produits. La menuiserie répond ainsi aux exigences liées à la réno, la certification et une mise en œuvre aisée. Dans l'optique crédit d'impôt, le réseau propose le bouquet de travaux Fenêtres et isolation des combles perdus, grâce à un partenariat national avec un réseau de souffleurs agréé. Offre multi produits évolutive et maîtrisée (service inclus) favorable à la fidélisation, clé de toute réussite commerciale. Le message délivré aux prospects sur Equipbaie sera clair : « Nous avons les moyens

de construire ensemble leur réussite ». La coop d'associés indépendants et solidaires leur propose une organisation moderne, participative, fondée sur la valeur et les relations humaines, une offre différenciante et des outils de travail et communication efficaces : Guide des Solutions 2012, site pour les particuliers, site dédié au développement et aux futurs associés... 2012 s'achèvera sur la Convention des 25 ans à Strasbourg, en pleine période des petits marchés de Noël ! Rendez-vous **stand M 69**.

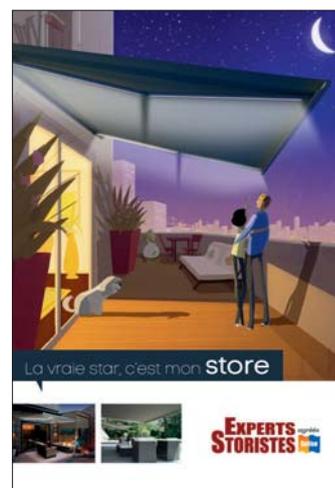
## La communication de Soliso pour ses Experts Storistes change de ton.

« Nous voulions une patte qui nous démarque, explique Catherine Le Duff » : la signature de marque devient « La vraie star, c'est mon store ». Des visuels modernes adoptent un traité illustratif et dynamique pour montrer que le store a une vraie place dans le quotidien de chacun. 4 visuels en forme de saga dont le fil rouge est une femme et son petit chien starifient le produit mis en scène sur 4 thématiques : une famille avec enfants, une soirée entre amis, 2 amoureux sur la terrasse, les grands-parents et leur petit fils. Découverte à ne pas manquer sur Equipbaie : le réseau mettra en valeur cette communication originale sur un espace dédié du stand de Soliso (**R 13**). Les outils d'aide à la vente sont prêts et les 110 magasins des 100 Experts disposent toujours d'exclusivités produits. Le recrutement de nouveaux partenaires se poursuit, en particulier dans le Nord et l'Est et dans les départements 63, 15, 48, 12, 07, 26, 50...

1 - Dépliant consacré aux Jours anniversaire (25 ans) de Monsieur Store.  
2 - Un site Internet Monsieur Store est dédié au développement du réseau.



Philippe Valette, Directeur d'Enseigne Monsieur Store.



La communication des Experts Storistes Soliso se démarque.

## 23<sup>èmes</sup> Assises du réseau Storistes de France à Dublin.





1 - Le réseau Storistes de France œuvre au développement durable avec Up 2 Green.  
2 - Campagne d'automne des Storistes de France.

**2 OFFREZ-VOUS LA HAUTE ISOLATION**

**STORISTES DE FRANCE**  
Stores Fenêtres Volets

www.storistes-de-france.com

Sébastien Faïn

L'hiver arrive! C'est le moment de changer vos fenêtres et volets.  
Une façon naturelle d'écarter l'inconfortement votre isolation en limitant les effets du froid et des intempéries, et de diminuer sensiblement vos besoins en chauffage...  
Storistes de France, c'est un grand choix de produits, des performances et de solutions techniques innovantes, conçus et fabriqués en France.

Profitez dès maintenant de notre offre de financement et passez un hiver sous le signe de la Haute Isolation!

**79€/mois\***

Financement par Baie'nergie®

**Storistes de France entend parfaire le maillage du territoire** en particulier à Lille, Nancy, Reims, Troyes, Clermont-Ferrand, Chambéry, Nice, Marseille, Avignon, Nîmes, Montpellier, Bordeaux. Le recrutement porte sur des professionnels pro-actifs, désireux de se démarquer, ancrés sur les valeurs d'innovation, d'expertise et de conseil d'un réseau positionné haut de gamme, s'appuyant sur une offre enrichie : menuiserie, stores d'extérieur, fermetures, stores d'intérieur, motorisation et automatismes. Storistes de France se veut fédérateur et novateur pour accompagner ses affiliés dans le contexte économique actuel et être en phase avec le changement d'habitudes de consommation du client final. Misant sur la réno, qui restera toujours un marché actif, il s'y distingue par des solutions favorables aux économies d'énergie avec l'aide d'un outil accessible sur Internet, Baie'nergie®. Cela dans la logique de développement durable prônée par l'enseigne et illustrée par l'opération menée avec Up 2 Green en 2011. Le dynamisme, ce peut-être d'aménager un nouveau point de vente fidèle au concept du réseau (Géniès Expo, Ty Braz, Synerbat, Euro Alu), ou de savoir évoluer et communiquer (Ets Toury, L.C.S.M., Baie Ouest ou Midi Stores). Côté communication, outre 5 campagnes/an, les 80 affiliés disposent d'un large choix de nouveaux supports à

**futurol'**  
INDUSTRIES

*La qualité professionnelle*

**CERTIFIÉ PAR CSTB**  
**NF**

**PORTES DE GARAGE**  
Portes sectionnelles sectorol' FT 200 et FT 110  
en motorisation easycom  
- dimensions maximum :  
largeur 4000 mm / hauteur 2500 mm

**PORTES DE GARAGES  
VOLETS ROULANTS**

**CSTB  
FERMETURES**

avec lames aluminium 43 ST / 43 HD  
tous coloris et lame PVC 40 blanche.  
Manoeuvre par tringle oscillante  
électrique easy et multicom.  
Hors gamme RAL et coloris coordonnés :  
Ton pierre 10 - Vert 51 6005 - Bleu 09 5024  
- Bleu canon 66 et Rouge 52 3005.

**FUTUROL' À ÉQUIPBAIE STAND S74**

la carte pour déclencher en local, à tout moment, une opération ciblée. En national, la campagne d'automne a mis en avant la Haute Isolation avec offre de financement pour changer fenêtres et volets. Sébastien Folin se faisait l'ambassadeur du professionnalisme du Réseau. Rendez-vous à Equipbaie pour la présentation des nouveautés 2013, **stand K64**.



Espace Conseil Veranda Rideau de la Roche S/Yon.

**Véranda Rideau et Véranda Plus seront sur Equipbaie.** Le lancement d'un réseau de concessionnaires Véranda Rideau vient d'être formalisé sur tout l'Hexagone, indique Emilie Rabiller, responsable ADV de Véranda Plus. 6 concessionnaires ont déjà participé à une des 5 opérations commerciales Véranda Rideau 2012. Ledit 'réseau' correspondait jusqu'alors au réseau informel 'Véranda Plus'. Il rassemble des professionnels de la menuiserie souhaitant diversifier leur activité sans engagement financier ni exclusivité et existe toujours. En parallèle, s'est développé un autre réseau, celui des concessionnaires Véranda Rideau qui poursuit des objectifs forts. Ambition, 5 à 10 nouveaux concessionnaires/an. Le **stand H12** présentera un double aménagement Véranda Plus et Véranda Rideau pour accueillir postulants à la concession et distributeurs de la marque Véranda Plus.



**Innover et former pour performer fut le mot d'ordre de Vie & Véranda** lors de sa convention annuelle à Dijon. Positionné en leader sur le marché de la véranda bois, le réseau s'est approprié le nouveau logo à la création duquel il a été associé et qu'il a validé. Le site Internet modernisé et interactif est un outil majeur de fédération des contenus du réseau et reflète le registre identitaire de la marque. Mieux référencé, il est un moyen privilégié de contact et communication directe avec le client final. Côté outil industriel, 3 personnes ont rejoint le site de Feyzin : Patrick André, nouveau Directeur Industriel, Thibaut Reissey, Responsable logistique et systèmes d'information, et Alexis Pépin, Responsable qualité, méthode, sécurité et maintenance. 2 nouvelles concessions ont rejoint le réseau : Atlante Véranda à Nantes (44) et Vérandas d'Armor à Saint-Brieuc (22). Des négociations sont en cours pour le nord-ouest et le nord-est : signature visée d'ici décembre. Début juillet, le réseau comptait 30 concessionnaires et 40 villages expositions couvrant 50 départements. L'enseigne mise sur les commerciaux encouragés à « Se former pour performer ». La nouvelle formation commerciale initiée avec succès avec le Cabinet Marco Polo Consulting début 2012 leur a permis de développer pistes de prospection et stratégies. Le bilan est donc positif. Le CA dépasse 30 M€, à +10 % ! **RV stand H09**.

*Vie & Véranda, positionné en leader sur le marché de la véranda bois.*

*70 personnes ont assisté à la Convention annuelle 2012 Vie & Véranda.*

# Vous aussi, adoptez le cocktail gagnant

## et dopez vos ventes de fenêtres

### LE STIMULANT



#### VITRAGE COLLE SOLUTION ADHESIVE

Stimulez vos ventes de fenêtres PVC avec le **STV**<sup>®</sup>, en réalisant des éléments de **+ grande dimension** et en **supprimant les renforts dans les dormants**. Le vitrage et l'ouvrant sont collés au moyen d'une bande adhésive haute technologie spécialement développée pour GEALAN et montée en usine sur les profilés.

### LA VITAMINE



#### MOUSSE THERMIQUE HAUTE DENSITE

Vitaminez les performances thermiques de vos fenêtres PVC avec l'**IKD**<sup>®</sup>, la mousse thermique haute densité dont les **microalvéoles** agissent comme autant de **micro chambres supplémentaires**. La combinaison **STV**<sup>®</sup> et **IKD**<sup>®</sup> permet d'obtenir des valeurs  $U_w$  de l'ordre de 0.78W/m<sup>2</sup>K.

### LE BOOSTER

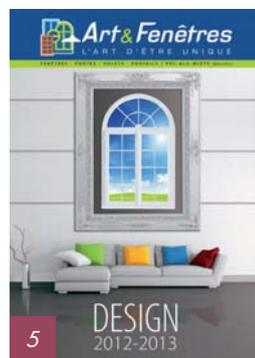


#### acrylcolor, LA SOLUTION COULEUR

Reveillez votre offre fenêtres PVC grâce à la solution **acrylcolor** reposant sur une technique de production particulière éprouvée par le CSTB s'appelant **co-extrusion**. GEALAN, c'est **35 années au service de la couleur**. Les fenêtres en PVC acrylcolor conservent années après années leur aspect neuf et leur teinte d'origine.

 **GEALAN**

## IDÉES À PRENDRE AUSSI



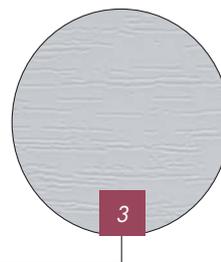
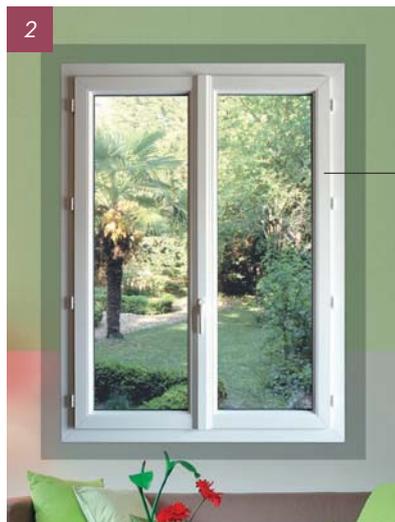
**Jacky Le Calvez, directeur du réseau Art & Fenêtres, met l'accent sur 4 actualités.** Tout d'abord, l'opération économie d'énergie menée à l'automne, offrant 150 € d'éco bonus pour 2 fenêtres achetées

et recyclées. La nouvelle fenêtre Hermine texturée est la 2<sup>e</sup>, confirmant la démarche esthétique menée sur les gammes de fenêtres et les portes d'entrée monobloc, ligne Habitat : 14 nouveaux modèles en 23 teintes, aux performances thermiques appréciables. Le nouveau catalogue s'en fait l'écho, en 122 p techniques et séduisantes. Il rappelle les engagements d'Art & Fenêtres : isolation thermique et acoustique, sécurité, ventilation, garanties... Visant 10 nouveaux points de vente en 2013, le réseau cible plus particulièrement les régions Nord (Villeneuve d'Asq, Calais), Est (Metz, Strasbourg, Nancy), Centre (Bourges, Orléans), Sud-Ouest (Montauban) et Ouest (Cholet, St Nazaire, Saumur). Il s'enorgueillit de la certification pose de 30 % des magasins et prend en charge son coût depuis 3 ans pour inciter à l'obtenir. Réseau et responsables de magasins déjà certifiés aident chaque adhérent. Emmanuel Moreau, 1<sup>er</sup> magasin Art & Fenêtres certifié Veritas en France, témoigne : « Plus qu'un diplôme, la certification est une nouvelle façon de penser et de travailler dans l'excellence. Notre objectif est de transmettre cet état d'esprit à l'ensemble du réseau ». Certifié depuis 3 ans, il précise : « Un client est sacré, tous les rendez-vous clients doivent être préparés et considérés avec soin, et à tous les niveaux (prospexion,

pose, SAV, etc.). Cela passe par de petites attentions qui font la différence auprès du client ; en 2 mots, anticipation et confiance ».

### 25 nouveaux partenaires ont rejoint

**Batiman en 20 mois** : le groupement compte 58 entreprises indépendantes et 82 points de vente en France. 5 entreprises devraient s'y ajouter d'ici fin 2012. Objectif, atteindre 90 points de vente au 1<sup>er</sup> trimestre 2013. L'enseigne a doublé sa structure d'animation terrain pour accompagner au mieux les partenaires. La communication autour des opérations commerciales (Agence Publicis) s'adresse aux particuliers et aux professionnels : 7 rendez-vous planifiés en 2013, mixte d'opérations nationales et thématiques. Enjeu prioritaire, optimiser les budgets investis en travaillant au plus près des zones de chalandise de chaque partenaire. En 2011, Batiman a créé la 1<sup>ère</sup> marque de distributeur de fermetures en France avec ses portes d'entrée alu, puis les portes de garage coordonnées. L'enjeu est de développer cette marque en lançant de nouvelles familles de produits de fermeture extérieure et intérieure. La rénovation globale est l'un des pôles d'activité :



- 1 - Opération économie d'énergie chez Art & Fenêtres.
- 2 - 3 - La nouvelle fenêtre Hermine texturée. Art & Fenêtres.
- 4 - 30 % des magasins du réseau Art & Fenêtres sont certifiés pose.
- 5 - Nouveau catalogue Art & Fenêtres, outil de choix pour promouvoir ses collections Habitat.



- 1 - Opération d'Automne chez Batiman. ©Publicis
- 2 - Label 3 E mis en valeur sur le site du réseau Batiman



les partenaires entendent satisfaire, voire anticiper, les nouveaux besoins de réduction des déperditions d'énergie de l'habitat, grâce à la recherche permanente de produits adaptés menée par la centrale. Batiman continuera de développer pour ses partenaires d'autres offres spécifiques pour le neuf, pour sécuriser l'exploitation des entreprises. La mixité des marchés et clientèles reste le socle du développement commercial de Batiman et ses partenaires, engagés dans la certification pose : 1<sup>ères</sup> validations et nouvelles candidatures. Elle s'ajoute à son «Label 3 E», Ecologique, Economique, Esthétique. Objectif, en relation avec les partenaires industriels, apporter des solutions nouvelles en conciliant développement durable, prix compétitifs et qualité du design. Le réseau est mobilisé sur ce triple engagement.

**Caséo a franchi le cap des 50 points de vente**, avec l'ouverture de 5 magasins depuis mai : Pornic (44), Les Sables d'Olonne (85), Barbezieux St Hilaire (16), Chambéry (73) et Orthez (64). L'enseigne spécialisée dans la vente de menuiseries et

cuisines fédère 54 indépendants ciblant particuliers, constructeurs de maisons individuelles, architectes et maîtres d'œuvre. Sa convention a permis fin avril à 70 personnes de découvrir le Monténégro.



# LE RÉSEAU

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES PORTES VOILETS

13-16 NOV

à EQUIP'BAIE - STAND F58

Paris Porte de Versailles, Hall 1



Nous fabriquons et nous installons

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

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



**CONTACTEZ-NOUS !**

Mail : [info@arcadesetbaies.com](mailto:info@arcadesetbaies.com) / Fax : 02 51 51 35 14  
Web : [www.arcadesetbaies.com](http://www.arcadesetbaies.com) / «devenir partenaire»



Fin 2011, avec 39 points de vente Caséo affichait près de 50 M€ d'achat, + 25%. Son opération commerciale de 3 semaines cet automne était ciblée Rénovation :



Opération Rénovation en septembre. jusqu'à 30 % de remise. L'enseigne propose désormais une gamme exclusive harmonisant porte d'entrée, porte de garage et portail. Aux 6 portes d'entrée alu (ouvrant 60 mm, Ud 1.1 à 1.4) et PVC, designées pour Caséo par un industriel français de la porte d'entrée en 2009, s'est ajoutée une porte de garage assortie à 3 modèles de portes alu. Le portail a été développé sur ce même design et 2 portes acier ont été lancées mi-2012. Des produits exclusifs fabriqués en France, réalisables sur mesure. Avec la certification de Caséo/Direct Ouvertures à Cholet, le cap du ? du réseau certifié Pose a été franchi : 10 points de vente, précise Guillaume Vandevelle, chargé de l'Animation et du développement du réseau. Plusieurs adhérents lançant les procédures, le nombre de certifiés devrait augmenter d'ici début 2013.

**L'Expert Fenêtre a intégré 7 nouveaux adhérents depuis janvier 2012** : 39, 06, 75, 88, 2 dans le 71 et 62, soit 45 adhérents et 52 points de vente. Désormais bien mieux représenté dans l'Est, le réseau poursuit ce recrutement. Il mène toujours 2 opérations nationales de 4 semaines chacune/an. Celle du printemps a été accompagnée d'un dispositif ciblant consommateurs et adhérents. Pour les 1<sup>ers</sup>, un tirage au sort a permis à 7 clients de remporter chacun un chèque de 3 000 €. Pour les adhérents, le challenge commercial mis en place était doté de 10 tablettes. Cette opération concernait tous les produits du catalogue. L'Opération d'automne concerne quasiment tous ces produits, avec 2 gammes particulièrement performantes à l'honneur, les menuiseries Excellia et Twinea. 2012 a été marqué par la 4<sup>e</sup> édition du Salon des Fournisseurs : 29 stands, la quasi-totalité des fournisseurs référencés et une présence massive des Experts, avec leurs équipes techniques et commerciales. En mai, l'AG de la SAS L'Expert Fenêtre a été suivie d'un week-end dans



le Golfe du Morbihan. En juin et novembre se sont tenues les réunions régionales. L'offre bois et stores a été renforcée avec l'arrivée de nouveaux fournisseurs et de nouvelles familles de produits se développent : portes intérieures, portes blindées et vérandas. Le réseau poursuit sa démarche de professionnalisation grâce une offre de formation en management, commerce et technique.

**Depuis 2003, les Professionnels Agréés Finstral** bénéficient de services, actions commerciales, aides marketing, formations, réunion régionales, sensibilisation à la politique produit ... tout en restant indépendants. Ni droit d'entrée, ni redevance, pour le revendeur Finstral qui a satisfait à certains critères (ancienneté, volume, organisation...) et doit vouloir participer au réseau et représenter le produit. Fort d'une soixantaine de membres, le

1 - L'AG de l'Expert Fenêtre a été suivie d'un week-end dans le Golfe du Morbihan.  
2 - Opération d'Automne « Coup double » de l'Expert Fenêtre.

1 - Les Professionnels Agréés Finstral ont visité le site de production de vitrage à Vérone.



Visuel de l'action capotage aluminium du réseau Finstral.



réseau se retrouve au cours de réunions nationales dédiées aux évolutions produits, nouveautés et innovations : l'occasion pour chacun de s'exprimer et pour la Direction de synthétiser les remontées du marché. Celle de février à Vérone en Italie a permis de présenter la nouvelle gamme alu Finstral Fin-Project, officiellement lancée en octobre, visiter la nouvelle usine de fabrication de vitrage et poursuivre par une visite de Venise en plein carnaval ... Les produits spéciaux permettent aux partenaires de se différencier sur le marché : Finstral propose actuellement aux seuls Professionnels Agréés une action nationale pour mettre en avant portes et fenêtres PVC avec capotage alu. Jusqu'à cet hiver, des outils marketing (annonce presse, flyers, cartes réponse, e-mailing, diaporama) sont mis à disposition des participants qui bénéficient à cette occasion de conditions d'achat intéressantes. Le revendeur intègre cette action dans son plan de communication local.

**Pour Gamme Baie, 2012 est une année décisive de consolidation de l'existant et de préparation du développement global,** notamment sur l'Ouest et l'Est de la France. Le réseau ouvre 1 à 2 nouveaux points de vente/mois ; les dernières ouvertures ont eu lieu à La Rochelle (Pro Concept Service), dans les départements 54 (Menuiserie Laurent) et 62 (Eco Top Energies). Objectif, 50 points de vente à court terme et représentation sur tout l'Hexagone d'ici 3 ans avec des partenaires fiables. Dans le contexte d'un moindre



Pro Concept  
Service à La  
Rochelle,  
nouveau  
concessionnaire  
Gamme Baie.

- 43 années d'innovation
- Production 100% Italienne
- Ligne d'assemblage robotisée
- Plus de 250 types de moteurs tubulaires
- Gamme de moteurs pour fermetures industrielles
- Automatismes de dernière génération
- Emetteurs : Italian Design
- Leader de l'antichute (80 à 3.100 Nm)
- Stock important sur Lyon
- Service commercial et support technique en France

## GAPOSA CONNAISSEZ-VOUS?



**GAPOSA FRANCE** sarl 2, rue Augustin Fresnel  
69680 Chassieu • France  
T. 04.72.79.74.30 • F. 04.37.25.98.55  
france@gaposa.com • [www.gaposa.com](http://www.gaposa.com)



1



bénéfices au réseau. Des sites personnalisés sous bannière Gamme Baie sont proposés aux concessionnaires avec leur propre identité. Le particulier peut trouver le point de vente le plus proche par géolocalisation. Le lien avec le site national refondu développe la notoriété de la marque à plus long terme, avec un meilleur référencement naturel profitant à tout le réseau.

- 1 - Opération promotionnelle Gamme Baie septembre/octobre.
- 2 - Nouvelle documentation Bois-Aluminium pour Gamme Baie.

2



soutien fiscal à la réno, « Gamme Baie fait le choix de l'offensif afin de structurer, densifier et motiver son réseau », déclare Olivier Guinebaud, son animateur. Le point fort de l'offre est la prof-

ondeur de gamme : « Notre réseau étant adossé à un groupe industriel spécialiste des menuiseries intérieures et extérieures, nos concessionnaires savent compter sur des produits qualitatifs et innovants. Ceci oriente souvent leur choix vers Gamme Baie ». Ainsi, depuis juin, est proposée la solution bloc-porte rénovation Axiome, système exclusif à fixer sur les huisseries existantes pour changer une porte palière d'appartement sans réduire le passage. En menuiserie extérieure, arrive en cette rentrée une gamme mixte Bois/Alu alliant esthétique contemporaine et coefficients thermiques adaptés à la RT2012. Enfin, JH Industrie encourage le réseau à mettre qualité et professionnalisme au cœur de son projet. 3 modules de formation sont planifiés pour fin 2012 : gestion et optimisation d'un point de vente et vente spécifique particuliers. La formation pose est renouvelée et la certification pose encouragée, en phase avec la communication de l'UFME, pour se différencier auprès des clients et prospects. Le chantier Internet bien avancé offre de 1<sup>ers</sup>



## 2 animateurs ont rejoint l'équipe HomeOmega,

Yannick Lopez (Sud) et Jules Romon (Nord). Mission, renforcer l'animation commerciale pour les adhérents et la prospection pour maximiser la couverture géographique. Une lettre d'information présente aux prospects les points clés du partenariat qui vise prioritairement négociants indépendants généralistes ou spécialistes. Une 1<sup>ère</sup> campagne radio a appuyé l'évènement de la rentrée (offres exceptionnelles et cadeaux) pour les clients. Ce choix traduit la volonté d'être au plus proche des clients. Le nouveau site Internet opérationnel et simple à utiliser met en avant le réseau, ses valeurs de proximité, son offre qualitative et son professionnalisme en menuiserie. Il propose catalogue en ligne et promotions régulières. La charte graphique, révisée pour diffuser une image de spécialiste forte et cohérente, se décline sur tous supports, dont les nouveaux pictogrammes. HomeOmega communique systématiquement sur son service pose : pack complet pour le partenaire et balisage en magasin pour les clients. Proche de ses fournisseurs, il sélectionne ses gammes sur des critères techniques (éligibilité au crédit d'impôts, isolation...) et esthétiques, conformes aux dernières tendances : des produits de qualité accessibles au plus grand nombre au plus juste prix.

2



- 1 - Opération rentrée chez HomeOmega.
- 2 - Lettre d'information sur le partenariat HomeOmega.

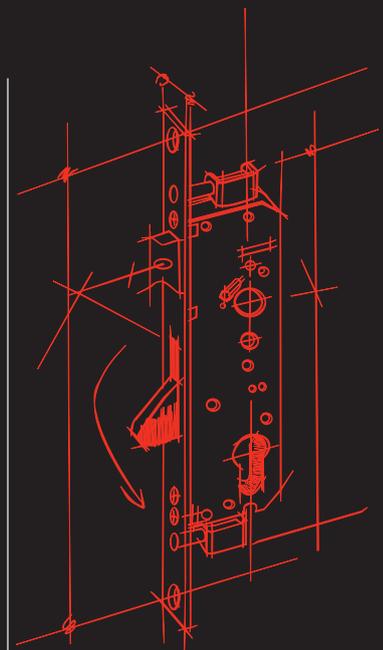
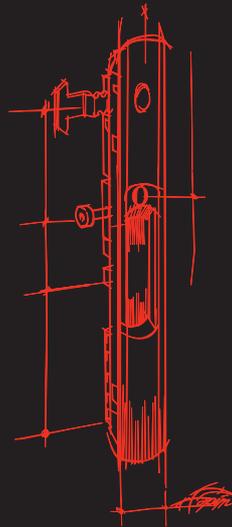
- 1 - Façade de l'agence pilote Fromentin Fermetures à la charte Internorm.
- 2 - Le show-room Fromentin Fermetures aux couleurs d'Internorm.
- 3 - Maxime Picard, animateur du réseau Internorm.



**Le réseau Internorm œuvre au déploiement de magasins pilotes à sa charte.**

Après 11 ans d'existence, il doit faire bénéficier ses distributeurs d'une identité visuelle forte et harmonisée. Animateur du réseau, Maxime Picard souligne un enjeu stratégique : augmenter la notoriété nationale de la marque, en optimisant la communication auprès des particuliers, déjà appuyée sur la qualité des produits du « n°1 Européen, seule marque de fenêtre d'Europe à posséder 9 certificats pour maisons passives ». Cette mise à la charte se traduit en façade des magasins -nom et couleurs de la marque, gris et rouge- et par une signalétique placée sous le signe du chat noir Internorm : totems, panneaux, affiches... L'ambiance intérieure des points de vente véhicule la même image de marque et les valeurs Internorm : service, écoute, conseil, convivialité, respect et proximité du client. Sur la dizaine de distributeurs pilotes, 2 ont achevé la mise en place en septembre. L'objectif est de convaincre 80 % des 180 distributeurs d'ici 5 ans, sachant que la porte du réseau est ouverte à de nouvelles entreprises. Pour le responsable de Fromentin Fermetures à Villers Cotteret, Dany Fromentin, distributeur pilote, « cette démarche me permet de bénéficier d'une plus grande visibilité auprès de mes clients et de mettre beaucoup plus en avant le produit ». Un atout supplémentaire et une reconnaissance déjà effective des clients, « impressionnés » par son point de vente.

QUALITE, INNOVATION ET MADE IN ITALY  
EN EVOLUTION CONSTANTE



my Fapim YOUR APP

1



2



3



1 - Façade de l'agence de L'Union, près de Toulouse, aux couleurs d'Isofrance.  
2 - Opération portes ouvertes d'Isofrance en octobre 2012.  
3 - Nouvel animateur Isofrance Réseau Province, Alexandre Gebauer.

**Le réseau Isofrance Fenêtres confirme son dynamisme !** Le nouvel animateur Réseau Province, Alexandre Gebauer, a été recruté pour dynamiser et optimiser l'activité des concessionnaires : commerce, management, technique, recrutement. Il est le relai entre le Siège et le réseau à qui il apporte un soutien renforcé. Pour célébrer les 30 ans de la marque, 4 opérations Portes Ouvertes nationales étaient programmées en 2012. Celle d'octobre était marquée par des Journées consommateurs appuyées sur un slogan au ton décalé sur le thème du pouvoir d'achat : pour le prix d'une «pause» café, le réseau offrait la « pose » des fenêtres (1 €). Ces Journées étaient relayées par campagne nationale d'affichage 1 000 faces et forte présence dans le métro parisien durant 2 semaines. Le rythme de 2 PO/semestre est retenu pour 2013, pour ancrer ce dynamisme. Autre temps fort, la 7<sup>e</sup> participation à la Foire de Paris, sur un stand de 100 m<sup>2</sup> : CA doublé par rapport à 2011. L'offre est aussi boostée : extension des gammes de fenêtres, nouveaux coloris PVC, offre spécifique marchés locatifs, résidences secondaires, bénéficiaires de subventions Ademe (1 gamme PVC, 1 gamme alu). En

fin d'année, sera commercialisée une déclinaison «allégée» de la gamme phare IFF70, qui sera son entrée de gamme. 2 partenaires supplémentaires ont été référencés, DC Production (portails, clôtures et garde-corps) et Soprofen (stores bannes). Celui de partenaires en menuiserie intérieure est en cours pour ce réseau dont 95 % du CA sont réalisés en réno. D'où sa devise : « Votre partenaire rénovation ». Pour répondre toujours mieux aux exigences réglementaires, Isofrance attend la validation par le CSTB du coefficient AEV de ses menuiseries et la certification de ses profilés en Classe A+ (émission de COV). Côté pose, « nous nous efforçons de sensibiliser notre réseau aux bonnes pratiques et aux réglementations en vigueur. Notre responsable technique assure régulièrement des formations sur le terrain », précise le Directeur Général, Frédéric Féraud.

**3 recrutements en 6 mois pour Kioneo qui a mené avec succès des opérations commerciales phares :** opération promotionnelle spéciale portails cet été et opération Automne, jusqu'à 43 % de réduction sur les produits, avec mise en place d'un challenge pour les commerciaux des adhérents. La gamme Pégase, mariant performances thermiques et phoniques, a été déclinée en 12 couleurs. Pour la réno, explication et communication auprès des adhérents sur les bouquets de travaux : Kioneo les pousse à travailler avec d'autres corps de métier. Une Formation certification pose est proposée : 2 j de théorie et pratique et mise en situation associées, en collaboration avec l'UFME pour sensibiliser et conseiller les adhérents. Une commission de travail ad'hoc composée de 3 adhérents et 3 collaborateurs Poralu Menuiseries établira une trame complète d'obtention de la certification et un suivi pour les prochains adhérents. 6 Kioneo sont déjà en passe d'être certifiés. Enfin, le réseau offre une aide aux particuliers pour déchiffrer un devis.



Le catalogue 2012 d'Isofrance Fenêtres arbore le nouveau logo.

1 - Portail Prestige Intemporel vendu pendant la promotion spéciale Kioneo.  
2 - Mise en situation de la formation « certification de pose » Kioneo.  
3 - Séminaire de lancement du challenge Kioneo sur la promotion d'Automne.



3



DU 13 AU 16 NOVEMBRE 2012

# SOPROFEN FAIT GRANDIR LES IDÉES BBC À ÉQUIP'BAIE

Cette année encore, SOPROFEN cultive l'innovation au plus haut niveau.

De la porte de garage au bloc-baie, préparez-vous à découvrir des sommets d'isolation, de beauté pure et de confort intelligent.

Hautement créatifs et orientés «économies d'énergie», tous nos produits invitent à la BBC attitude : une autre manière de penser l'habitat et le bien-être de vos clients.

**Alors rejoignez-nous. Etonnez-vous !**

Flashez ici  
pour découvrir  
nos produits en  
avant-première



**À DÉCOUVRIR  
EN EXCLUSIVITÉ**  
parmi une dizaine de nouveautés

**NOUVELLE CARSEC PRO,  
LA PORTE DE GARAGE LA PLUS  
SILENCIEUSE DU MARCHÉ**

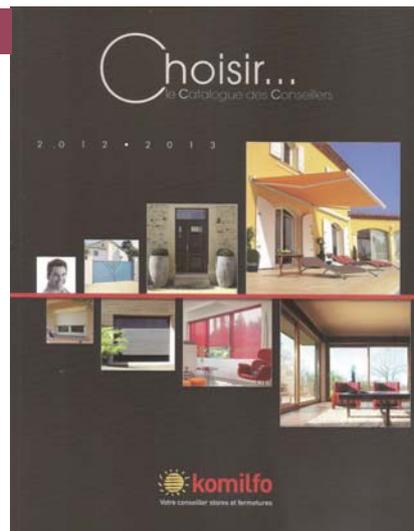
PUBLICIS ACTIV Strasbourg



PORTE DE VERSAILLES  
**Equip'baie 2012**  
HALL 1  
STAND S47

**SOPROFEN**  
**FERMETURES** ■  
[www.soprofen.com](http://www.soprofen.com)

1 - La personnalisation du catalogue 2012-2013  
 Komiflo passe par le testimonial.  
 2 - Le nouveau site Internet de Komiflo favorise le contact client.



**Komiflo a fêté ses 10 ans, doté d'un concept uniformisé et moderne** d'architecture de magasin. 2012 a été marqué par la sortie d'un nouveau catalogue et le renforcement de la notoriété de la marque via sponsoring d'émissions TV et nouveau site Internet interactif et ergonomique. Ce site facilite la mise en relation avec l'adhérent voisin : 1000 demandes de devis déposées dès juillet. Chacun a un site personnalisé accessible à partir de l'adresse nationale ou de son nom de domaine. Aidé de 2 animateurs réseau, Didier Cadio au Nord et Josselyn Bourgade au Sud, le Directeur Antoine Le Poulichet fait monter en puissance ce réseau de spécialistes. Le nouveau « catalogue des Conseillers » détaille une offre de stores, fenêtres, portes, volets, portes de garage, portails et vérandas complète, élargie aux pergolas par exemple, toujours ancrée sur l'expertise.

**Les 1<sup>ers</sup> modèles de la collection de portes designées par Bina Baitel pour K par K** seront commercialisés début janvier 2013. En alu, bois ou PVC, ils traduisent la vision de l'habitat de cette designer française. En rupture « maîtrisée » avec les

codes traditionnels, ces portes créatives ont vocation à rester accessibles à un public soucieux de moderniser sa maison. Judas, Moulures inclinées, Porte Dessin, Braille, Cloison Japonaise, Jeux de Moulure, Moulures arrondies. Voici 2 modèles, en avant-première.



1 - Judas, porte signée Bina Baitel pour K par K. © Bina Baitel  
 2 - Moulures inclinées, porte d'entrée signée Bina Baitel pour K par K. © Bina Baitel

**Un nouveau concept de Show-Room charté est proposé aux Menuisiers Certifiés Profils Systèmes**, autour d'un référentiel visuel du réseau : livré clé en main et modulable, il vise à développer la notoriété des membres du Label. Il en renforce l'identité, améliore la présentation des produits alu et conforte l'image de sécurité auprès du grand public. Il entend positionner le partenaire comme innovant et les produits alu à la pointe de la performance et promouvoir les couleurs exclusives Terra Cigala®, Eclats Métalliques® et Maohé®. Ce concept devrait aider les partenaires à valoriser leur rôle de conseil et renforcer leur image de créateur et spécialiste du sur-mesure, ajoute Pascale Anselme, Responsable Communication Marketing de Profils Systèmes : « Personnaliser au maximum le projet du client final, offrir du rêve et de la déco grâce aux fenêtres, vérandas, portails, tel est l'objectif des show-rooms Menuisiers Certifiés profils Systèmes ». Ce concept dévoilé lors de la convention annuelle en mai a été officiellement présenté lors de la commission technique et marketing en octobre. Côté communication, Profils Systèmes et ses Menuisiers Certifiés ont ré-investi les ondes cet automne tous les week-ends sur Europe 1 en sponsorisant la météo : 189 messages durant 7 semaines aux heures de grande écoute. Dirigé par Christophe Derré, Directeur Général de Profils Systèmes, le Label de qualité Menuisier Certifié regroupe 57 clients partenaires implantés en France mais aussi en Suisse et Guyanes.



7<sup>e</sup> Convention des Menuisiers Certifiés Profils Systèmes à Marrakech.

**Le réseau Menuisier-Conseil continue de se développer.** 330 partenaires couvrent toute la France. À la rentrée a été menée une opération promotionnelle sur les gammes de fenêtres Clarance et Révélation, avec plus de 20 % de remise pour le client final et de nouveaux supports : affiches, dispositif promotionnel, annonces prêtes à diffuser..., indique Olivier Bougeot, Responsable Activité Menuisier-Conseil. À la différence d'une franchise, les clients sont libres de participer à une action et le font en fonction de leurs besoins en termes de business. Au-delà des 2 opérations nationales, les problématiques produits et économiques étant très différentes selon les régions, des opérations locales sont mises en place avec un ou plusieurs clients pour faciliter leur recherche de contacts. Le réseau, qui propose des formations commerciales toute l'année, a pour objectif de continuer à croître en nombre de clients sur les zones de faible présence. Accent est mis sur leur liberté préservée et la qualité de services et proximité dont ils bénéficient : du commercial au service client en passant par le marketing. Le réseau recommande fortement à ses clients une certification Reconnu Grenelle de l'Environnement qui permet clairement de se démarquer des concurrents sur le marché.

- 1 - Des gammes mises en valeur dans le réseau Menuisier Conseil.
- 2 - Le réseau Menuisier Conseil met l'accent sur la qualité de pose.
- 3 - Promotion Menuisier Conseil sur les fenêtres Clarance et Révélation.



**Les bons plans**

Jusqu'à **-20%** sur votre fenêtre PVC<sup>(1)</sup>

- Devis gratuit
- Isolation thermique
- TVA 7%

**MENUISIER-CONSEIL**  
FENÊTRES, PORTES, VOILETS

**RAUD**  
TRANSPORTS

*Le spécialiste national de la distribution de produits menuisiers*

- Enlèvement sur votre site de production
- Livraison toute France, 1 à 3 fois par semaine
- Traçabilité de vos expéditions
- Livraison en Région Parisienne par notre filiale LPM

**Nouveau!**

**LOM** Logistique Occitane de la Menuiserie  
La nouvelle filiale des TRANSPORTS RAUD

La solution logistique pour vos transports dans le Sud de la France

[www.raud.fr](http://www.raud.fr)

Tél : 02.41.56.59.83 – 06.03.39.43.63 – [commercial@raud.fr](mailto:commercial@raud.fr)

Découvrez notre gamme de :

**Store d'extérieur à cassette ZIP**

Coffre compact de 95 mm avec face avant amovible

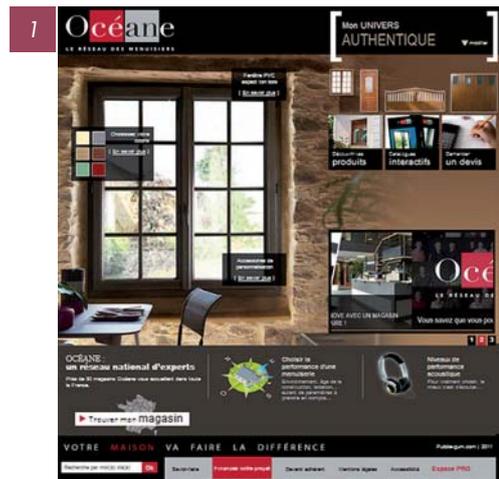
Nouveautés 2012

Retrouvez-nous sur [www.storipro.com](http://www.storipro.com)

Stores d'intérieur | Moustiquaires | Stores d'extérieur

SarL STORIPRO  
ZAC de Masquère  
31220 CAZERES  
05.61.97.71.71  
[infos@storipro.com](mailto:infos@storipro.com)

**Storipro**  
Solutions pour protection solaire et moustiquaire



Océane a lancé en janvier 2012 son nouveau site internet. Plus moderne et dynamique, il adopte les dernières nouveautés techniques de mise en avant de contenus : carrousels d'actualités, vidéo, diaporamas... Il offre un accueil multithématique, prenant 6 formes différentes aléatoires pour cibler plus largement la clientèle. Au-delà de la démonstration produit, il met l'accent sur les bénéfices d'un changement de fenêtre pour le consommateur. 3 sujets clés dans les actualités : place à la couleur chez Océane, ses magasins, les hommes et les femmes du réseau. Les 5 opérations commerciales annuelles sont valorisées, comme l'accès, via un nouvel outil de recherche, aux coordonnées des magasins qui disposent d'une fiche détaillée personnalisée. Mises en avant aussi, les rubriques catalogues interactifs, demande de devis ou accès aux fiches produits détaillées. Les Portes ouvertes de septembre ont été fortement relayées sur les zones d'influence des magasins : chacun est doté d'un plan média important qui mixe radio + affichage + imprimés publicitaires (1 million de dépliants et flyers diffusés), avec diffusion locale et régionale prioritaire. « C'est une spécificité appréciée dans notre réseau : notre plan de communication national est d'abord conçu pour le local, pour donner visibilité et lisibilité forte de nos adhérents sur leurs territoires, car c'est là que se joue la mise en concurrence des

projets...», explique Fabienne Mahé, Responsable Communication du Groupe Megnien Industries auquel s'adosse le réseau. À noter, le thème du Spot radio : « Ça c'est le bruit de l'argent jeté par les fenêtres ; ça c'est le son des économies que vous faites grâce à vos nouvelles fenêtres »...

**Autre réseau de la planète FPEE, OuvertureS (filiale du groupe) accélère son développement.** Il a mis en œuvre une vaste campagne de communication : 2 opérations radios nationales, concentrées sur les 2 premières radios de France : RTL et Europe 1. En mars et septembre, 132,5 millions de contacts potentiels générés sur la cible 35 ans et +. Un nouveau site Web permet au particulier d'accéder à un catalogue interactif et à un configurateur en ligne pour chaque type de produit. Chaque adhérent dispose aussi d'un site personnalisable dédié et de nombreux outils définis pour renforcer la dynamique du réseau. Autre atout de développement, l'engagement dans une démarche de qualité : le réseau compte 12 adhérents certifiés pose Véritas dans toute la France ; c'est le 3<sup>e</sup> réseau le mieux certifié. Pour les y encourager, les 8 OuvertureS certifiés en 2011 avaient été conviés ce printemps au Raid AdventureS 2012, dans le Sahara Marocain. Ils étaient accompagnés par Marc Etienne, Fondateur du groupe FPEE Industries. Pour Jocelyn Merceron, adhérent vendéen certifié d'OuvertureS, la certification permet « de donner du sens au travail de chacun et donc de mieux impliquer chacun dans le fonctionnement et le résultat de l'entreprise. C'est aussi un gain en rentabilité... »



1 - Le nouveau site du réseau Océane, [www.fenetre-océane.fr](http://www.fenetre-océane.fr).  
2 - Affiche de l'opération Portes Ouvertes de septembre chez Océane.



1 - Le nouveau site Internet d'OuvertureS offre de belles fonctionnalités.  
2 - Sur le site Internet d'OuvertureS, le particulier accède à un simulateur.  
3 - Les OuvertureS certifiés pose 2011 ont participé au Raid AdventureS 2012.



*Convention des Menuisiers PÉVÉCISTES Deceuninck à Prague en janvier.*

**Dans un contexte d'incertitudes, les PÉVÉCISTES Deceuninck ont tiré leur épingle du jeu :** niveau de CA identique à 2011 et belles progressions individuelles. Un succès dû au dynamisme constant des affiliés qui ne se laissent pas abattre par un climat économique morose, à leurs efforts payants de gestion de leurs contacts et à leurs actions de communication. La baisse de contacts est sensible, mais le taux de transformation a crû en 2012. Conscient de l'évolution des comportements

d'achat des consommateurs, le réseau travaille à l'évolution de son concept et a lancé plusieurs chantiers. Le 1<sup>er</sup> cible la professionnalisation, avec mise en place d'un référentiel du management commercial défini avec le réseau et actuellement déployé au sein des magasins. Il reprend les bases incontournables en magasin et un plan de formations adapté pour muscler les équipes commerciales. Le 2<sup>e</sup> concerne l'offre du réseau. Le magasin où l'on ne vend que de la fenêtre a vécu. Il faut définir ce que devra être demain l'offre du réseau, centrée sur le thème « solutions globales pour le confort et l'isolation de l'habitat », ce qui induit l'évolution de son concept et de sa structure. Les discussions en cours avec affiliés, partenaires fabricants et partenaires potentiels devraient aboutir en 2013. Cette évolution pourrait encourager de nouveaux adhérents à rejoindre le réseau et en relancer la croissance, espère Alice Isambart, gestionnaire du réseau vente aux particuliers.



## Développez votre activité... ... en toute liberté !

*Les engagements d'un réseau : la réponse Ouvertures*

- **Des adhérents partageant la même passion de leur métier :** les Artisans Nouvelle Génération
- **Un accompagnement et des outils personnalisés** pour favoriser votre développement
- **Des menuiseries de référence** dans la profession



Conception backspin - 03 20 47 13 92 - Photo : www.ghistesculiere.fr



VOUS SOUHAITEZ NOUS REJOINDRE ?

Rendez-vous sur notre site Internet : [www.ouvertures.com](http://www.ouvertures.com) rubrique "le réseau"

Par téléphone : Contactez Guillaume Le Goff • Pascale Lebon • 03 27 82 29 52

Ouverture - avenue Georges Pompidou - 59400 Cambrai

*Les artisans nouvelle génération*

**FENÊTRES - PORTES - VOILETS - PORTAILS**



**Portalisa a instauré un nouveau partenariat national avec des prestataires Internet** pour créer des sites pour les entreprises du réseau, avec segmentation de l'offre et référencement associé (naturel et payant) sur les moteurs de recherche du Web. La segmentation de l'offre vente aux particuliers/vente aux entreprises de portes de garage, portails, automatismes, interphones, vidéophones, portiers et autres barrières levantes a permis de créer un réseau d'entreprises complémentaires identifiées, note le Directeur Jean-Eric Lange. La mise en place d'un Fonds documentaire permet aux partenaires de partager leur expérience et structurer un concept commercial opérationnel. Il regroupe les Fiches de fonctionnement de Portalisa sous forme de dossiers, études ou modèles de documents. Parmi les thèmes traités figurent plan de communication et d'action commerciale, stratégie d'enseigne, étude des risques liés à l'activité, document unique des risques professionnels, réglementation et normes produits, modèles de lettre d'engagement, charte informatique. Autre actualité, la négociation et la conclusion d'accords de référencement nationaux avec des fournisseurs de 1<sup>er</sup> plan de portes, portails et automatismes pour habitat et industrie.

**La stratégie de développement de La Porte à Côté**, 45 points de vente, est orientée sur le 1/4 nord-ouest. Le réseau maintient son positionnement sur l'isolation de l'habitat avec une offre large et qualitative : thermographie, bilan thermique, menuiseries, isolation des combles, ventilation et isolation des façades. Une démarche visant la performance énergétique des bâtiments plus que jamais d'actualité ! L'offre est en parfaite cohérence avec les exigences réglementaires et a largement



anticipé la loi de finances 2012. 6 points de vente préparent la certification pose et le réseau compte 4 Éco Artisans (Capeb). L'animateur national, Fabrice Drouot, sera présent sur le stand Millet (**K47**) durant toute la durée d'Equipbaie.



**En 2012, le réseau Rénovail a accueilli 10 nouveaux concessionnaires** : 77, 37, 81, 69, 04, 71, 56, 68, 63, Corse. 4 partenaires ont ouvert de nouveaux magasins-expo. L'accent est mis sur la nouvelle gamme basse consommation et bioclimatique Vérant'Énergie qui multiplie innovations et performances. 3 vagues de communication nationale grand public ont été menées en 2012 via radios nationales (RTL et Europe 1), distribution dépliants boîtes aux lettres, presse Déco et site internet. Les autres nouveautés sont un coulissant à levage exclusif Rénovail, la liaison toiture sablière L2THP (brevetée) et les baies grandes largeur XXL.

**Le réseau Partenaire Référence Schüco** est doté d'une nouvelle équipe dédiée à son développement : Nicolas Vicente, Responsable Marketing Produits et Réseau ; Xavier Richard, Animateur Réseau ; Thierry Thomas, Chef de Marché Véranda ; Valérie Grosseuvre, Assistante Service Marketing ; Jean-Loup Metton, Formateur Commercial, et Jean-Michel Saumureau, Formateur Technique. Au sein de l'entreprise depuis longtemps, cette équipe entend assurer la continuité du positionnement qui a fait le succès du réseau, tout en le redynamisant et en augmentant la présence des partenaires dans tous

*La Porte à Côté, enseigne dédiée à l'isolation de l'habitat.*

*La Vérant'Énergie de Rénovail au cœur de sa communication réseau.*

Le réseau Partenaire Référence Schüco affiche ses ambitions.



les départements. Objectif, en doubler le nombre pour couvrir la France d'ici 5 ans. Les 50 partenaires actuels sont engagés à respecter une charte de qualité -conseil, fabrication, pose et SAV- symbole de leur démarche de satisfaction client et assurance pour le particulier de bénéficier de l'expertise et du conseil d'un professionnel pour trouver les solutions adaptées à son projet.

**Depuis 17 ans, Sécuristes de France rassemble les professionnels du confort et de la protection de l'habitat.** Indépendant, ce réseau a pour vocation d'offrir à ses adhérents un soutien commercial et marketing notamment grâce à une centrale de référencement dynamique et une veille constante, résume Cédric Boudry, son animateur. Côté nouveautés, le 1<sup>er</sup> semestre 2012 a vu l'apparition du nouveau site, riche en informations pour l'internaute et annuaire de professionnels qualifiés, et l'arrivée de 7 nouveaux Sécuristes : A.P.E. (09), Vernet Automatismes (15), JD Sécurité (42), Les Maîtres Serruriers (44), La Clé Lyonnaise et Alliance Concept Sécurité (69), Difac Lesage (72) et A.C.S.F. (78). De nombreuses opérations commerciales ont été menées, notamment avec Berner, France Fermetures et Gypass, et les évènements multipliés : 3 réunions en région, 1 visite d'usine chez un partenaire et l'AG qui a rassemblé 200 personnes à Barcelone. Les objectifs à venir sont déjà définis : développer la centrale de référencement avec mise en place de nouvelles solutions et poursuivre le développement initié en recrutant de nouveaux Sécuristes, notamment dans l'Ouest et le Centre.

Nouveau site Internet du réseau Sécuristes de France, [www.securiste.fr](http://www.securiste.fr).



## Choisir KBE e.MOTION,



## c'est adopter la stratégie gagnante

*Le choix intelligent des profilés PVC KBE permet aux fabricants qui les utilisent de gagner les parties commerciales qui se jouent auprès des consommateurs les plus exigeants.*

*KBE est reconnu pour sa performance sur la qualité des produits et du service. KBE e.MOTION 70 mm est aujourd'hui l'une des gammes de nouvelle génération la plus aboutie avec des réponses taillées sur mesure pour le marché français en termes de design, de couleurs, de solutions techniques et d'environnement.*

### e.MOTION, c'est :

- Des gammes complètes de profilés PVC de qualité pour fenêtres, portes d'entrée, coulissants, panneaux, volets
- Des designs et des couleurs
- Des performances thermiques de premier ordre pouvant aller jusqu'à  $U_w = 1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  suivant le vitrage utilisé
- Des performances acoustiques exceptionnelles pouvant atteindre 40 dB suivant le vitrage utilisé
- Des réponses environnementales avec le PVC sans plomb greenline®, entièrement recyclable
- Des services sur mesure

**greenline**  
PVC SANS PLOMB

**KBE**  
SYSTEMES DE FENETRES EN PVC

**profine France S.A.S.**

KBE  
BP 50  
67441 Marmoutier Cedex  
Tél. : 03 88 71 50 50  
Fax : 03 88 71 40 50  
[service.commercial@profine-group.com](mailto:service.commercial@profine-group.com)  
[www.kbe-fenetre.fr](http://www.kbe-fenetre.fr)



1 - La gamme Confort de Solabaie, avec renfort thermique exclusif. © studio GARNIER - SOLAB

2 - Solabaie fait des cadeaux pour la rentrée



### Une dizaine de projets d'ouvertures à venir pour Solabaie.

Des points de vente de bonne taille rejoignent le réseau (11 nouveaux depuis janvier), annonce Patrick Sage, Directeur commercial et marketing. Il est soutenu par des opérations commerciales d'un concept nouveau : marier fermeture et menuiserie. Ainsi, cet automne, pour 5 menuiseries PVC, Solabaie offrira porte d'entrée ou de garage. Une bonne façon de se démarquer, en bénéficiant des acquis de Vendôme Fermetures. Seul un industriel maîtrisant la fabrication de ces 2 familles de produits peut proposer une telle offre à son réseau. Une opération relayée sur internet et en TV. Côté produit, l'intégration de renforts thermiques dans la gamme Confort améliore sa performance et permet de se différencier en innovant. Des arguments complémentaires à la glace 6/18/4mm ITR argon 30db en standard, à l'ouvrant 76 mm 6 chambres et aux atouts des gammes de couleurs PVC. À noter un bon développement de la menuiserie bois chez Solabaie qui depuis son origine se positionne sur tous les métiers de l'ouverture et la fermeture et enregistre quelques initiatives individuelles pour intégrer les métiers de l'isolation. Mais pas de diversification envisagée par le réseau : cette offre très liée au crédit d'impôt 2012 est incertaine pour 2013 et les niveaux de marges sont insuffisants sur l'isolation. Le plan de communication inclut comme en 2011 à l'automne la présence sur TF1, France 2, Canal + et les chaînes d'information. Il génère forte hausse de fréquentation sur internet et contacts supplémentaires. Le réseau poursuit sa démarche de certification pose avec 5 certifiés en 2012. D'autres dossiers sont en cours.



**Le Réseau Style de Vie** (Sapa Building System) vient d'organiser des portes ouvertes chez tous ses adhérents. Objectifs : promouvoir l'extension d'habitation et la nouvelle toiture plate Extenshome. La prochaine AG des 70 adhérents est prévue en décembre à Paris : au menu, plan d'action 2013 et actions intensifiées sur l'extension d'habitation.

### Le plan d'animation de Terres de Fenêtre

multiplie les temps de rencontre : 1 visite/trimestre dans chaque point de vente ; 1 présentation/mois des nouveaux produits ; 4 réunions régionales/an ; 1 convention nationale annuelle avec tous les partenaires. Les derniers séminaires régionaux se sont tenus sur 2 jours dans les 4 régions du réseau. Bertrand Maugin, président de la SAS TDF et du groupe Maugin, et Frédéric Lenoir, Directeur du développement du réseau, accompagnaient les forces commerciales de l'enseigne, 35 commerciaux, chefs des ventes et développeurs/animateurs. Au menu, 4 grands thèmes : enjeu de la démarche de certification Pose (2 partenaires certifiés et 5 en cours de certification en septembre), présentation du nouveau catalogue, Chronocom

Portes ouvertes sur les nouveaux espaces de Vie - Style de vie.

1 - Une rentrée fracassante pour Terres de Fenêtre !  
2 - Le nouveau catalogue Terres de Fenêtre s'est étoffé.

1

DU 15 SEPTEMBRE AU 8 OCTOBRE 2012

**UNE RENTRÉE FRACASSANTE**

DES REMISES SUR TOUTES LES FENÊTRES ET LES VOILETS\*

10% 15% 20%

www.terresdefenetre.fr

**Terres de Fenêtre**  
Pour votre confort et pour la Terre

2

Pour votre **CONFORT** et pour la **TERRE**

Fenêtres  
Des produits design et antistatique

Volets  
Affinent la silhouette de votre habitation

Portes  
Esthétique, design, résistantes, faciles à ouvrir

Pertails  
Soyez à l'abri et à l'aise avec Terres de Fenêtre

Stores  
Toute une gamme de produits innovants

www.terresdefenetre.fr

**terres de Fenêtre**

# BIRCHER

Reglomat

## PrimeTec B

Détecteur combiné  
pour l'ouverture et la sécurité,  
conforme à la norme EN16005



## PrimeMotion B ES

Radar uni et bi directionnel



sensing the future

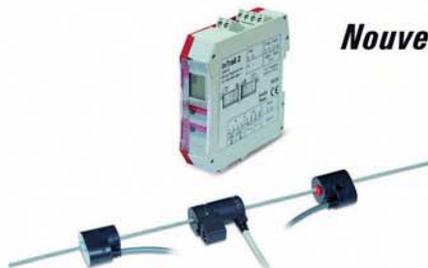


## Ouverture et sécurité des portes piétonnes, portes industrielles et portails automatiques

### *Nouvelle Génération InTra*

## InTra 6

Système de transmission  
à induction



## RFGate 2.1

## RFGate 2.2

Système de transmission radio



## Profils sensibles de sécurité



2012 avec point intermédiaire sur le plan de communication nationale régionalisé et nouveaux outils de relations clients, dont 4 notables. Avec une pagination doublée (64 p) le catalogue intègre une présentation plus large de l'offre : des fenêtres aux systèmes de motorisation et de fermeture. Il inclut la présentation du groupe Maugin et les réalisations des partenaires. Ceux-ci disposent désormais d'un Stand Terr'Expo professionnel et modulable financé par la tête de réseau, pensé pour optimiser sur les foires et salons visibilité et confort de travail des affiliés. Le réseau a développé un Extranet qui les aide à gérer et développer leurs activités, grâce à la mise en ligne de courriers types, documents liés à la certification Pose, documents commerciaux, photothèque... La principale campagne nationale de communication a eu lieu du 15/09 au 8/10 : grande opération promotionnelle, « Une rentrée fracassante » avec -10 à -20 % sur fenêtres et volets. Un kit de communication, PLV, flyers, affiches, permettait aux magasins de promouvoir localement cette opération. Le travail des commissions a consisté pour les partenaires répartis en 3 groupes de travail à écrire le précis de « la démarche commerciale idéale », conduisant au scénario de vente le plus propice à la concrétisation des affaires et au respect de la qualité de service inhérente à la marque TdF.

**Avec plus de 250 Espaces Conseil Tryba et une quinzaine d'ouvertures/an**, nouvelles concessions ou magasins secondaires, seuls restent quelques secteurs à pourvoir : dans le Nord (Arras, Cambrai, Douai, Béthune, Lens, Calais), en Bretagne (St Briec, Lannion, Morlaix) et en Vendée. Nous



recrutons également plus de 200 commerciaux sur toute la France, signale Sophie Unfricht, Directrice Communication et Marketing de Tryba. La R&D est un point fort de Tryba : plus de 15



2

lancements de nouvelles gammes, tous produits confondus, prévus dans les 2 prochaines années. Une nouvelle gamme de fenêtres PVC, très isolante ( $U_w < 1$ ), avec armature systématique acier et profilés 84 mm, sera commercialisée en janvier 2013. Le réseau, comme le public, attache une grande importance à la qualité des produits et de leur mise en œuvre. Il est en cours d'agrément pour la certification pose Véritas ou la qualification Qualibat avec mention efficacité énergétique. Accompagnement et investissement pour la formation initiale et continue des techniciens sont importants pour la marque qui organise régulièrement des conventions techniques dédiées aux poseurs, métreaux et responsables techniques. Le groupe Atrya, auquel appartient Tryba, s'est diversifié dès 2004 dans les énergies nouvelles. Un réseau distinct, Tryba Energies (15 points de vente) a été créé, positionné en multi-spécialiste des énergies nouvelles : « Les métiers de la menuiserie et des énergies nouvelles nécessitent des compétences différentes ».

**Vérancial se structure et se développe.** Avec 26 partenaires et 37 points de vente, il fédère des entreprises de plus en plus significatives de l'activité Véranda, de plus en plus de spécialistes, constate Bertrand Lafaye. Le réseau qui tient réunion 3 fois/an bénéficie d'un package marketing promotionnel efficace, d'animations du point de vente, de signalétique et d'aide à l'agencement des magasins. 2 actions promotionnelles sont organisées par an ; en septembre, c'était sur le thème « 150 €/mois votre véranda », avec offre de financement. Le magazine Transparence de 130 p se fait l'ambassadeur d'une offre séduisante et rassurante pour le particulier, tandis que le site Internet draine nombre de contacts, transmis aux partenaires. Patrick Pourcel, son responsable, dynamise ce réseau axé sur un marché jugé encore actif.



3



*La R & D de Tryba est fort active.*

*1 - Sophie Unfricht, Directrice Communication et Marketing de Tryba.*

*2 - La franchise Tryba compte 250 Espaces Conseils.*

*3 - Véranda Verancial, réseau de spécialistes. © Verancial*



**KÖMMERLING®**



# *Prenez le bon cap*

Fenêtres PVC Kömmerling

- + Notoriété
- + Respect des exigences écologiques
- + Extrusion française
- + Gammes de menuiseries et fermetures en PVC de grande qualité
- + Assistanes techniques et commerciales puissantes
- + Outils marketing, d'aide à la vente et formations
- ≡ **Une réelle valeur ajoutée pour le développement de vos ventes !**



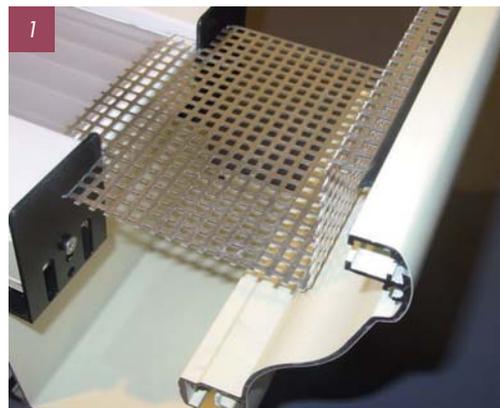
**Relevez le challenge avec Kömmerling**

*Technologie Allemande  
& Savoir-faire Français*

**greenline**  
PVC SANS PLOMB

KÖMMERLING • [www.koemmerling.fr](http://www.koemmerling.fr)  
Tél.: 03 88 71 50 50 • Fax: 03 88 71 40 50 • [service.commercial@profine-group.com](mailto:service.commercial@profine-group.com)

**Veranco ne cesse de grandir et compte 55 partenaires**, dont ceux recrutés en 2012 dans le Sud (Var, Drôme, Ardèche) et en Bretagne. Réseau en évolution constante, il propose nombre de nouveautés. La véranda à toiture plate Vérandôme en version avec débord peut recevoir en option un habillage périphérique et s'équiper de spots éclairants. La grille anti-feuilles en alu est proposée sur tous les chéneaux. Réalisée en grande hauteur de 170 mm, la rehausse carrée conçue avec débord extérieur toute longueur permet d'évacuer les eaux pluviales en cas d'obturation de la descente d'eau. Cela porte à 8 les possibilités de personnalisation de l'ensemble chéneau/rehausse. Commande à distance pour actionner séparément les spots du dôme, du plafond et de l'extérieur, extracteur d'air de toiture breveté et puits de lumière de 42 mm d'épaisseur pour toitures en panneaux sandwich 42 mm complètent ces nouveautés.



1 - Grille anti-feuilles pour chéneau. Veranco.  
2 - Rehausse carrée pour chéneau carré. Veranco.

**Wali's a fêté son 4<sup>e</sup> anniversaire** et tenu en septembre sa 2<sup>e</sup> convention nationale avec 130 personnes au Puy du Fou. La majorité des adhérents a découvert les nouveaux locaux de Fermetures Loire Océan dont la surface a doublé (production, bureaux, show-room) au printemps. Wali's regroupe 87 adhérents, une dizaine de plus qu'en 2011. Sa dernière action commerciale importante, en octobre, mettait en particulier en avant le contrat d'extension de garantie Wali's (10 ans). La gamme s'est bien élargie, avec des volets à enroulement réduit et très petit coffre, des volets à lames permettant même en réno de très grandes largeurs et une gamme complète de volets de protection solaire. Dans le cadre de la rénovation globale a été intégrée en standard la motorisation io avec contrôle à distance par PC ou smartphone (Tahoma de Somfy). La communication 2013 sera, entre autres, axée sur l'isolation dynamique apportée par les volets roulants munis d'automatismes, signale Didier Bernede, de Fermetures Loire Océan. ■

1 - La 2<sup>e</sup> convention nationale Wali's s'est tenue au Puy du Fou.  
2 - La gamme de volets de Wali's s'est enrichie.



# HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie

**VOTRE LOGO**

Devis N° D-09/02-00144  
du 27 février 2013

M. MEUVISSA GRAND  
M. LECLEUC Jean Pierre  
12, RUE DE LA TARTINE  
63000 GENAY EN THIERRAIS

Numéro de devis interne: 132012  
Fourniture foras et pose  
Code client: 2012  
Client client: M. LECLEUC Jean Pierre  
Tel: 06 06 06 06 06 - Fax: 02 02 02 02 02  
Valeur contact: M. LECLEUC Jean Pierre - 06 06 06 06 06  
L'adresse de livraison: M. LECLEUC Jean Pierre  
SCALLES DES CHÊNES 13800 BLANVILLE SUR OISE

Tous à votre demande, veuillez nous adresser votre meilleure offre de prix pour la fourniture distribuée de la menuiserie offerte ci-dessous. La présente offre est liée par les conditions générales de vente de notre société. Par son acceptation, le client les reconnaît sans réserve.

REF	LIBRE	Qté	PU HT	TOTAL HT
1	SOLLIS FENÊTRE DOUBLE-GLASSÉE ALUMINIUM 3 BANDES Modèle: 1200mm, Largeur: 1420mm Comment: Fenêtre ALUMINIUM 3 BANDES, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	1 463,57	1 463,57
2	SOLLIS FENÊTRE DOUBLE-GLASSÉE ALUMINIUM 3 BANDES Modèle: 1200mm, Largeur: 1420mm Comment: Fenêtre ALUMINIUM 3 BANDES, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	2 813,00	2 813,00
3	PORTES INTÉRIEURES ALUMINIUM, NEUF OU RÉNOUVELATION, 1 VANTAIL Modèle: 1200mm, Largeur: 800mm Comment: Porte intérieure ALUMINIUM, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	2 813,00	2 813,00
4	PORTES INTÉRIEURES ALUMINIUM, NEUF OU RÉNOUVELATION, 1 VANTAIL Modèle: 1200mm, Largeur: 800mm Comment: Porte intérieure ALUMINIUM, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	1 463,57	1 463,57
5	PORTES INTÉRIEURES ALUMINIUM, NEUF OU RÉNOUVELATION, 1 VANTAIL Modèle: 1200mm, Largeur: 800mm Comment: Porte intérieure ALUMINIUM, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	1 463,57	1 463,57
6	PORTES INTÉRIEURES ALUMINIUM, NEUF OU RÉNOUVELATION, 1 VANTAIL Modèle: 1200mm, Largeur: 800mm Comment: Porte intérieure ALUMINIUM, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	138,00	138,00
7	PORTES INTÉRIEURES ALUMINIUM, NEUF OU RÉNOUVELATION, 1 VANTAIL Modèle: 1200mm, Largeur: 800mm Comment: Porte intérieure ALUMINIUM, modèle 65 mm, triple vitrage (verre 4+4+4 mm), SPT assurée par 2 bandes de polyamide, Coefficient: isolation de 0,8 mm, profil de vitrage en aluminium anodisé de traitement: anodisation en rouge d'origine, Éclaircissement par double bande de verre EPDM traité dans les angles. Menuiserie conforme à la réglementation thermique RT 2012 en vigueur.	1	138,00	138,00

TOTAL HT: 8 047 €  
TOTAL TTC: 9 267 €

Les devis,  
en temps réel.

Tout le monde devrait être capable  
de produire de beaux devis.  
Maintenant avec herculepro c'est possible.



950€



1540€



1790€



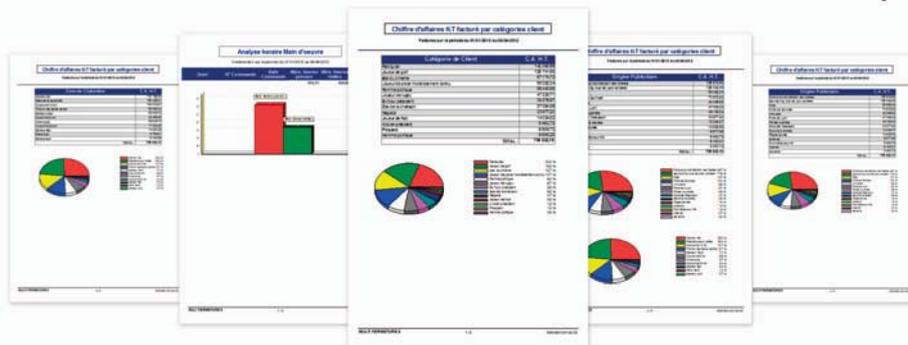
Sur devis



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



02 97 48 10 63

www.HERCULEPRO.com



# LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Selon un principe inauguré il y a dix ans par l'Echo de la Baie (et copié depuis !!...), nous vous proposons, tous les deux ans, au moment du salon Equipbaie, un panorama, sous forme de fiches signalétiques, des réseaux professionnels actifs sur le marché français. En volume, le circuit de commercialisation représenté par les menuisiers appartenant à un réseau, atteindrait plus de 27% de part de marché sur celui de la fenêtre\* et ferait donc de lui, le premier circuit de commercialisation, devant les artisans poseurs (24%), les constructeurs (25%), le négoce 13% et la GSB (11%). Nous avons recensé 77 réseaux de distribution cette année. Vous trouverez dans ce dossier les fiches signalétiques de chacun d'entre eux. A noter, des nouveaux qui arrivent sur le marché et qui donc tout naturellement rejoint notre palmarès, et quelques absents par rapport à notre dossier de 2010, certaines enseignes ayant disparues depuis.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Laisné, Elodie Gérard et Claire Laisné

Aluminier  
agrée



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### ALUMINIERS AGRÉÉS TECHNAL

Forme juridique : Convention de partenariat  
Date de création : 1981  
Nombre d'adhérents : 198  
Nombre de points de vente : 240  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 300 M€

### CONTACT

Directeur réseau : Florent SEIGNEZE  
Adresse : 270 rue Léon Joulin  
BP 63709 - 31037 TOULOUSE Cedex  
Tél : 05 61 31 27 23  
Mail : florent.seigneze@hydro.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire  
PVC, Alu

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les fabricants, installateurs de menuiserie aluminium

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Diagnostic d'entrée, cotisation environ 5500 €/an

#### Durée d'engagement :

1 an, tacite reconduction

#### Politique d'achat :

100% d'achat sur la gamme alu

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Conventions nationales, réunion régionales, commission de progrès par marché, rencontre Aluminiers en local  
Rythme des visites : 5 à 6 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Campagne publicitaire nationale, Formations, Contacts leads utilisateur finaux, Plateforme collaborative, Synergie achat partenaire externe...)

### FLORENT SEIGNEZE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Fort de ces 240 enseignes, le 1<sup>er</sup> Réseau de fabricant français de menuiserie aluminium bénéficie d'une réputation inégalée dans son domaine pour son sérieux, son savoir-faire et la qualité ses prestation. Les Aluminiers Agréés Technal visent l'excellence et la totale satisfaction de leurs clients.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Maintenir la croissance interne et externe du Réseau (développement CA et marge en interne, recrutement nouveaux Aluminier et ouverture de nouveaux magasins Maisons de Lumière).
- Continuer à faire progresser les Aluminiers dans tous les domaines de la qualité (productivité, rentabilité, qualification professionnelle, marquage CE, dynamisme commercial, notoriété, image...).



## LE RÉSEAU

### ARCADES & BAIES

Forme juridique : Aucune, nom commercial  
 Date de création : 1<sup>er</sup> trimestre 2008  
 Nombre d'adhérents : plus de 40  
 Nombre de points de vente : Près de 50  
 Nombre de fournisseurs : 1 principal en menuiserie et portes d'entrée. Des industriels pour les produits complémentaires.  
 Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau :** Amaury DEIBLE

**Adresse :** Trait d'Union - ZI de la Levraudière - BP 33 - 85120 ANTIGNY

**Tél :** 02 51 51 68 68 / **Fax :** 02 51 51 35 14

**Mail :** info@arcadesetbaies.com

**Site :** www.arcadesetbaies.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
 PVC, Alu, Bois

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la rénovation, artisans

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droits d'entrée, redevance annuelle fixe

### Durée d'engagement :

2 ans à la signature du contrat, puis tacite reconduction tous les ans

### Politique d'achat :

Achats exclusifs aux produits du fournisseur principal.

### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 réunions régionales/an, 1 convention nationale/an

### Rythme des visites :

1 à 2 fois/mois minimum par le commercial du secteur

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Opérations commerciales)



# INTERVIEW

## AMAURY DEIBLE

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Conservation de l'identité et de l'indépendance de chaque adhérent.
- Un plan de vente large en Fenêtre, Portes et volets BOIS-PVC-ALU et en produits complémentaires via les partenaires référencés (porte de garage, volets battants, etc.).
- Des opérations commerciales nationales et la possibilité d'utiliser une palette d'outils de communication performants qui s'adapte au rythme de chacun.
- De la formation et de l'accompagnement terrain via une équipe présente sur toute la France.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Accompagner et faire se développer nos adhérents en place.
- Développer notre implantation géographique.



## LE RÉSEAU

### ART ET FENÊTRES

Forme juridique : Concessionnaires indépendants  
 Date de création : 1994  
 Nombre d'adhérents : 158  
 Nombre de points de vente : 205  
 Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau :** Jacky LE CALVEZ

**Animateur :** Jean-Baptiste VALLET

### Adresse :

Zone Industrielle - 72350 BRULON

**Tél :** 02 43 62 15 00

**Mail :** jlecalvez@artetfenetres.com

**Site :** www.artetfenetres.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants  
 PVC, Alu, Mixte

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les entreprises ayant un bon savoir-faire en menuiserie et une situation financière saine

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 2500 €HT de droit d'entrée. Redevance annuelle de 4544 €HT

**Durée d'engagement :** 1 an

### Politique d'achat :

100% des achats portes, fenêtres, volets, portails (Alu, PVC, Mixte « bois/alu ») auprès de FPÉE

### Rencontres organisées pour les adhérents :

4 réunions régionales par an et 1 séminaire annuel

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Commandes groupées)



# INTERVIEW

## JACKY LE CALVEZ

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Depuis 1994, notre recrutement se fait autour de 2 créneaux : le professionnalisme et la convivialité. Les adhérents Art & Fenêtres sont des professionnels de la menuiserie, emblématiques sur leur secteur, établis depuis plus de 10, 20, 30 ans ou plus et partagent le même dynamisme, allié à des valeurs de satisfaction du client et d'échange entre adhérents.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Amener tous nos adhérents vers la certification pose de fenêtres de l'UFME qui correspond pleinement à la reconnaissance du travail effectué dans les règles de l'art. Art & Fenêtres est aujourd'hui le réseau le plus représenté dans les certifiés Véritas.
- Former encore plus les 500 commerciaux présents sur le terrain aux valeurs ajoutées d'Art & Fenêtres sur le conseil ainsi que sur la satisfaction du client particulier via des séminaires régionaux uniquement proposées aux équipes commerciales terrain.



### LE RÉSEAU

#### ALLO VOLET SERVICE

Forme juridique : SARL  
Date de création : 2010  
Nb de partenaires (points de vente) : 60  
Couverture géographique :  
75 départements, 82% de la population  
CA du dernier exercice : NA

### CONTACT

Responsable développement réseau :  
Thomas CAUCIGH

#### Adresse :

ZA le Bosquet - 67580 MERTZWILLER  
Tél : 03 88 90 52 34 / Fax : 03 88 90 59 79  
Mail : tcaucigh@allo-volet-service.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Volets roulants,  
Automatisme-Domotique, Protection  
solaire (stores extérieurs)  
PVC, Alu

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout artisan, professionnel ou société de  
la menuiserie et/ou de la fermeture

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Formation Produits et commerciales nécessaire. 900 €HT remboursable grâce aux organismes de prise en charge. Formation reconnue et agréée.

#### Durée d'engagement :

1 an reconductible

#### Politique d'achat :

Les adhérents ont accès à des tarifs préférentiels pour la commande de pièces détachées et produit finis. Nous fournissons l'ensemble des produits et pièces nécessaire à la conduite d'activité.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

convention annuelle

#### Rythme des visites :

2 à 3 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Fiches produits, Autres (Adhésifs pour véhicule)



## INTERVIEW

### THOMAS CAUCIGH

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**  
Pouvoir intégrer un réseau de professionnels spécialisés dans le dépannage et la modernisation de volets roulants, tout en bénéficiant d'une exclusivité départementale pour développer son business plan.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Comblent les départements restants avec de nouveaux partenaires d'ici fin 2012.
- Devenir la référence du dépannage et de la modernisation de volets roulants en France.



### LE RÉSEAU

#### BATIMAN

Forme juridique : SAS  
Date de création : 1989  
Nombre de points de vente : 82  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice : 135 M €

### CONTACT

Directeur réseau : Hervé GODOY

Adresse : Le Jardin d'Hérria Bât A  
3 Rue de la Feuillée - 64100 BAYONNE  
Tél : 05 59 41 20 18 / Fax : 05 59 41 19 58  
Mail : contact@batiman.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Portails, Clôtures, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs), Aménagement intérieur : placard, dressing, escalier, bloc porte, parquet, cuisine  
PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute entreprise intervenant sur le marché de la fermeture extérieure

#### Durée d'engagement :

1 an puis 2 ans par tacite reconduction

#### Politique d'achat :

Référencement national d'industriels

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

5 par an

#### Rythme des visites :

6/8 semaines

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Plan de communication, Publi promotionnel )



## INTERVIEW

### HERVÉ GODOY

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**  
► La qualité des membres du réseau.  
► Une forte dynamique de développement interne et externe.  
► Une animation proche et compétente.  
► Un plan de vente percutant.  
► Des outils et services performants éprouvés au profit de la rentabilité de nos partenaires.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

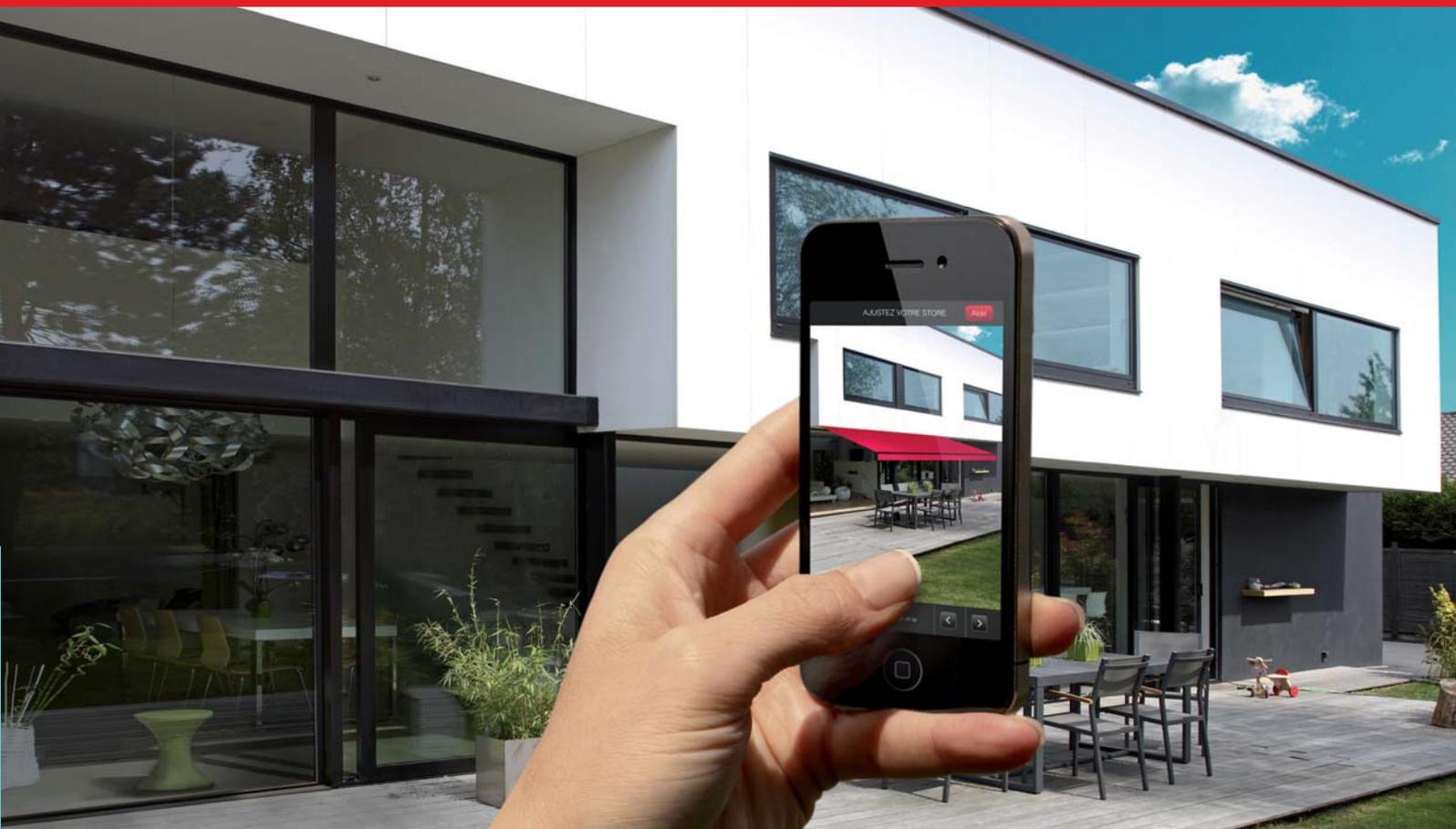
- Améliorer les performances commerciales et économiques de nos partenaires
- Consolider notre position de leader sur la fermeture

# DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER



Disponible sur Iphone, Ipad et PC

## DICKSON<sup>®</sup> RÉVOLUTIONNE LA SIMULATION DE STORE



### **SIMPLE, RAPIDE, MOBILE : DÉCOUVREZ LE DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER.**

DICKSON<sup>®</sup>, leader des textiles outdoor & indoor, révolutionne la simulation de store avec le DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER.

Premier simulateur de protection solaire et véritable défi technologique au service du consommateur, le DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER permet de simuler son store n'importe où, n'importe quand et de retrouver son projet à la maison comme chez un revendeur DICKSON<sup>®</sup>.

Véritable aide au choix au rendu réaliste, il s'impose aujourd'hui comme LA référence du store extérieur virtuel.

Découvrez le DICKSON<sup>®</sup> DESIGNER sur votre iPhone ou sur internet ([www.storistesinfos.fr](http://www.storistesinfos.fr)) et sur iPad en exclusivité pour les revendeurs agréés DICKSON<sup>®</sup>.



Retrouvez le Dickson<sup>®</sup> Designer sur [www.storistesinfos.fr](http://www.storistesinfos.fr)

  
**DICKSON<sup>®</sup>**  
innovative textiles for your world



www.caseo-maison.com

### LE RÉSEAU

#### CASEO

Forme juridique : SAS  
Date de création : 2007  
Nombre de points de vente : 54  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice : 120 M €

### CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Marc MEYNIEL  
**Animateur :** Guillaume VANDEVILLE  
**Adresse :** 5000 Rue Hans Geiger  
62000 ARRAS  
**Tél :** 03 21 59 21 28  
**Mail :** centrale@caseo-maison.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier, Constructeurs, Architectes, maîtres d'œuvre



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des indépendants de 3 profils : des négociants généralistes qui souhaitent professionnaliser leur activité menuiserie, des négociants spécialistes de la menuiserie, des fenêtriers d'un CA de 1,5 M € et plus qui souhaitent poursuivre le développement de leur activité vers les constructeurs et/ou la menuiserie intérieure

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** droit d'entrée + redevance fixe et variable

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :** 85% de taux de fidélité aux fournisseurs référencés par la centrale

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

1 réunion toutes les 8 semaines, 1 convention annuelle

**Rythme des visites :** à la demande

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### GUILLAUME VANDEVILLE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre réseau apporte à ses adhérents tous les outils pour distribuer leurs produits tant auprès des particuliers, que des professionnels, et tant en rénovation qu'en neuf. L'intégration de l'informatique au sein de la centrale permet aux adhérents de se concentrer sur leur commerce et leur gestion.

Les communications (catalogues, tracts...) sont conçues pour être génératrices de fréquentation, et de commandes, tout en restant économiquement peu coûteuses. Enfin notre gamme sous marque distributeur offre à nos adhérents des produits de qualité, à des prix compétitifs, leurs permettant de se démarquer sur le marché.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Nous souhaitons accélérer le développement du réseau pour parvenir très rapidement à couvrir la majorité du territoire, en passant à la fois par l'intégration de nouveaux adhérents mais aussi par l'ouverture de points de vente par les adhérents actuels du réseau.
- Nous allons capitaliser sur notre gamme distributeur (portes d'entrée, porte de garage, portail) en l'étendant à d'autres familles de produits.



### LE RÉSEAU

#### CHARUEL

Forme juridique : Partenariat commercial avec Vendome Fermetures  
Date de création : 2011  
Nombre d'adhérents : 14  
Nombre de points de vente : 14  
Couverture géographique : Grand-Ouest

### CONTACT

**Directeur réseau :** Patrick SAGE  
**Chargée de Communication :** Caroline JEGADO  
**Adresse :** Adresse : ZA de l'Épine  
56910 CARENTOIR  
**Tél :** 02 99 08 98 98  
**Mail :** contact@atlantem.fr  
**Site :** www.charuel.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Automatisme-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps  
PVC, Alu, Mixte

### MARCHÉ

Particulier



## INTERVIEW

### PATRICK SAGE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Un plan marketing et une communication régionale.
- Une implication des adhérents dans la vie du réseau.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Développement du nombre de points de vente.



## LE RÉSEAU

### CLAIR DE BAIE

Forme juridique : SARL  
Date de création : 1996  
Nombre de points de vente : 40  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice : 17 MK €

## CONTACT

**Directeur réseau :** Marc RABER  
**Adresse :** 6/8 Chemin de la Lône  
69310 PIERRE BENITE  
**Tél/Fax :** 04 78 56 19 39  
**Mail :** mraber@clairdebaie.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores extérieurs), Autres (Marquises, Isolation des combles à la Ouate de cellulose, Portes de sécurité)

## MARCHÉ Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout candidat qui souhaite devenir chef d'entreprise et qui souhaite pratiquer un métier à dominante commerciale

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 45 K€ + 5% du CA

**Durée d'engagement :**

6 ans

**Politique d'achat :**

90% du volume d'achat doit être réalisé auprès des fournisseurs référencés.

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

1 Convention annuelle + des réunions régionales trimestrielles.

**Rythme des visites :** mensuelles.

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente

## MARC RABER

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Un accompagnement sur mesure depuis le soutien à la réalisation du BP jusqu'au conseils prodigués en rythme de croisière.
- ▶ Une formation approfondie et multi matières pour donner toutes les chances à notre candidat de réussir (le cursus de formation dure environ 6 mois)
- ▶ Une origine industrielle qui nous permet de proposer une large gamme de produits multi matériaux et haut de gamme pour la satisfaction des clients finaux.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre notre développement en franchise pour avoir une couverture nationale plus importante.

# BATIMAN, la recette du succès !

*Quelques mots du Président Hervé GODOY*

**Avec 25 nouveaux partenaires en 18 mois, BATIMAN vit une très forte période de développement : à quoi attribuez-vous l'attrait d'entreprises indépendantes pour votre groupement ?**

BATIMAN structure et sécurise les exploitations des sociétés indépendantes. Les valeurs entrepreneuriales du groupement cimentent les relations avec les partenaires qui disposent de tous les leviers indispensables au développement de leur activité et à l'accroissement de leurs fonds propres. Les outils proposés par l'enseigne permettent un accompagnement dans toutes les étapes de la vie de l'entreprise. Agissant comme une véritable centrale de référencement et de services, le réseau BATIMAN permet à ses partenaires :

- Des gains sur les achats immédiats,
- Une diversification des clientèles,
- Des marchés neuf et rénovation également répartis.

BATIMAN innove et mène de réelles actions contribuant à l'essor du réseau, essor bénéfique à tous les partenaires (formation, produits, animation...).

### Quel profil de partenaire souhaitez-vous intégrer en priorité ? Sur quels critères se fonde votre politique d'implantation ?

Le mode de développement engagé par BATIMAN repose sur une sélection maîtrisée des entreprises partenaires, laquelle comporte 3 critères principaux :

- Un critère économique, avec des résultats pertinents,
- Un critère logistique, une faisabilité géographique,
- Un critère humain, avec des entrepreneurs volontaires.

Au-delà de ces 3 critères, les entrepreneurs indépendants doivent impérativement avoir une activité Menuiserie déjà importante ou à développer.

### Dans le contexte actuel des marchés de la construction et de la rénovation, reste-t-il de la place pour installer une enseigne nationale ?

Il y a toujours de la place pour le travail de qualité ! Par l'innovation et le progrès constant, BATIMAN tend à devenir une enseigne nationale. Le fort développement des 18 derniers mois confirme cette volonté et nous assure aujourd'hui une présence sur la quasi-totalité du territoire français.

*BATIMAN, spécialiste de la menuiserie extérieure, de l'aménagement intérieur et de la cuisine.*



**Hervé Godoy,**  
Président BATIMAN depuis 2000

### Comment se positionne BATIMAN par rapport à ses concurrents sur le marché de la menuiserie / fermeture ?

Dynamique, novateur et engagé. Depuis près de 25 ans, nous sommes tous animés par une volonté farouche d'entreprendre et de réussir. Notre force est de rendre accessibles à tous nos partenaires des outils de communication puissants au service de leur notoriété locale. Face à un monde en constante mutation, BATIMAN adapte ses outils pour les rendre toujours plus efficaces et pertinents. Se démarquer... Innover... En créant la 1<sup>re</sup> marque de distributeur en fermeture en France, BATIMAN confirme cet objectif et tend à poursuivre ambitieusement ce projet.

### Quels sont les axes de développement sur lesquels vous comptez travailler pour renforcer le positionnement du groupement BATIMAN ?

S'il est évident que de nombreux projets sont en cours, 4 principaux axes sont en phase de finalisation pour renforcer notre positionnement :

- Entrer dans l'ère 2.0 et s'adapter au commerce connecté.
- Amplifier la Marque Distributeur et les produits associés avec un travail important sur la qualité et l'innovation.
- Poursuivre l'actualisation de nos magasins et miser sur la formation de nos équipes par le développement de notre Campus BATIMAN.
- Finalement, développer l'exploitation de nos partenaires, renforcer et pérenniser leurs entreprises tout en garantissant leur indépendance.

Pour plus d'informations, contactez Pascal Minard, responsable développement BATIMAN – Tél. 06 88 44 81 45 ou [pascal.minard@batiman.fr](mailto:pascal.minard@batiman.fr)

batiman.fr



**BATIMAN®**  
menuiseries • cuisines

Votre projet a trouvé à qui parler

**Club AMCC**

La qualité à votre mesure

## LE RÉSEAU

### AMCC FENÊTRES-PORTES

Forme juridique : SAS

Date de création : 1947

Nombre de points de vente : Revendeurs sur tout le territoire

Couverture géographique : Nationale

CA division 2011 : 62,9 M €

## CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Philippe DURANTON

**Animateur :** Alix GROSS

**Adresse :** 9/11 rue du Rondeau

BP 185 - 36004 CHATEAUROUX

**Tél/Fax :** 02 54 60 64 00

**Mail :** club-amcc@amcc-fenêtres.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Coulissants / PVC, Alu, Bois

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Un revendeur répondant aux valeurs du Club

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Cotisation mensuelle selon le niveau du Club

**Durée d'engagement :** 1 an

### Politique d'achat :

Selon le niveau du Club

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

2 fois/an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Programme de fidélité)



## INTERVIEW

### JEAN-PHILIPPE DURANTON

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le Club AMCC accompagne ses clubistes tout au long de l'année selon leur profil et leur ambition, en gardant l'identité et le logo de ses membres. L'équipe met à leur disposition des supports de communication personnalisés, à leur charte graphique.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Agrandir le réseau.
- ▶ Soutenir les revendeurs dans leur développement commercial et leurs apporter tous les outils nécessaires.



## LE RÉSEAU

### CÔTÉ BAIES

Forme juridique : SARL

Date de création : 1998

Nombre d'adhérents : 26

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 30 M € fin 2011

## CONTACT

**Directeur réseau :** Olivier CROS

**Adresse :** Chemin du Bois Rond

69720 ST BONNET DE MURE

**Tél :** 04 72 48 31 73

**Mail :** cotebaies@cotebaies.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas et Menuiseries Alu (Portes d'entrée, Fenêtres, Coulissants, Portes, Portails, Portes de garage), Protection solaire (Stores intérieurs, Stores extérieurs), Volets battants, Volets roulants, Automatismes-domotique, Clôtures, Gardes corps, Verrières, Brise-soleil PVC, Alu.

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Une entreprise ayant au moins 3 ans d'existence, un CA mini de 400 K€HT, effectif mini de 3, la zone géographique doit aussi être disponible

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droits d'entrée, achat d'un kit de démarrage de 7500 €HT. Redevance mensuelle de 300 €HT

### Durée d'engagement :

3 ans mini avec tacite reconduction

### Politique d'achat :

70% des achats auprès des industriels partenaires du réseau

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Réunion nationale annuelle, réunions régionales

**Rythme des visites :** 2 à 3 fois/an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier

## INTERVIEW

### OLIVIER CROS

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

C'est un réseau de fabricants poseurs, capable d'offrir des services et de l'assistance aux clients particuliers pour concevoir leur projet et choisir dans une gamme de produits complets la solution qui leur convient aussi bien en neuf que lors d'une rénovation. Leur show-room met en avant la cohérence esthétique et technique des produits sélectionnés. La possibilité de proposer des produits sur mesure est un atout supplémentaire.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Renforcer l'image du réseau auprès du particulier.
- ▶ Étendre notre couverture nationale.
- ▶ Fédérer des artisans compétents autour d'une offre produit de qualité adaptée au marché du particulier pour offrir une réelle alternative aux produits industriels standardisés.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### DÉCOSTORY

Forme juridique : GIE  
Date de création : 1988  
Nombre d'adhérents : 40  
Nombre de points de vente : 50  
Couverture géographique : Nationale  
CA (fournitures et pose) : 40 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Pascale LENTZ  
**Adresse :** 12 rue Albert Einstein  
77420 CHAMPS SUR MARNE  
**Tél :** 01 64 68 28 49 / 06 75 79 86 48  
**Mail :** decostory@orange.fr  
**Site :** www.decostory.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage,  
Volets battants et roulants, Fenêtres,  
Automatisme-Domotique, Portails,  
Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Brise-  
soleil, Coulissants, Protection solaire  
PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Recrutement sur dossier, selon des critères économiques et financiers.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Droit d'entrée de 4500 €  
et cotisation trimestrielle de 450 € HT.  
**Durée d'engagement :** Les adhérents ne sont liés par aucun contrat

#### Politique d'achat :

Sélectionner des partenaires performants répondant aux attentes du consommateur

#### Rythme des visites :

en fonction des besoins et des souhaits des adhérents

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Kit de communication

### PASCALE LENTZ

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le principal atout est l'indépendance, chaque adhérent conserve son identité. Mais aussi : les conditions de remise d'achats auprès de fournisseurs référencés, sélectionnés par notre Commission Achats.

Quant à la communication, nous organisons plusieurs fois par an des opérations promotionnelles par produit, des portes ouvertes nationales, des campagnes sur tous les sites adhérents.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Le premier objectif pour les deux ans à venir est de développer notre réseau par le recrutement de nouveaux adhérents afin d'obtenir une répartition nationale. C'est pourquoi nous sommes présent sur le salon Equipbaie.
- ▶ Nous mettrons l'accent également sur des plans de communication renforcés, comme la sortie de notre nouveau catalogue prévue fin 2012.

## Rationaliser le flux matières en combinant le sciage et le stockage

90° rond et carré : 260 mm  
plat : 320 x 260 mm



**KASTOOverto**

Hauteur de magasin jusqu'à 7,2m  
avec compartimentage flexible



**UNITOWER C pour produits longs**

ETUDES, DEVIS ET FABRICATIONS SPECIALES SUR DEMANDE

**KASTO FRANCE SA**  
2 rue des Bonnes Gens  
67210 OBERNAI

☎ 03 88 47 63 70

✉ 03 88 47 63 79

✉ documentations@kasto.fr

🌐 www.kasto.fr

STOCKAGES  
MACHINES A SCIER  
CENTRES DE DEBIT

**KASTO®**



## LE RÉSEAU

### BLEU CIEL D'EDF

#### ADHÉSION

##### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel des métiers de la construction et de la rénovation (isolation, ouvrant, gestion d'énergie, énergies renouvelables, chauffage électrique, gaz, bois, pompes à chaleur) peut rejoindre le réseau des partenaires Bleu Ciel d'EDF, à condition de satisfaire notamment les critères suivants :

- ▶ être titulaire de qualifications reconnues par la filière (Qualifelec, Qualibat, Qualibois, Qualipac, PG...),
  - ▶ disposer des assurances en responsabilité civile et garanties professionnelles décennales.
- Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** La politique partenariale de Bleu Ciel d'EDF est basée sur un équilibre des apports de chacune des parties. Pour devenir partenaire Bleu Ciel d'EDF, un professionnel s'engage sur 3 points essentiels :
- ▶ faire des propositions de solutions adaptées en évaluant le confort et les économies générées,
  - ▶ respecter un référentiel technique Bleu Ciel d'EDF, portant sur la performance et la qualité des matériels et travaux,
  - ▶ accepter un suivi de qualité.



EDF apporte de son côté au partenaire un ensemble d'outils : prospects ayant des projets de travaux, prêts bonifiés, outils commerciaux et de communication, outils techniques tels qu'une hotline.

Le montant de la redevance est fonction de la taille du partenaire (nombre de salariés ou nombre d'agences pour les grands comptes nationaux).

##### Durée d'engagement :

Le contrat de partenariat avec un professionnel est signé pour 3 ans. En complément de ce contrat générique, un avenant annuel (sur une année calendaire) permet de préciser les conditions d'attribution de la licence de marque et le niveau d'engagement d'EDF et du partenaire.

##### Fiche d'identité :

Pour faire respecter les engagements de qualité des partenaires, nos 160 animateurs partenaires Bleu Ciel d'EDF rencontrent régulièrement nos partenaires.

Nos partenaires doivent en outre accepter la réalisation sur leurs chantiers de contrôles aléatoires par sondage, par un organisme indépendant (Promotélec pour le compte d'EDF).

C'est un gage de qualité pour nos clients et un argument supplémentaire pour faire appel à un partenaire Bleu Ciel d'EDF.



## INTERVIEW

### PATRICK BAYLE

Directeur délégué marketing de la division Particuliers de la direction Commerce d'EDF

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Rejoindre le réseau de partenaires Bleu Ciel d'EDF est un véritable atout concurrentiel et permet à un professionnel de bénéficier de la caution et de la puissance médiatique de la marque Bleu Ciel d'EDF. Cette marque, garante de qualité, est ouvertement positionnée sur le confort, les économies d'énergie et la réduction des émissions de CO<sup>2</sup>. C'est aussi bénéficier d'un accès à des clients prospects et à des outils pour développer son activité commerciale.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Notre principal objectif dans les deux ans à venir, est, comme par le passé, la qualité et la satisfaction de nos clients.
- ▶ Par ailleurs, nous souhaitons ouvrir le partenariat Bleu Ciel d'EDF à des partenaires complémentaires de ceux qui réalisent les travaux. Nous souhaitons pour cela attirer dans notre réseau des entreprises qui nous permettront de mieux détecter les clients porteurs d'un projet de travaux (banques, compagnies d'assurance...), ainsi que des fabricants de matériels énergétiques performants fonctionnant à base d'électricité et d'énergie renouvelable.



## LE RÉSEAU

### ESPACE HOMEGA MENUISERIES ET CUISINES

Forme juridique : Intégré à CMD SA

Date de création : Avril 2004

Nombre d'adhérents : 18

Nombre de points de vente : 31

Nombre de fournisseurs : 120

Couverture géographique : Nationale et DOM-TOM

CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 25 M € hors activités annexes des adhérents

#### CONTACT

**Coordnatrice réseau :** Sylvia LOPEZ

**Adresse :** Groupe CMD - RN 39

62127 TINCQUES

**Tél :** 03 21 47 57 15

**Mail :** s.lopez@chrétien-materiaux.fr

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatisation-Domotique, Portails, Gardes corps, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs), Autres (Parquets, Lambris) PVC, Alu, Bois, Mixte

#### MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Négociant indépendant disposant d'un ou plusieurs points de vente en recherche de solutions pour développer et rentabiliser l'activité menuiserie.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

- ▶ Contrat de partenariat avec droit d'entrée réduit.
- ▶ Redevance de marque annuelle calculée sur la base du chiffre d'achats confié.
- ▶ Engagement minimal de communication.

#### Durée d'engagement : 3 ans

**Politique d'achat :** Sélectionner les industriels les plus dynamiques et les plus fiables afin de garantir des conditions d'achats optimales sur des produits de qualité.

#### Rencontres organisées pour les adhérents : 4 réunions annuelles

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Pack service pose)

## INTERVIEW

### SYLVIA LOPEZ

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre réseau s'appuie sur une politique de services « à la carte ». Chacun de nos partenaires maîtrise ainsi sa politique commerciale et ses actions en fonction de sa stratégie d'entreprise et de ses cibles de clients.

Avec une tradition de communication orientée vers le Grand Public, Espace Homega s'appuie sur un concept différenciant avec une image de professionnalisme, génératrice de fréquentation et adaptable à toutes les spécificités locales.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Maximiser la couverture nationale.
- ▶ Renforcer le concept en s'appuyant sur une politique d'achats adaptée aux exigences du marché tant au niveau des prix, qu'au niveau de la qualité produits.



Jules LOPEZ



Yannick LOPEZ



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### EUROSYSTEMES

Forme juridique : Sarl  
Date de création : 1994  
Nombre d'adhérents : 15  
Nombre de points de vente : 15  
Nombre de fournisseurs : 3  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 1,45 M €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Jean-François REY  
**Animateur** : Gilles DESIRE  
**Adresse** : 21, rue du Stade  
67870 BISCHOFFSHEIM  
**Tél** : 03 88 48 64 70 / **Fax** : 03 88 48 07 96

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes automatiques, Automatismes-Domotique, Autres (Contrats de maintenance, dépannages, réparations toute marques)

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout candidat déjà à son compte ou en projet de création passionné par la technique et le travail manuel

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : 1500 €, Frais de formation 3000 €, pas de royalties

**Durée d'engagement** : À convenir

**Politique d'achat** :

Oui centrale d'achat avec tarifs spéciaux

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Oui

**Rythme des visites** : trimestriel

**Outils d'aide à la vente** :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Carnet de garantie, Fiches produits, Autres (Carnet devis/commande, Réseau pro, PDA, Lettrage véhicules, Services)

### JEAN-FRANÇOIS REY

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

La spécialisation du réseau d'installateur donc la connaissance poussée des solutions et des réglementations.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Développer les points actuels.
- ▶ Développer les zones mitoyennes.

EXPERT

somfy.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### LABEL EXPERT SOMFY

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 1986  
Nombre de points de vente : 664  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Resp. Partenariat Expert** : Jean-Luc FERÉY  
**Adresse** : Partenariat Expert SOMFY  
1, place du Crêtet - BP138  
74307 CLUSES Cedex  
**Tél** : 04 50 96 70 00 / **Fax** : 04 50 96 87 44  
**Mail** : jean-luc.ferey@somfy.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée\*, Portes de garage, Alarmes\*, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres\*, Fermetures industrielles ou commerciales\*, Automatismes-Domotique, Portails\*, Clôtures\*, Gardes corps\*, Vérandas\*, Brise-soleil, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs, pergolas)

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute entreprise d'installation répondant aux critères d'admission Somfy et acceptant les engagements prévus par le contrat « Expert SOMFY »

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Cotisation de 1000 €HT (année 1) et 500 € HT (années suivantes)

**Durée d'engagement** :

Durée indéterminée (tacite, reconduction)

**Rencontres organisées pour les adhérents** :

Réunion régionale des Experts, réunions locales Experts, congrès national des partenaires, commissions ventes produits et services

**Outils d'aide à la vente** :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Étude d'implantation, Diagnostic plans d'action commerciaux)

### JEAN-LUC FERÉY

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le Label Expert Somfy est aujourd'hui partenaire des principaux réseaux d'enseigne du store, de la fermeture et de la menuiserie notamment. Chaque Expert peut s'appuyer sur une palette d'outils de communication, une équipe commerciale et des services dédiés pour mieux développer son activité. En tant que client privilégié, il bénéficie en premier lieu des innovations techniques de la marque Somfy, mais aussi d'actions commerciales et de conditions tarifaires spécifiques.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Un nouveau concept de show room avec déjà 5 projets concrétisés et plus de 40 en étude ! Design et pédagogique, chaleureux et accueillant, ce nouveau concept est un univers d'exposition spécialement conçu pour permettre à nos Experts de valoriser leur savoir-faire en matière d'équipement de l'habitat, mais aussi leur capacité à conseiller leurs clients pour construire avec eux un vrai projet domotique.
- ▶ Nous avons aussi notre développement sur les services on line, comme par exemple notre extranet pro, pour une connexion permanente à toute l'information et l'actualité Somfy en interactivité, une e-shop pour passer ses commandes à tout moment, une plateforme webmarketing pour réaliser des documents de communication personnalisés, un service d'apport d'affaires dédié à nos Experts, par l'envoi de plus de 1000 contacts consommateurs en projet par mois.

\* suivant implantation



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### EXPERTS STORISTES AGRÉÉS SOLISO

Forme juridique : Contrat de partenariat

Date de création : 1999

Nombre d'adhérents : 97

Nombre de points de vente : 120

Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Pierre DELANOS

**Direction commerciale et force de**

**vente :** Catherine LE DUFF

**Adresse :** 2 rue Fernand Pelloutier

44326 NANTES Cedex 3

**Tél :** 02 51 89 23 11

**Mail :** catherine.leduff@soliso.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Volets battants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels du store dynamiques et motivés par un esprit de groupe

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée,**

**redevances :** Cotisation annuelle de

1750 € HT

**Durée d'engagement :**

1 an, tacite reconduction

**Politique d'achat :**

Promouvoir les produits Soliso Europe

**Rencontres organisées pour les**

**adhérents :**

1 séminaire par an et formations tech-

nique et commerciale

**Rythme des visites :** 3 à 5 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site

Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de

communication, Carnet de garantie, Fiches

produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels

d'aide à la vente, Autres (Présentoir

lumineux de profils de bannes)

### JEAN-PIERRE DELANOS

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

► Un large choix de support de communication et un calendrier défini à l'année permettant à chacun de choisir en fonction de ses besoins.

► La possibilité de personnaliser sa communication, des outils de prospection efficaces.

► Nous restons à l'écoute de nos Clients en s'adaptant à l'évolution du marché.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► 150 points de ventes afin de couvrir une grande partie de la France.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### CENTRE AGRÉÉ FAAC

Forme juridique : Partenariat

Date de création : 1992

Nombre d'adhérents : 130

Nombre de points de vente : 135

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 9 M €

### CONTACT

**Directeur réseau :** Sylvain BRUNET

**Adresse :** 377 rue Ferdinand Perrier

69808 ST PRIEST

**Tél :** 04 72 21 86 84

**Mail :** sylvain.brunet@faac.fr

**Site :** www.faac.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Portes automatiques, Volets battants, Volets roulants, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatisme-Domotique, Portails

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les installateurs spécialistes de la fermeture

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée,**

**redevances :** Pas de droits d'entrée,

redevance annuelle de 1290 €

**Durée d'engagement :**

1 an reconductible

**Politique d'achat :**

Engagement moral pour réaliser l'essen-

tiel des approvisionnements chez FAAC

**Rencontres organisées pour les**

**adhérents :**

Convention annuelle et réunions

régionales

**Rythme des visites :** 30 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet,

Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communi-

cation, Fiches produits

### SYLVAIN BRUNET

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Profitant de l'image de marque de FAAC, associée à la compétence technique de ses adhérents, le réseau Centres Agréés FAAC est reconnu pour son savoir-faire. Sa représentativité nationale nous permet d'être apporteur d'affaires de marchés nationaux multisites. Pour les particuliers, nous avons aussi créé un site de vente en ligne, pour le compte de notre réseau.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Notre volonté pour les années à venir reste toujours de développer le nombre de membres. Ceci nous permettant d'être encore plus attractif pour les marchés nationaux et par là même, d'être encore meilleur apporteur d'affaires pour nos membres.

► Dans cette logique, nous continuerons aussi de nous orienter de plus en plus vers les marchés tertiaires & industriels



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### EUROSYSTEMES

Date de création : 1995  
 Nombre d'adhérents : 100  
 Nombre de points de vente : plus de 100  
 Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Thierry JOEL  
**Adresse :** Z I de Vongy  
 74200 THONON-LES-BAINS  
**Tél :** 04 50 81 88 00  
**Site :** www.fenetrierveka.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous professionnels du bâtiment et plus particulièrement de la menuiserie.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, participation à un fond commun pour la communication nationale 250€ HT mensuel.

**Durée d'engagement :** 2 ans dénonçables à tout moment

**Politique d'achat :** Commercialiser de la menuiserie PVC exclusivement VEKA, au moins 50 % du CA réalisé sur l'activité doit être de la menuiserie PVC

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 2 réunions régionales/an, Conseil, Convention

**Rythme des visites :** 4 à 6 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**  
 Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier

### THIERRY JOEL

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau Fenêtrier VEKA repose sur deux piliers : les systèmes de menuiseries VEKA et la qualité du service proposé. Il bénéficie de la forte notoriété de la marque VEKA, mondialement reconnue. Ses membres réalisent la pose des menuiseries dans les règles de l'art, et en cela, ils sont aidés par toute une logistique technique et commerciale hautement qualifiante faisant d'eux des professionnels aguerris.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre l'augmentation du nombre de magasins sur le territoire français, mais sous condition d'ouvrir des points de vente sérieux et rigoureux, véhiculant l'image de qualité et de professionnalisme de l'enseigne.
- ▶ Renforcer notre communication sur des supports nationaux, développant ainsi la notoriété du réseau et celle de nos partenaires.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### GAMME BAIE

Forme juridique : SAS  
 Date de création : 2003  
 Nombre d'adhérents : 50  
 Nombre de points de vente : 50  
 Nombre de fournisseurs : 1  
 Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Denis GOUY  
**Animateur :** Olivier GUINEBAUD  
**Resp. communication :** Didier DUPÉ  
**Adresse :** BP 534 - 85305 CHALLANS  
**Tél :** 02 51 49 53 00 / **Fax :** 02 51 93 29 46  
**Mail :** ddupe@jhindustries.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants, Autres (Portes intérieures techniques et décoratives)  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la pose de menuiseries en rénovation souhaitant s'appuyer sur le savoir faire d'un fabricant et désireux de valoriser son entreprise grâce à de nombreux outils de communication (Vitrine, show room, animations commerciales...).

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, redevance annuelle.

**Durée d'engagement :** 4 ans

**Politique d'achat :** Centrée sur les produits du fabricant.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 1 convention nationale/an.

**Outils d'aide à la vente :**  
 Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres [Modules d'expositions (fenêtres, portes d'entrée, portes intérieures), Cession de formations techniques, commerciales et gestion d'entreprise]

### OLIVIER GUINEBAUD DENIS GOUY

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Tout d'abord, rejoindre le réseau Gamme Baie, c'est rejoindre un réseau de professionnels de la menuiserie qui se regroupent pour unir leurs forces, donner leur point de vue (Clubs régionaux), apporter une démarche de qualité (formation commerciale, technique et de gestion) vers une clientèle particulière exigeante.

Le choix Gamme Baie c'est un choix de souplesse (pas de droits d'entrée, une identité locale préservée, plusieurs niveaux de partenariat) au sein d'une enseigne structurée et en fort développement.

Le réseau apporte aussi tout au long de l'année une palette d'actions commerciales pour doper les ventes et mettre en avant des évolutions de produits.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Nous souhaitons sous deux ans avoir doublé le nombre de nos adhérents Gamme Baie pour avoir un bon maillage du territoire national. Notamment afin de nous permettre de répondre localement aux demandes de devis de plus en plus nombreuses qui nous viennent de l'ensemble de la France.
- ▶ Par cette augmentation et par l'accroissement du panier moyen de nos clients (en jouant notre profondeur de gamme), nous atteindrons une taille critique en terme de chiffre d'affaires qui nous permettra de passer à une étape supérieure dans la vie et le développement du réseau Gamme Baie. C'est notre second objectif.



Le traitement de vos vitrages

### LE RÉSEAU

#### GLASTINT

Forme juridique : Franchise  
Date de création : 2001  
Nombre d'adhérents : 80  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 14,5 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Nicolas GUISELIN  
**Adresse :** 4, rue Joseph Bressan – MC 98000 MONACO  
**Tél :** (00377) 93 25 82 00  
**Fax :** (00377) 93 15 97 57  
**Mail :** cgrillo@glastint.com  
**Site :** www.glastint.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Protection solaire (stores intérieurs),  
Autres (traitement des vitrages automobiles et bâtiment, Chaleur et froid, sécurité, confidentialité, UV, esthétique et économie d'énergie)

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des créateurs d'entreprise issus ou non du monde du bâtiment ayant le goût de l'entreprise et la conquête de nouveaux marchés.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée HT : 22 K€, Redevance proportionnelle d'exploitation 5 % du C.A. H.T. Redevance publicitaire : 2% du CA HT.

**Durée d'engagement :** 5 ans

**Politique d'achat :** Le franchisé doit s'approvisionner à hauteur de 100 % de ses besoins auprès du franchiseur

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Réunion annuelle

**Rythme des visites :** 2 à 3 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



NICOLAS GUISELIN



### LE RÉSEAU

#### GRANDEUR NATURE

Forme juridique : SARL  
Date de création : 1999  
Nombre d'adhérents : 57  
Nombre de points de vente : 63  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**PDG :** Jean-Louis DURIBREUX  
**DG :** Erwan Coatanéa  
**Animateurs :** Dominique GILBERT, Pierre RICHARD et Laurent HOUSSIN  
**Adresse :** Domaine du Mafay 35890 BOURG DES COMPTES  
**Tél :** 02 99 42 42 99 / **Fax :** 02 99 42 49 70  
**Mail :** contact@veranda-grandeurnature.com  
**Site :** www.veranda-grandeurnature.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Fenêtres, Portails, VÉRANDAS  
Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la véranda (fabricants ou revendeurs installateurs).

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droits d'entrée 6000 €, cotisations annuelles 6000 €

**Durée d'engagement :** 3 ans

**Politique d'achat :**

Fournisseur SEPALUMIC

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

1 réunion nationale, 2 régionales ainsi que des commissions

**Rythme des visites :** 6 fois/an en phase de lancement et 3 fois/an par la suite

**Outils d'aide à la vente :**

Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### ERWAN COATANÉA

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Rejoindre le réseau Grandeur Nature permet de bénéficier de la force d'un grand groupe, de pouvoir échanger et partager le savoir-faire avec les autres membres car notre réseau est très participatif et nous organisons beaucoup de rencontres.

Organisme de formation Grandeur Nature met un point d'honneur à accompagner, animer et guider ses adhérents pour les aider à développer leur chiffre d'affaires. La dynamique de notre réseau permet aussi de pouvoir offrir des solutions marketing adaptées, une stratégie de communication nationale et locale.

Le rôle de la marque est également de suivre l'actualité du marché, fiscale, légale pour transmettre les réglementations en vigueur à son réseau. Adhérer à un réseau permet de se développer tout en déléguant les fonctions supports pour gagner du temps et profiter des compétences mises à sa disposition.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre notre implantation nationale.
- ▶ Développer notre gamme de produit et innover toujours plus pour répondre aux exigences du client.



## LE RÉSEAU

### GROSFILLEX FENÊTRES

Forme juridique : Concession  
 Date de création : 1994  
 Nombre d'adhérents : 150  
 Nombre de points de vente : 150  
 Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau :** Bernard CORTINOVIS  
**Adresse :** BP2 - ARBENT  
 01107 OYONNAX Cedex  
**Tél :** 04 74 73 30 72 / 06 60 06 25 33  
**Fax :** 04 74 73 30 37  
**Mail :** ilastoria@grosfillex.com  
**Site :** www.grosfillex-fenêtres.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants PVC, Alu, Bois

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Menuisiers, professionnels, créateurs d'entreprise de l'équipement de la baie

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, ni redevance, ni royalties

### Durée d'engagement :

5 ans

### Politique d'achat :

Gamme exclusive Grosfillex

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales et nationales, commissions de travail par thème, meeting Force de Vente.

**Rythme des visites :** 10 visites par an et suivant besoin

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



# INTERVIEW

## BERNARD CORTINOVIS

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous avons tous les avantages d'un vrai réseau sans les inconvénients de la franchise. Nos principales valeurs cardinales sont : solidarité - audace - simplicité - honnêteté.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre le développement.
- ▶ Renforcer la différenciation du produit.



## LE RÉSEAU

### HABITÉA

Forme juridique : Contrat de partenariat  
 Date de création : 2012  
 Nombre de points de vente : 40 prévus en 2012  
 Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau :** Isidore HERNANDEZ  
**Directeur Marketing :**  
 Charles-Gaël CHALOYARD  
**Adresse :** Sapa Building System  
 4-5 route des Vernèdes  
 83488 PUGET / ARGENS Cedex  
**Tél/Fax :** 04 98 12 59 00  
**Mail :** isidore.hernandez@sapagroup.com  
 charles-gael.chaloyard@sapagroup.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores extérieurs), Autres (Amélioration énergétique de l'habitat)  
 Alu

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Menuisiers fabricants installateurs ayant un show room désirant rejoindre un réseau pionnier dans la fenêtre et l'amélioration énergétique de l'habitat. Plus d'infos sur www.habitea.info

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Contrat de partenariat avec les engagements de chacune des parties

### Durée d'engagement :

3 ans

### Politique d'achat :

De nombreux tarifs préférentiels avec nos différents partenaires y compris des formations très pointues

### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 rencontres par an + formation  
 « amélioration énergétique habitat »  
 + formation marketing et commerciale

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Méthode de vente tablette (IPAD) pour plus de professionnalisme auprès des particuliers)



# INTERVIEW

## ISIDORE HERNANDEZ

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Habitea est un nouveau réseau d'experts menuisiers indépendants à destination des particuliers. Le concept Habitea est le pionnier d'une vision globale qu'il apporte en plaçant la fenêtre comme partie intégrante d'un tout. Fort d'un solide partenariat avec 4 industriels de renom : Aldès (Ventilation) Zolpan (Isolation Thermique par l'extérieur et isolation des combles) Renson (Ventilation & protection solaire) et E-thermic (Bureau étude thermique TBC) le réseau Habitea aide les menuisiers à avoir une vision synthétique et à pouvoir la restituer au particulier. Habitea est une façon pragmatique de faire intégrer au client final les nouveaux métiers liés à l'évolution des besoins et des réglementations, notamment la RT 2012.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

Notre ambition est de couvrir le territoire national avec 80 à 100 points de vente dans les 2 ans. Habitea a pour ambition de créer et développer une marque forte destinée aux clients finaux via une offre axée sur la rénovation, la performance énergétique et les fenêtres. Une façon d'asseoir notre positionnement : Habitat, Confort et Bien être. Ainsi nous pourrions répondre globalement aux exigences de la RT 2012 sur le neuf et aux bouquets de travaux pour la rénovation.



### LE RÉSEAU

#### INITIAL

Forme juridique : Contrat de partenariat

Date de création : 1995

Nombre d'adhérents : 9

Nombre de fournisseurs : 1

Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Georges PERELROIZEN

**Animateur :** Bertrand LAFAYE

**Adresse :** ZI Lachet 09210 LEZAT SUR LEZE

**Tél :** 05 61 60 94 10

**Mail :** georges.perelroizen@alcoa.com

**Site :** www.initial-fenêtres.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Gardes corps, Vérandas, Couliassants  
Alu

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Industriels de la menuiserie en aluminium, prêtes à la pose

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, mais obligation d'utiliser la marque INITIAL et tous les outils de communication développés

**Durée d'engagement :**

1 an renouvelable

**Politique d'achat :**

Achat exclusif chez KAWNEER FRANCE

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Conventions

**Rythme des visites :** 3 à 4 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW

### GEORGES PERELROIZEN

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Réseau national représenté par 9 sites de production industrielle répartis sur le territoire assurant une offre homogène (menuiseries et services associés) : proximité, fiabilité et rapidité dans les délais de livraison (4 semaines). INITIAL, c'est le vrai savoir-faire dans la fabrication et la fourniture de menuiseries prêtes à poser sur mesure : neuf, rénovation, grandes dimensions et hautes performances énergétiques. C'est la réponse à tout type de menuiseries : baies coulissantes, fenêtres ouvrants cachés, fenêtres ouvrants visibles, galandages, galandages d'angle, portes pavillon, portes 1 million de cycles, blocs volet roulant, volets battants et coulissants, garde-corps et portails. C'est aussi la plus grande offre de coloris du marché : offre préférentiel, textural, textural évolution, bicoloration sans limite et teintes exclusives.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- Renforcement de la marque chez tous les acteurs de la chaîne de décision.

## Internorm®



### LE RÉSEAU

#### INTERNORM

Forme juridique : Distributeur agréé

Date de création : 2001

Nombre de points de vente : 100

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice : 21 M €

### CONTACT

**Directeur réseau :** Thierry GEISSLER

**Animateur :** Maxime PICARD

**Adresse :** Rue de l'Artois 68392

SAUSHEIM

**Tél/Fax :** 03 89 31 68 10 / 03 89 61 81 69

**Mail :** sausheim@internorm.fr

**Site :** www.internorm.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Brise-soleil, Couliassants, Protection solaire (stores intérieurs)

PVC, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Les professionnels de la menuiserie ayant le souhait de s'inscrire dans une démarche de qualité

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :**

Pas de redevance, pas de royalties

**Durée d'engagement :**

Pas de limite dans le temps

**Politique d'achat :**

Achat produits INTERNORM

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

1 convention annuelle

**Rythme des visites :** Hebdomadaire

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres [Logiciel de suivi et d'analyse de l'activité le CUSTOMER CARE, Centre de formation agréé (gestion, vente, technique)]



## INTERVIEW

### THIERRY GEISSLER

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

INTERNORM est le leader européen dans la fabrication et la distribution de menuiseries. Le savoir faire industriel acquis au cours de ces 80 dernières années permet d'assurer aux distributeurs INTERNORM une qualité de production et de services irréprochables. Notre expérience nous permet de développer et de proposer des produits toujours plus innovants et performants. Nous travaillons sur la mise en place et le déploiement de magasins pilotes charte INTERNORM, ce qui permettra à nos distributeurs de bénéficier d'une vraie identité visuelle. La marque souhaite également s'inscrire dans une démarche de communication nationale.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- Déployer nos magasins pilotes certifiés [1st] Windows Partner.
- Augmenter la notoriété de la marque.



# Décostory... le réseau qui vous rapporte !

## Vous cherchez à développer votre activité ?

### Le réseau Décostory vous apporte :

- Des conditions de remises exceptionnelles auprès de nombreux fournisseurs
- Des campagnes publicitaires régulières
- Des outils de communication : catalogues, flyers...
- Un site Internet et sa gestion à votre nom
- Une aide financière pour votre publicité locale
- Et bien plus encore...

### la première année :

vosre coût

=

**0€**

### la deuxième année et les suivantes :

vosre gain

=

**4200€**  
par an

**Présent  
au salon  
Equip'Baie**

**13-16  
NOVEMBRE  
2012**

**Venez nous  
rencontrer  
Hall 1 - Secteur 21  
Allée M 66**



12 rue Albert Einstein  
77420 Champs sur Marne  
Tél. 01 64 68 28 49 - Fax. 01 64 68 30 39  
**decostory@orange.fr**  
**www.decostory.fr**



### LE RÉSEAU

#### ISOFRANCE FENÊTRES

Nombre d'adhérents : 40  
Nombre de points de vente : 40  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Laurent MICHON  
**Adresse :** 41 route de Malesherbes  
45390 PUISEAUX  
**Tél :** 02 38 33 37 36  
**Mail :** contact@isofrance.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores extérieurs)  
PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute personne motivée de créer son entreprise et qui saura s'engager au quotidien dans ce métier passionnant. Le candidat devra être rigoureux, engagé, volontaire pour réussir dans cette activité. Il ne faut pas avoir d'expérience dans la menuiserie car ISOFRANCE FENÊTRES saura apporter les formations nécessaires au futur entrepreneur.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droits d'entrée / Pas de royalties / Pas de redevance marque pour les nouveaux contrats

**Durée d'engagement :** 5 ans pour les nouveaux contrats ensuite renouvellement automatique

#### Politique d'achat :

Achats produits groupe

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention / réunions de travail sur secteur

**Rythme des visites :** hebdomadaire

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente...

## INTERVIEW

### LAURENT MICHON

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau ISOFRANCE FENÊTRES appartient au groupe ATRYA qui est aujourd'hui une référence en Europe dans la menuiserie. Le savoir faire de plus de 30 ans avec un autre réseau très connu en France fait qu'ISOFRANCE FENÊTRES avance très vite dans son développement par un effet d'expérience. D'autre part notre vrai métier avant d'être concédant c'est la fabrication de menuiseries. Nous avons nos propres usines de fabrication. Notre relation commerciale avec nos adhérents est une relation de partenariat et non de client / fournisseur. Nos réunions régulières avec le réseau sont interactives. Le concept d'aménagement des magasins est extrêmement maîtrisé, nos show-room ne sont proposés qu'à la location et non à la vente. L'animation d'un magasin est hebdomadaire de façon à maintenir la proximité avec le réseau et le retour d'informations. Et qu'il soit national ou local nous savons parfaitement maîtriser le mix-média.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Développer notre réseau avec environ 30 nouvelles ouvertures.
- ▶ Élargir notre offre et maintenir le haut niveau de performance de nos produits.



### LE RÉSEAU

#### KIONEEO

Forme juridique : Appartenance au groupe PORALU  
Date de création : 2011  
Nombre d'adhérents : 40  
Nombre de points de vente : 40  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Manuel INIGO  
**Resp. Kioneo Assistance :** Virginie MERCIER  
**Adresse :** ZI des Bouleaux 01460 PORT  
**Tél :** 04 74 76 26 66  
**Mail :** v.mercier@poralu.fr  
**Site :** www.kioneo.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Brise-soleil, Coulissants,  
PVC, Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des installateurs confirmés, des jeunes créateurs d'entreprises

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 4300 €

**Durée d'engagement :** 3 ans

#### Politique d'achat :

suivant objectifs annuels

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

visite du site de production, séminaires, formations

**Rythme des visites :** tous les 15 jours

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (formations techniques produits, formations commerciales, formation de pose, marquage véhicule.)



## INTERVIEW

### MANUEL INIGO

#### Quels sont les principaux

#### atouts du réseau que vous représentez ?

1/ Le territoire : L'installateur peut renforcer son impact sur sa zone de chalandise. 2/ Des formations sont proposées aux membres sur plusieurs thèmes. Ces formations vont de la « technique produit », aux « techniques de pose », en passant par les « techniques attitudes et langage du corps ». 3/ Des animations Communication et Marketing, pour valoriser chaque société. 4/ La communication supports tels que les prospectus, les panneaux de chantier, les catalogues et bien d'autres outils nécessaires au développement de l'entreprise. 5/ Les produits : Kioneo propose une large gamme de produits pour la fermeture de la maison. 6/ Le service client : Des équipes chez Kioneo sont disposées à garantir aux installateurs un service optimum. 7/ L'expérience réseau du fabricant français Poralu Menuiseries, qui plus de 40 ans.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre le développement national
- ▶ Continuer notre développement avec des produits haut de gamme.



## LE RÉSEAU

### KLOZIP

Forme juridique : SARL  
 Date de création : 2009  
 Nombre de points de vente : 15  
 Couverture géographique : IDF, Alsace, Sud Est, Savoie, Bretagne...  
 CA du dernier exercice : 1,35 M€

## CONTACT

**Directeur réseau** : Yannick WEISS  
**Adresse** : ZA Le Bosquet  
 67580 MERTZWILLER  
**Tél/Fax** : 03 88 90 52 28 / 03 88 90 52 10  
**Mail** : contact@klozip.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fermetures industrielles ou commerciales, Verrières, Brise-soleil, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
 Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Vendeur B2C avec fort intérêt technique. Dynamique et organisé, notre concessionnaire doit avant tout posséder une philosophie de service et commerciale. Ses connaissances techniques et notre formation produit lui permettront de réussir sur ce marché et au sein de notre réseau.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Concession très ouverte et légère aux niveau du contrat, pas de droit d'entrée ni redevances.

### Durée d'engagement :

2 ans reconductible

### Rencontres organisées pour les

**adhérents** : 1 assemblée générale par an et par région

### Rythme des visites : 1 fois/semestre

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Structure expo, Stand pour foire)



## INTERVIEW

### YANNICK WEISS

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Encore inoccupé, le créneau choisi par Klozip se différencie par une offre dans l'univers de l'habitat extérieur. Les systèmes de vitrage pour balcon ou terrasse entièrement escamotables, lames de terrasse en bois composite, cloisons accordéons aux coefficients d'isolation thermique performants, stores de fenêtres, pergolas, du sol au plafond. Nos avantages produits sont clairement plébiscités : prêt-à-poser et clés en main, rapides et donc moins onéreux, uniques et haut de gamme, nous proposons une nouvelle toiture, dont la structure rétractable par des vantaux vitrés, permet une ouverture ou fermeture totale, et privilégie ainsi transparence et esthétique ».

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Notre réseau s'appuie sur nos concessionnaires, détenteurs d'une compétence et d'une offre inédite à destination des particuliers et du secteur tertiaire. De 15 actuellement, nous visons une trentaine de nouveaux adhérents d'ici fin 2012, et avons pour objectif à moyen terme de couvrir toute la France avec 150 points de vente, mais également de développer de nouvelles activités en utilisant l'expertise technique du réseau.



Votre conseiller stores et fermetures

## LE RÉSEAU

### KOMILFO

Forme juridique : SAS  
 Date de création : 2002  
 Nombre d'adhérents : 57  
 Nombre de points de vente : 80  
 Nombre de fournisseurs : 43  
 Couverture géographique : Nationale  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 80 M€ d'achats pour 2011

## CONTACT

**Président réseau** : Pascal QUENECHDU  
**Directeur réseau** : Antoine LE POULICHET  
**Adresse** : 167 route de Lorient  
 35000 RENNES  
**Tél** : 02 23 46 10 33 / **Fax** : 02 23 40 00 44  
**Mail** : myriamlouvel@komilfo.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Alarmes, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs)  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Entreprises existantes ou en projet dans le second œuvre. Avec point de vente ouvert au public, critères d'emplacement, surface, parking, étude financière

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : : 4950 €HT de droit d'entrée et 7204 €HT de redevance annuelle

### Durée d'engagement :

3 années en plus de l'année de signature

**Politique d'achat** : Centrale de référencement, 80% d'obligation d'achat

### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales, journées fournisseurs, congrès, animations

### Rythme des visites : 6 fois/an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### ANTOINE LE POULICHET

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Offre produit large et qualitative, permettant aux adhérents une régularité de leur activité tout au long de l'année, en bénéficiant par ailleurs de conditions d'achats attractives, garantes de la compétitivité des entreprises adhérentes. Une communication transversale clé en main : marketing direct personnalisé, site internet, campagnes de communication nationales à la télévision.

Un accompagnement permanent de l'équipe Komilfo : Sur le terrain pour fédérer les équipes, marketing pour accompagner les campagnes de communication, technique pour aider les adhérents à être en phase avec les attentes du marché, suivre l'évolution de la réglementation.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Poursuivre la logique de croissance interne, en accompagnant le développement de l'activité de chaque adhérent (produits, conditions d'achat, outils de communication).

► Accélérer la croissance externe : le réseau compte aujourd'hui 84 magasins et souhaite en fédérer 100 d'ici 2014.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### L'EXPERT FENÊTRE

Forme juridique : SAS  
Date de création : 1999  
Nombre d'adhérents : 44  
Nombre de points de vente : 50  
Couverture géographique : Nationale  
Nombre de fournisseurs : 28  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 42 M €

### CONTACT

**Animateur :** Michaël MURZEREAU  
**Tél :** 02 40 34 92 21  
**Mail :** michael.murzereau@lexpertfenetre.fr  
**Site :** www.lexpertfenetre.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Brise-soleil, Couliissants, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs), Autres (Portes blindées, Menuiserie intérieure) PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Un professionnel disposant d'un show room, d'une force de vente et de poseurs salariés, et dont l'activité principale est la rénovation de menuiseries pour le particulier

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée : 4000 € dont les 2/3 sont rétrocédés sous la forme d'un kit d'accueil. Souscription à la SAS : 1500 €. Cotisation annuelle : 2500 €

**Durée d'engagement :** 2 ans

#### Politique d'achat :

L'adhérent doit effectuer 70% de ses achats auprès des fournisseurs référencés

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

3 réunions régionales,

1 nationale en janvier et AG en juin

#### Rythme des visites :

2 par an par l'animateur. Rythme modulable selon projets et besoin des adhérents

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (formations, salons)

### MICHAËL MURZEREAU

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

L'Expert Fenêtre est un Réseau qui sait conjuguer indépendance et appartenance.

Sur un marché où les enseignes sont nées de la volonté d'industriels, le réseau se démarque fondamentalement par sa notion d'indépendance. Notre mode de fonctionnement illustre les propos puisque nous sommes une S.A.S où chaque entreprise est actionnaire/associée.

L'Expert Fenêtre a développé son enseigne autour de valeurs essentielles telles que le savoir et le savoir faire. C'est à travers la reconnaissance de ces valeurs que les entreprises ont rejoint le réseau ! Cette notion d'appartenance est indéniable et l'implication des adhérents en découle naturellement.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ 10 points de vente supplémentaires par an. Nous avons intégré un responsable de développement en Septembre 2010 dans ce but.
- ▶ Améliorer la notoriété nationale du réseau. Campagne de communication en projet.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### L'EXPERT VACHETTE

Forme juridique : Contrat d'agrément  
Date de création : 2007  
Nombre d'adhérents : 167  
Nombre de points de vente : 179  
Nombre de fournisseurs : 1 (Vachette)  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Laurent GOBIN  
**Tél :** 03 25 42 30 30  
**Mail :** laurent.gobin@assaabloy.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fermetures industrielles ou commerciales, Autres (Serrures, clés/cylindres, béquillage) PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les serruriers qui possèdent un point de ventes dont le savoir-faire a été évalué et reconnu par Vachette

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Répondant aux critères de la charte et 1000 €/an

#### Durée d'engagement :

1 an, tacite reconduction

#### Politique d'achat :

Pas de politique d'achat ni d'exclusivité avec la marque Vachette

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales et annuelles

**Rythme des visites :** Accent mis sur la proximité et le développement du réseau. Tous les mois environ

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Autres (tarifs prix public)

### LAURENT GOBIN

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Assurer la qualité de service associée aux produits Vachette (diagnostics, reproduction de clés protégées, SAV...)
- ▶ Des serruriers agréés par la marque et qui s'engagent auprès des consommateurs.
- ▶ Être le porte drapeau de la marque Vachette.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Couvrir tout le territoire métropolitain en ayant un réseau de 250 serruriers.
- ▶ Intensifier notre communication auprès des particuliers et utilisateurs de la marque Vachette.



## LE RÉSEAU

### LA BOUTIQUE DU MENUISIER

Forme juridique : Contrat de partenariat  
 Date de création : 1999  
 Nombre d'adhérents : 119  
 Nombre de points de vente : 130  
 Nombre de fournisseurs : 25  
 Couverture géographique : Nationale  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 81 M €

## CONTACT

**Directeur réseau** : Serge DAUDE-RAMOND

**Animateurs** : Isabelle BALDASSI & Christine ESTRISPEAU

**Adresse** : Route de Montauban - BP 106  
12200 VILLEFRANCHE DE ROUERGUE

**Tél** : 05 65 45 04 20

**Mail** : christine.estripeau@castes-industrie.fr  
isabelle.baldassi@castes-industrie.fr

**Site** : www.laboutiquedumenuisier.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs) / PVC, Alu, Bois, Mixte

**MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la menuiserie

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun droit d'entrée.

Redevance mensuelle de 300 € (participation à la communication)

**Durée d'engagement** :

2 ans, tacite reconduction

**Politique d'achat** :

100% des achats fenêtres réalisés auprès de CASTES Industrie

**Rencontres organisées pour les adhérents** :

1 réunion annuelle d'information

**Rythme des visites** : mensuel

**Outils d'aide à la vente** :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (formation, conseils, communication TV et 4X3)



# INTERVIEW

## SERGE DAUDE-RAMOND

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Respect de l'indépendance de l'adhérent et surtout de sa personnalité.
- Accessibilité et accompagnement à la réussite.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Développement géographique sur les régions Bourgogne, Centre et Poitou-Charentes.
- Démarche de Certification de la pose.



## LE RÉSEAU

### LA PORTE À CÔTÉ

Forme juridique : Concession  
 Date de création : 2007  
 Nombre d'adhérents : 38  
 Nombre de points de vente : 45  
 Couverture géographique : Nationale  
 Nombre de fournisseurs : 22  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 12,5 M €

## CONTACT

**Directeur réseau** : Fabrice MILLET

**Animateur** : Fabrice DROUOT

**Adresse** : Bretignolles  
BP 27 79301 BRETIGNOLLES Cedex  
**Tél** : 05 49 74 55 60 / **Fax** : 05 49 74 55 63

**Mail** : fdrouot@portecote.com

**Site** : www.portecote.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs)  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

**MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel de la menuiserie : menuisiers poseurs indépendants spécialistes de la rénovation et menuisiers aluminium fabricants.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** :

Aucun droit d'entrée. Redevance de 3000 €

**Durée d'engagement** :

1 an

**Rencontres organisées pour les adhérents** :

3 fois/an

**Rythme des visites** : 1 fois/mois

**Outils d'aide à la vente** :

Catalogue, Site Internet, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Formations)

# INTERVIEW

## FABRICE MILLET

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous apportons une offre en parfaite adéquation avec les exigences réglementaires et la loi de finance 2012 grâce à notre offre Isolation des Combles.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Avoir 75 points de ventes .
- Respecter un maillage cohérent du territoire national.



### LE RÉSEAU

#### LA SÉCURITÉ

Forme juridique : SAS  
Date de création : 2007  
Nombre d'adhérents : 50  
Nombre de points de vente : 60  
Couverture géographique : Nationale  
Nombre de fournisseurs : 1 (réseau appartenant au fabricant Decayeux)  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 500 K €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Stéphane DECAYEUX  
**Directeur commercial** : Ludovic DELMARE  
**Tél** : 03 22 29 47 75  
**Mail** : ludovic.delmare@la-securite.net  
**Site** : www.la-securite.net

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Autres (Produits de sécurité : bloc-porte, porte blindée, serrure de sécurité, coffre-fort et porte de hall)

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Serrurier spécialisé dans le bloc porte  
**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Libre, aucun droit d'entrée, aucune redevance

#### Durée d'engagement :

Aucune

#### Politique d'achat :

Aucune puisque nous sommes notre propre fabricant

#### Rencontres organisées pour les

**adhérents** : 1 fois/an

**Rythme des visites** : 1 fois/trimestre

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### STÉPHANE DECAYEUX

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le principal atout du Club La Sécurité est d'être directement lié au fabricant : c'est une relation gagnant-gagnant qui s'instaure entre le membre du réseau et l'industriel. Que ce soit grâce à l'éventail très large de produits, leur technicité, ou même leur flexibilité dans les finitions par exemple, le professionnel La Sécurité aura tout en main pour évoluer et répondre aux attentes de ses clients.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Continuer à développer notre réseau et les points de vente La Sécurité, en améliorant sans cesse la qualité de service et la satisfaction de nos adhérents.
- ▶ Démocratiser la porte blindée pour le particulier grâce à un rapport qualité/prix attractif et des finitions toujours plus contemporaines.



### LE RÉSEAU

#### LE VÉRANDIER

Forme juridique : Réseau de concessionnaires  
Date de création : 2007  
Nombre d'adhérents : 18  
Nombre de points de vente : 18  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau** : Philippe PLAT  
**Tél** : 03 88 90 52 60 / **Fax** : 03 88 90 06 34  
**Mail** : pplat@tryba.fr  
**Site** : www.le-verandier.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs), Autres (Pergolas)  
Alu

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Nous recherchons des personnes ayant un profil d'entrepreneur

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Droit d'entrée : 10000 €.

Cautions bancaires : 45000 €. Pas de royalties. Redevance pub : 2% des achats

#### Durée d'engagement :

3 ans, puis renouvellement automatique pour une durée indéterminée

#### Politique d'achat :

Le concessionnaire peut commercialiser tout autre produit ou article non concurrent aux produits de la marque « LE VÉRANDIER » mais qui n'excède pas 30 % de son chiffre d'affaires

#### Rencontres organisées pour les

**adhérents** : 1 fois/an

**Rythme des visites** : Formation initiale de 1 semaine, puis fonction des besoins

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PHILIPPE PLAT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous sommes structurés afin d'intégrer et de former des personnes n'étant pas du métier afin qu'elles deviennent rapidement des professionnels de la véranda : formation technique / informatique / commerciale ainsi qu'un accompagnement soutenu durant les différentes phases de la vie d'une concession. De plus, nous avons transposé l'ensemble du savoir faire Tryba (puisque le Vérandier est une marque de l'entreprise Tryba) tant au niveau industriel que commercial. Le succès de Tryba n'étant plus aujourd'hui à démontrer...

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Accroître la taille du réseau afin de devenir un acteur significatif sur le marché de la véranda.
- ▶ Apporter de nouvelles prestations à nos concessionnaires : prestations techniques et commerciales.





### LE RÉSEAU

#### LES MENUISIERS PÉVÉCISTES DECEUNINCK

Forme juridique : Contrat de concession affiliation

Date de création : 1997

Nombre d'adhérents : 75

Nombre de points de vente : 75

Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 60 M € HT CA PVC en 2011

### CONTACT

**Directeur réseau :** Alice ISAMBART

**Adresse :** DECEUNINCK SAS

ZI Impasse des Bleuets - 80700 ROYE

**Tél :** 03 22 87 66 54

**Mail :** alice.isambart@deceuninck.com

**Site :** www.menuisierspevecistes.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants PVC, Alu, Bois,

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la menuiserie ayant une fibre commerciale et un sens du management et de la gestion prononcés.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, pas de royalties. Redevance annuelle pour la communication avec une participation à hauteur de 50% par Deceuninck, soit un budget final d'env 8000 € par magasin en 2012.

#### Durée d'engagement :

3 ans renouvelables

#### Politique d'achat :

achats exclusifs de PVC Deceuninck

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales, conventions nationales, séminaires

**Rythme des visites :** 2 visites mensuelles au démarrage puis selon besoins

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### ALICE ISAMBART

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre engagement est total au service du développement de nos affiliés.

Nous leur apportons l'expérience de Deceuninck, une relation contractuelle simple, des services d'assistance technique et commerciale performants, un programme complet de formations, un accompagnement opérationnel et permanent au suivi du point de vente, des solutions pour les show rooms, des partenaires référencés et homologués, assurant des fabrications de haute qualité.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

Nous avons lancé plusieurs chantiers :

► Le premier concerne la professionnalisation du réseau, avec la mise en place d'un référentiel du management commercial, reprenant les bases incontournables à mettre en pratique en magasins et un plan de formations adapté pour muscler les équipes commerciales

► Le deuxième concerne l'offre du réseau.

Le magasin où l'on ne vend que de la fenêtre a vécu et nous travaillons à définir ce que devra être demain l'offre du réseau, centrée sur le thème « solutions globales pour le confort et l'isolation de l'habitat ».



### LE RÉSEAU

#### LES FERMETURISTES

Forme juridique : SAS

Date de création : Association

Nombre d'adhérents : 57

Nombre de points de vente : 7

Nombre de fournisseurs : 16

Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Pierre DEFFAYET

**Animateur :** Céline RICKWOOD

**Adresse :** 9 rue des Haras

92737 NANTERRE Cedex

**Tél :** 01 46 13 05 39

**Mail :** cfe@fermeturiste.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Portes automatiques, Alarmes, Volets battants, Volets roulants, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs)

Alu

**MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Association : libre

Centrale d'achat : après étude candidature

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :**

Association : 200 € annuels

Centrale d'achat : échanges financiers

#### Durée d'engagement :

1 année renouvelable

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Association : 2 fois/an

Centrale d'achat : 4 fois/an

**Rythme des visites :** 1 à 3 fois/mois

pour les magasins associés

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Carnets d'entretien, certificats C.E., organisation de promotions, foires, vidéos...)



## INTERVIEW

### CÉLINE RICKWOOD

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous représentons un réseau dynamique ! L'accompagnement de nos Fermeturistes est complet et permet d'offrir aux clients finaux des prestations qualitatives. Nous travaillons en valorisant les points forts de nos adhérents et en améliorant leur points faibles

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Agrandir le réseau avec de nouveaux adhérents.

► Élargir la gamme de produits proposés.

# BATISTORE, UN SAVOIR-FAIRE

Fabricant de stores intérieurs et extérieurs depuis plus de 20 ans.

[www.batistore.fr](http://www.batistore.fr)



## Stores Intérieurs

- Stores occultants 100%
- Stores rouleaux
- Stores vénitiens
- Stores bandes verticales
- Stores plissés
- Stores vélum
- Rideaux

## Stores extérieurs

- Moustiquaires
- Stores "screen"
- Stores "Brise-vent"
- Stores bannes
- Stores toiture de véranda
- Abristores
- Abristore Pergola



Rendez-vous sur notre site internet en flashant le code avec votre smartphone (nécessite une application)

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

email : [contact@batistore.fr](mailto:contact@batistore.fr)  
Site : [www.batistore.fr](http://www.batistore.fr)

**Batistore**  
Stores intérieurs et extérieurs

### LE RÉSEAU

#### LES PORTALIERS

Forme juridique : Aucune  
Date de création : 2006  
Nombre d'adhérents : 210  
Nombre de fournisseurs : Variable selon les Portaliers  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Fabrice MARCHAND  
**Tél :** 04 74 93 25 35  
**Mail :** info@lesportaliers.com  
**Site :** www.lesportaliers.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portails, Clôtures, Gardes corps  
Alu

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute société intéressée par la commercialisation de portails aluminium et justifiant d'une situation financière saine

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Aucun droit d'entrée, mais 1500 €/an

**Durée d'engagement :**

1 an

#### Politique d'achat :

Minimum annuel de 10000 € d'achat en portails Horizal

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions régionales d'information et de formation, le Congrès des Portaliers tous les 2 ans

**Rythme des visites :** 1 à 2 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### FABRICE MARCHAND

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Premier réseau de revendeurs installateurs de portails en France.
- ▶ Forte communication nationale dans les medias (presse grand public, internet) auprès du particulier.
- ▶ Panoplie complète d'outils d'aide à la vente.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Renforcer la communication dans les medias.
- ▶ Compléter les départements sans Portaliers.



### LE RÉSEAU

#### MENUISIER-CONSEIL

Date de création : 1995  
Nombre de points de vente : 330  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Olivier BOUGEOT  
**Animateur :** Pierre LUTZ  
**Adresse :** ZI les écorces  
88250 LA BRESSE  
**Tél :** 03 29 25 53 11  
**Mail :** olivier.bougeot@leszelles.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants  
PVC, Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les spécialistes de la menuiserie

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** aucun

**Durée d'engagement :** aucune

**Politique d'achat :** aucune

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

2 fois/an

**Rythme des visites :** 1 fois/mois

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW

### OLIVIER BOUGEOT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

MENUISIER-CONSEIL est une marque de la société LES ZELLES.

Notre principal atout est la liberté. Nous avons les avantages d'un réseau (offre produit, suivi, communication, ) mais nous n'en avons pas les contraintes.

Nos liens seront basés et consolidés sur la qualité de notre partenariat, notre professionnalisme et notre service plutôt que par un contrat

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Nous développer dans l'ouest de la France.
- ▶ Faire de l'innovation service et marketing une priorité.



## LE RÉSEAU

### LORENOVE

Forme juridique : Concessions & Agences  
Date de création : 1983  
Nombre d'adhérents : 60  
Nombre de points de vente : 70  
Nombre de fournisseurs : 29  
Couverture géographique : Nationale  
CA (fournitures et pose) : 56 M€

## CONTACT

### Directeurs réseau :

Pierre LORILLARD (concessions)  
Patrick ROUSSEAU (agences intégrées)

Adresse : L'Atrium, 1 Avenue Gustave Eiffel - 28000 CHARTRES

Tél : 02 37 91 75 75 / Fax : 02 37 91 75 74

Mail : pierre.lorillard@lorenove.fr

patrick.rousseau@lorenove.fr

site : www.lorenove.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage,  
Alarmes, Volets battants et roulants,  
Fenêtres, Portails, Clôtures, Couliissants,  
Protection solaire, Lames de terrasse  
PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les créateurs d'entreprises ayant un profil de manager commercial, les professionnels de la menuiserie et de la fermeture ayant un réel sens commercial.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droit d'entrée pour 2012, seulement une participation au développement annuel de 4600€ (mensualisée). Commission candidatures.

#### Durée d'engagement :

3 ans

#### Politique d'achat :

Obligation d'achats des menuiseries LORENOVE

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention Nationale, Réunions Régionales, Commissions

#### Rythme des visites :

6 à 12 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier

# INTERVIEW



## PIERRE LORILLARD PATRICK ROUSSEAU



### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

► Notre réseau est composé de 10 agences intégrées ce qui nous permet de maîtriser totalement notre métier et de mieux connaître les attentes de nos concessions

indépendantes.

► Nous sommes fabricants de menuiseries multi-matériaux et maîtrisons ainsi l'ensemble de la chaîne de fabrication et d'approvisionnement.

► Fenêtres Lorenové possède sa propre École des Métiers créée en partenariat avec l'AFPA. Nos équipes sont formées à la pose, au commerce, au management et à la gestion. Nos techniciens-conseil sont d'ailleurs réputés pour leur éthique de vente respectueuse des clients.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Consolidation des fondations du réseau actuel.

► Développement maîtrisé sur l'ensemble du territoire français (objectif 80 à 90 espaces-conseil d'ici à 2 ans).

ON NE VEND PAS DU SUR MESURE  
COMME ON VEND DES  
BOULONS...

# Devistor

le classique de la  
gestion commerciale  
des produits sur-mesure  
pour Windows®

Présent sur

**EQUIP BAIE**

Allée J - Stand 70  
13 > 16 novembre  
2012

**léonard**  
prociels

Société Léonard

13, rue Pierre Girard - 14000 CAEN  
Tél 02 31 35 15 15 Fax 02 31 35 15 16  
www.devistor.com  
Email : supportcommercial@devistor.com

## Adressez vous à un spécialiste !

# Alco Cintrage

Menuiseries  
cintrées  
aluminium

sapa

sepalumic

TECHNAL

ALCO CINTRAGE  
161, rue de Hyères - ZA La Millonne  
83140 Six Fours les Plages

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

Spécialiste menuiseries cintrées aluminium pour les professionnels



### LE RÉSEAU

#### LUMIÈRE DU JOUR

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 2008  
Nombre d'adhérents : 55  
Nombre de points de vente : 57  
Nombre de fournisseurs : 1 (K-LINE)  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Pierre LIÉBOT

**Adresse :** K-Line - BP 129  
85501 LES HERBIERS Cedex  
**Tél :** 08 25 85 08 03  
**Mail :** jp.liebot@k-line.fr  
**site :** www.fenetre-LDJ.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Fenêtres, Couliassants  
Alu

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des entreprises de menuiseries, spécialisées sur la rénovation de fenêtres disposant d'un show-room et souhaitant privilégier la fenêtre alu pour se différencier.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pack d'intégration de 2000€ (100% reversé en signalétique et supports de vente) et participation annuelle de 4000€/an

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable

#### Politique d'achat :

Quasi exclusivité alu avec K-LINE

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Une convention annuelle et des commissions thématiques

#### Rythme des visites :

2 à 3 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Autres (Formation commerciale)



## INTERVIEW

### JEAN-PIERRE LIÉBOT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Un partenariat monoproduit (alu) qui laisse une totale liberté d'approvisionnement sur les autres produits et matériaux. Une relation contractuelle et financière très simple (pas de redevance). Une totale indépendance et une enseigne 100% conservée.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Une couverture nationale avec près de 100 partenaires fin 2014.
- Développement de la notoriété nationale.



### LE RÉSEAU

#### MENUISIER ALU AGRÉÉ REYNAERS

Forme juridique : Protocole de partenariat  
Date de création : 2004  
Nombre de points de vente : 101 en France, 500 en Europe  
Couverture géographique : Nationale, internationale

### CONTACT

**Responsable Animation Réseau :**

Jérôme LOMBRICI

**Adresse :** Reynaers Aluminium  
1 rue Victor Cousin - BP 88  
77561 LIEUSAIN Cedex  
**Tél :** 01 64 13 85 95 / **Fax :** 01 64 13 85 96  
**Mail :** julie.gallo@reynaers.com  
info.france@reynaers.com  
**Site :** www.reynaers.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Couliassants  
Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toutes les entreprises fabricant ayant le souhait de conclure un partenariat renforcé avec leur gammiste aluminium et la volonté d'engager des actions de développement de leur activité

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, aucune redevance

#### Durée d'engagement :

1 an renouvelable, tacite reconduction

#### Politique d'achat :

Promouvoir les menuiseries Aluminium Reynaers auprès du client final.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions Régionales, Conventions nationales et accompagnement personnalisé

#### Rythme des visites :

1 fois/mois

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Média)



## INTERVIEW

### JÉRÔME LOMBRICI

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau Menuisier Alu Agréé ne demande aucune redevance ni cotisation pour une adhésion.

Le partenariat repose sur la confiance mutuelle Gammiste - Client que nous essayons de conclure durablement.

Le Menuisier Alu Agréé participe financièrement à l'acquisition des outils de communication dont il a besoin via un crédit-marketing. Il est suivi par un animateur réseau et son commercial pour lui apporter soutien et être force d'idées pour se développer. Enfin des animations commerciales sont réservées à ces adhérents. Celles-ci sont accompagnées d'outils de communication qui sont renouvelés régulièrement.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Couvrir les départements dans lesquels nous ne sommes pas encore présents.
- Travailler avec nos clients sur la notoriété du réseau au niveau local mais aussi au niveau national.



**LA BOUTIQUE  
DU MENUISIER**

PVC • BOIS • ALU • MIXTE

# Toutes vos fenêtres



[www.laboutiquedumenuisier.com](http://www.laboutiquedumenuisier.com)

Nous serons présents  
au **Salon Equip Baie**  
du 13 au 16 novembre 2012

**Stand L69**



**13<sup>e</sup> Salon de la Fenêtre, de la Fermeture  
et de la Protection Solaire**

MENUISIER  
CERTIFIÉ

Profils  
SYSTEMES



### LE RÉSEAU

#### MENUISIERS CERTIFIÉS PROFILS SYSTÈMES

Date de création : 2005  
Nombre d'adhérents : 60  
Nombre de points de vente : 60  
Couverture géographique : Nationale, DOM-TOM, Internationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : env. 150 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Christophe DERRÉ  
**Animateur :** Pascale ANSELME  
(Resp. communication et marketing)  
**Adresse :** 10 rue Alfred Sauvy  
PA de Massane - 34670 BAILLARGUES  
**Tél :** 04 67 87 67 87 / **Fax :** 04 67 87 67 81  
**Mail :** panselme@profils-systemes.com  
**Site :** www.profils-systemes.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Alarmes, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Coulissants, Autres (Mur-rideau) / Alu

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels indépendants spécialistes qui répondent à certains critères dont : Expérience minimum de 3 ans dans la fabrication et la pose de menuiseries. Bonne santé financière...

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Adhésion à la Charte de Qualité. Cotisation annuelle. Achat du package communication obligatoire. Engagement sur la formation de leurs employés. Show room.

**Durée d'engagement :** 2 ans renouvelables

**Politique d'achat :** Réaliser la majorité des achats aluminium chez Profils Systèmes

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention annuelle, commissions communication, produits, réunions extraordinaires et soirées privatives.

**Rythme des visites :** Trimestrielles

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Campagne de communication annuelle nationale, campagne radio, web et presse magazine.)



## INTERVIEW

### CHRISTOPHE DERRÉ

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**  
Il s'agit d'un label de qualité avant tout, avec une « charte de Qualité » signée par tous les partenaires. Il y a une communication permanente entre le bureau d'études et les membres du Label pour une amélioration constante de la gamme. Les outils de communication et marketing sont mutualisés, l'entraide et la solidarité règnent entre les adhérents.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Augmenter la notoriété et la visibilité du Label de qualité « Menuisier Certifiés Profils Systèmes ».
- Proposer aux membres du Label un référentiel visuel du Menuisier Certifié à travers un nouveau concept de show-room « charté clé en main » harmonisant la présentation de l'aluminium.

Monsieur Store

Optimisez le potentiel de votre maison



### LE RÉSEAU

#### MONSIEUR STORE

Forme juridique : SA Coopérative  
Date de création : 1987  
Nombre d'adhérents : 81  
Nombre de points de vente : 110  
Surface moyenne d'un point de vente : 150 à 200 m<sup>2</sup>  
CA réalisable après 2 ans d'exploitation : 1 M €

### CONTACT

**Directeur réseau :** Philippe VALETTE  
**Responsable du développement :** Frédéric PRIMAULT  
**Adresse :** 13 rue de Champy La Monta  
BP 243 - 38522 ST ÉGRÈVE Cedex  
**Tél :** 04 76 75 84 30 / **Fax :** 04 76 75 60 89  
**Mail :** info-reseau@monsieur-store.net  
**Site :** www.reseau-monsieurstore.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Brise-soleil, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs) PVC, Alu, Bois

**MARCHÉ** Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de l'amélioration et de la rénovation de l'habitat.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Part sociale : 10 000 € (remboursable sous conditions).

Redevance fixe : 390 €/mois (progressive sur 3 ans) Redevance publicité nationale : 0,8% du CA (progressif sur 3 ans)

**Durée d'engagement :** Aucune

**Politique d'achat :** Obligation de suivi de référencement chez les fournisseurs référencés à hauteur de 80%

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention annuelle, Forum métier, réunions régionales et commerciales  
**Rythme des visites :** 1 à 2 fois/an, puis 3 à 4 fois/an pour les nouveaux adhérents.

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### FRÉDÉRIC PRIMAULT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

« Le conseil personnalisé », un positionnement inédit et à forte valeur ajoutée : accompagner vos clients jusqu'au bout de leurs projets (de la conception à l'installation). Des entreprises indépendantes qui conservent leur raison sociale sur les enseignes du magasin et les documents de l'entreprise (y compris les outils de communication). Un concept de multi-spécialistes pour éviter l'effet de saisonnalité. La puissance de négociation d'une centrale de référencement. Une communication de grande envergure au service de votre entreprise. Optimisation et réalisation d'économies d'échelle sur votre communication locale.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Intégrer une vingtaine d'associés d'ici fin 2013. Lancé début juin, le site www.reseau-monsieurstore.fr présente les points forts du réseau en quelques clics et permet de consulter les opportunités d'implantations.
- Poursuivre notre politique d'accompagnement du réseau à travers un réel échange d'expériences et de bonnes pratiques via nos différentes commissions, 40% des associés sont investis dans ces commissions pour aborder les aspects du métier, définir ou redéfinir les gammes de produits, les prestations et les services pour optimiser les performances du réseau.



## LE RÉSEAU

**CALIBAIE « Créateur de lumière » , réseau du Groupe Normabaie**

Forme juridique : SAS  
Date de création : 2006  
Nombre de points de vente : 26  
Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeurs réseau :** Mr DUBUS et Mr DEMAEGDT

**Adresse :** ZA du Moulin à Vent  
27210 BOULLEVILLE

**Tél :** 02 32 20 24 70 / **Fax :** 02 32 20 22 90

**Mail :** normabaie@normabaie.fr

**Site :** www.normabaie.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Vérandas, Coulissants PVC, Alu



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

tous revendeurs installateurs ayant show room et une équipe de pose intégrée.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** fourniture d'un pack de démarrage pour un forfait de 1200 € puis cotisation à un fond de communication bonifié d'un montant de 300 € par trimestre.

**Durée d'engagement :** 2 ans, tacite reconduction

**Politique d'achat :** Référencement en cours sur divers produits annexes.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Convention annuelle et différentes commissions sur la base du volontariat.

**Rythme des visites :** suivi par 1 commercial dédié tous les 2 mois minimum

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

**MR DEMAEGDT et MR DUBUS**

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Le réseau Calibaie s'appuie sur des entreprises adhérentes indépendantes et professionnelles qui gardent leur entière autonomie.

Nos concessionnaires bénéficient

d'un crédit communication personnel du montant de leurs cotisations + bonifications, de promotions dédiées au réseau, d'une garantie décennale étendue à 15 ans sur certains produits, ainsi qu'une communication nationale.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

► Le réseau Calibaie est principalement implanté sur la partie Nord de la France, mais connaît actuellement une évolution importante sur la partie Sud.

► Notre objectif, dans les deux ans, est de passer la cinquantaine de concessionnaires.



**Normstahl**  
**ENTREMATIC**

## LE RÉSEAU

**NORMSTAHL ENTREMATIC**

Forme juridique : Convention de partenariat

Date de création : 2007

Nombre d'adhérents : 35

Nombre de points de vente : 40

Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 20 M €

## CONTACT

**Directeur réseau :** Bruno SEGURA

**Tél :** 04 72 81 42 52

**Mail :** bruno.segura@entrematic.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Automatismes-Domotique, Portails

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Des professionnels indépendants, spécialistes des accès automatiques.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :**

Pas de droit d'entrée, ni de redevance annuelle.

**Durée d'engagement :**  
1 an renouvelable

**Politique d'achat :** Une logique d'achat et la plus large collaboration économique avec Normstahl.

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Rencontres nationales et régionales

**Rythme des visites :** Mensuel

**Outils d'aide à la vente :**  
Documentation, Catalogue, Site Internet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier



## INTERVIEW

**BRUNO SEGURA**

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Ce réseau est essentiellement constitué de société travaillant depuis plusieurs années avec les produits Normstahl. Elles ont intégré l'offre globale, porte de garage et portail automatique, ce qui est une grande force et différence par rapport à l'ensemble mono-gamme des réseaux de nos confrères.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

► Accroissement du nombre des membres de 5 par an.  
► Meilleure visibilité auprès du grand public.

# Océane

LE RÉSEAU DES MENUISIERS

### LE RÉSEAU

**OCÉANE, le Réseau des Menuisiers**

Date de création : 2006  
Nombre d'adhérents : 38  
Nombre de points de vente : 43  
Nombre de fournisseurs : 12  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Roland FUENTES  
**Adresse :** RN 10 La Folie - BP 1156  
86062 POITIERS Cedex 9  
**Tél :** 05 49 00 47 47 / **Fax :** 05 49 00 47 48  
**Mail :** contact@poitou-menuiseries.fr  
**Site :** www.fenetre-oceane.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
PVC, Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Toutes entreprises de menuiseries centrées sur la qualité et le commerce.

**Durée d'engagement :**

2 ans

**Politique d'achat :**

exclusivité PVC et ALU

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Une réunion bilan et perspective chaque début d'année, plus des « ateliers » d'échange et de discussion tous les ans sur des thématiques propres aux chefs d'entreprises.

**Rythme des visites :** au moins 2 fois/mois

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

**ROLAND FUENTES**

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Les grands atouts de notre réseau reposent sur la communication mise en place pour nos adhérents et le très fort accompagnement de nos équipes commerciales auprès des professionnels qui nous rejoignent. Juste quelques mots sur la communication. Nous menons depuis 4 ans une stratégie centrée sur la visibilité, la notoriété et le trafic vers le magasin. C'est une communication ciblée sur les territoires de nos adhérents qui disposent ainsi d'un plan média étudié selon leur zone d'influence, pour travailler sur le long terme et les installer durablement et « visiblement ». Une autre de nos différences réside dans l'importance que nous accordons au suivi de nos adhérents : nos équipes commerciales sont très présentes et très actives dans l'accompagnement des magasins.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Continuer à être au plus proche de nos adhérents : c'est une de nos grandes forces et aussi une de nos grandes différences.
- ▶ Étendre la diffusion de notre réseau sans perdre de vue que notre ambition n'est pas d'avoir le plus grand réseau... mais bien d'avoir le réseau qui facilite le mieux la réussite et la notoriété des adhérents qui le composent ! L'un de nos adhérents a ouvert cette année son troisième point de vente. En 2011, 4 d'entre eux ont triplé ou quadruplé leurs surfaces de vente.



### LE RÉSEAU

**OUVERTURES**

Forme juridique : SAS  
Date de création : 1998  
Nombre d'adhérents : 50  
Nombre de points de vente : 58  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Animateur réseau :** Guillaume LE GOFF  
**Adresse :** Avenue Georges Pompidou  
59400 CAMBRAI  
**Tél :** 03 27 82 29 50  
**Mail :** glegoff@ouvertures.com  
**Site :** www.ouvertures.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Coulissants  
PVC, Alu, Mixte

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Les professionnels de la menuiserie extérieure.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pack de bienvenue à 1500 €. Redevance annuelle fixe de 2500 €. Pas de redevance variable.

**Durée d'engagement :** 1 an dès la 1<sup>ère</sup> année, renouvelé par tacite reconduction

**Politique d'achat :**

100% d'achat sur la gamme alu

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Congrès annuel, 3 réunions régionales, Voyage réseau.

**Rythme des visites :** 2 visites trimestrielles

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches Produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Configurateurs produit, Campagnes nationales de communication)



## INTERVIEW

**GUILLAUME LE GOFF**

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Véritables professionnels de la menuiserie, les adhérents du réseau OuvertureS conservent une très grande liberté de décision : rien n'est imposé par le réseau, mais en plus ce sont eux qui décident via le comité de direction ! De plus, les outils et services mis à la disposition de nos partenaires sont très complets et d'une grande qualité, moyennant une redevance très raisonnable. Enfin, le réseau va accélérer sa montée en puissance grâce aux campagnes de communication nationales lancées en 2012.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- ▶ Pérenniser et fidéliser l'ensemble de nos partenaires actuels en leur fournissant des outils d'aide à la vente et de communication efficaces.
- ▶ Améliorer encore la couverture géographique du réseau, notamment dans le centre et le quart sud-est de la France. Le développement du réseau s'est beaucoup accéléré ces 3 dernières années mais toujours de manière raisonnée. Nous souhaitons poursuivre cette dynamique et atteindre les 100 points de vente d'ici 2015.

Ligne

# Thermixel

*La solution pour améliorer  
le confort thermique  
de vos entrées !*

Up  $\leq$  à 0,9 W/m<sup>2</sup>.K\*



Finis les froids de canard !

## Ouvrant monobloc

*A l'heure des performances énergétiques et du développement durable, la chasse aux déperditions thermiques est devenue une préoccupation première du secteur Bâtiment.*

Forte de son expertise de plus de 20 ans et toujours à l'affût des nouvelles tendances, Volma signe le nouvel ouvrant THERMIXEL, qui présente l'attrait d'un concept monobloc de 70 mm comptant parmi les plus épais du marché.

Avec ce nouveau produit, Volma inaugure l'association vertueuse de l'esthétisme et de la technique au service de la performance et des économies d'énergie.



\*suivant modèles





## LE RÉSEAU

### OXOBAIES

Forme juridique : Pas de forme juridique spécifique

Date de création : 2009

Couverture géographique : Régionale et Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau** : Stéphane GESNEL

**Adresse** : Route de Jalogny - BP 23  
71250 CLUNY

**Tél** : 03 85 59 55 66 / **Port** : 06 84 54 55 72

**Fax** : 03 85 59 55 50

**Mail** : stephane.gesnel@oxxo.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets roulants, Fenêtres, Coulissants  
PVC

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Menuisiers, revendeurs de fermetures extérieures.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun droit d'entrée, ni de redevance.

**Durée d'engagement** : Aucune

**Politique d'achat** : Non

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Commissions thématiques

**Rythme des visites** : 1 fois/mois

**Outils d'aide à la vente** :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Formations)



## INTERVIEW

### STÉPHANE GESNEL

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

OxxoBaies permet à chaque partenaire d'accéder à une offre produit capable de répondre à tous les segments du marché de la menuiserie PVC. Depuis 2012, chaque partenaire bénéficie d'un plan d'action commercial personnalisé.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Renforcer le maillage du territoire tout en préservant l'identité OxxoBaies.
- Élargir les plans de vente des partenaires OxxoBaies

PARTENAIRE  
RÉFÉRENCE

SCHÜCO

## LE RÉSEAU

### Partenaire Référence SCHÜCO

Forme juridique : Contrat de Concession d'enseigne

Date de création : 1998

Nombre d'adhérents : 50

Nombre de points de vente : 56

Nombre de fournisseurs : Exclusif

Couverture géographique : Nationale et Régionale

## CONTACT

**Directeur réseau** : Nicolas VICENTE

**Animateur** : Xavier RICHARD

**Adresse** : Schüco International - BP3  
78612 LE PERRAY EN YVELINES Cedex

**Tél** : 01 34 84 23 18

**Mail** : vgrosseuvre@schueco.com

**Site** : www.schueco.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatisme-Domotique, Portails, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire  
PVC, Alu

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les fabricants installateurs de systèmes SCHÜCO avec une activité habitat.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Droit d'entrée de 1500 €. Package signalétique de 750 € (seulement la première année). Redevance mensuelle selon les secteurs de concession d'enseigne.

**Durée d'engagement** :

1 an renouvelable

**Politique d'achat** : Exclusivité

**Rencontres organisées pour les adhérents** :

Réunions régionales bi-annuelles, commissions techniques, publicité et un Congrès National annuel.

**Outils d'aide à la vente** :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Autres (jeux concours, journées portes ouvertes, opérations ponctuelles, magazine pratique, catalogue, DVD, Kakemono)



## INTERVIEW

### NICOLAS VICENTE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Schüco est une marque à forte notoriété liée à des produits de qualité et une image d'innovation.

Un plan média Presse Grand Public.

Une opération trafic/promotion annuelle.

Des plans de formation mis en place pour les adhérents.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Consolider le réseau par des actions à forte notoriété Grand Public.
- Développer le réseau par une croissance de ses membres pour une couverture nationale



Creating healthy spaces



## LE RÉSEAU

### RENSON : LE BIEN-ÊTRE VÉRANDA

Date de création : 2006

Nombre d'adhérents : 79

Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

### Directeur réseau :

Adresse : Maalbeekstraat, 10 B-8790 WAREGEM – BELGIQUE

Tél : 0032 56 62 71 11

Mail : carine.roosens@renson.be

Site : www.renson.eu

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Brise-soleil, Protection solaire (stores extérieurs), Autres (Ventilation) Alu

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout vérandalier proposant une offre en ventilation conforme aux Règles Professionnelles et proposant la protection solaire des vérandas.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée de 1000 €. Pas de cotisation annuelle.

**Durée d'engagement :** Aucune

**Politique d'achat :** Via le réseau de distribution traditionnel des Quincailliers français spécialisés auprès des menuisiers aluminium.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Nous organisons régulièrement des animations.

**Rythme des visites :** 2 fois/an

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Échantillons/ Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Communication dans les magazines spécialisés)



## INTERVIEW

### CHRISTOPHE LAUNAY

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre atout majeur est la complémentarité de notre gamme, nous offrons un concept complet pour le bien-être dans les vérandas : La protection solaire pour éviter la surchauffe et la ventilation pour rafraîchir et renouveler l'air.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Notre principal objectif est de démocratiser les stores extérieurs sur les vérandas, nous pensons qu'une véranda doit-être équipée de stores, en toiture si elle est vitrée et en façade.

► Nous recrutons actuellement des partenaires ambassadeurs qui proposeront automatiquement les stores dans leurs offres de vérandas, afin de garantir un confort maximum à leurs clients.

VIE & VÉRANDA DÉVELOPPE SON RÉSEAU

# Et si votre histoire rejoignait la nôtre ?



## PROFITEZ DE NOTRE SAVOIR FAIRE DEVENEZ CONCESSIONNAIRE VIE & VERANDA

### ► LE MARCHÉ

- Fort potentiel de croissance en France
- 16 millions de maisons individuelles
- 3,5 millions de propriétaires ont un projet d'agrandissement
- Plus de 80.000 vérandas installées chaque année

### ► LA MARQUE

- Membre du Club OSEO EXCELLENCE
- Près de 30 ans d'expérience
- 30.000 Vérandas conçues, fabriquées, posées
- Equipement industriel de pointe : Usine de 10.000 m<sup>2</sup>

### ► LE PRODUIT

- Vérandas Bois & Aluminium sur mesure
- "Prêt à poser" livré en 5 semaines
- Technologie & traitements exclusifs
- Garanties décennales fabricant et installateur

### ► LE RÉSEAU

- Réseau fondé en 1984
- 40 villages expositions & 50 départements couverts
- 30 concessionnaires indépendants exclusifs
- 250 collaborateurs en France



Rencontrons-nous

**SALON EQUIP'BAIE**  
13 - 16 novembre 2012  
HALL 1 - STAND H09

# VIE & VÉRANDA

www.vie-veranda.com

Dès maintenant contactez Jean-Christophe Castelnau ou Samira Helle  
au 04 72 89 70 30 - 06 12 54 24 31 ou [reseau@vie-veranda.com](mailto:reseau@vie-veranda.com)



### LE RÉSEAU

#### PARTENAIRES CERTIFIÉS JANNEAU

Forme juridique : Contrat  
Date de création : 2000  
Nombre d'adhérents : 80  
Nombre de points de vente : 90  
Couverture géographique : Grande moitié nord de la France  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 54 M €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Christian PERNOT  
**Animateur** : Pascal GOURAUD  
**Adresse** : Route d'Ancenis  
44430 LE LOROUX-BOTTEREAU  
**Tél** : 02 40 33 81 69  
**Mail** : christian.pernot@janneau.com  
**Site** : www.janneau.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Fenêtres, Coulissants, Autres (Bloc Baie)  
PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

95 % dédié aux particuliers



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels de la fenêtre passionnés et souhaitant développer leur entreprise.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : ni droit d'entrée, ni redevance

#### Durée d'engagement :

1 an reconductible

**Politique d'achat** : L'approvisionnement en portes et fenêtres dans les trois matériaux (bois, Alu, PVC) proposés par Janneau Menuiseries.

**Rencontres organisées pour les adhérents** : des réunions régionales et nationales, une convention annuelle, organisées à l'étranger et un pôle de «formation» en pose et vente.

**Rythme des visites** : 2 fois/mois

**Outils d'aide à la vente** : Documentation Site Intranet, Forum Web, Show Room, PLV, kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Echantillons/Nuanciers, Autres (Animations commerciales, Formation)



## INTERVIEW

### PASCAL GOURAUD

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau est aujourd'hui arrivé à maturité ! Structuré et impactant sur le marché, notre réseau est basé sur la cohésion, les échanges et la participation. Des adhérents sont élus pour représenter l'ensemble du réseau dans un comité de pilotage de la communication. Toutes les actions sont ainsi discutées et décidées en concertation avec les membres du réseau. Des Partenaires volontaires participent également au Comité Technique pour échanger sur les améliorations techniques à apporter aux produits Janneau.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Nous continuons à développer, à faire grandir et à faire progresser le réseau PCJ. Tout d'abord en créant de nouveaux outils tant pour la vie interne du réseau que pour l'accompagnement terrain de nos partenaires. Nous ouvrons également notre réseau notamment dans le quart Sud-Ouest de la France par l'intermédiaire d'un nouvel animateur pour cette région, tout nouvellement recruté.



### LE RÉSEAU

#### PARTNER

Forme juridique : Aucune  
Date de création : 2000  
Nombre d'adhérents : 65  
Nombre de fournisseurs : 1 (Betafence)  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau** : Isabelle QUIVAUX  
**Adresse** : Betafence - Parc de Haute Technologie - 2 rue Alexis de Tocqueville  
92183 ANTONY Cedex  
**Tél** : 01 40 96 26 63 / **Port** : 06 08 91 76 41  
**Fax** : 01 40 96 26 65  
**Mail** : isabelle.quivaux@betafence.com  
**Site** : www.betafence.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fermetures industrielles ou commerciales, Automatisation-Domotique, Portails, Clôtures

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Uniquement les Poseurs et distributeurs Betafence répondant à des notions de volume, stockage, fidélité à la marque.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Être client direct de Betafence. Répondre aux critères de volume, stockage, fidélité. Charte à signer.

#### Durée d'engagement :

Révisable tous les ans, en fonction des résultats de l'année passée.

#### Politique d'achat :

100% d'achat sur la gamme alu

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Séminaire national.

**Rythme des visites** : Tous les mois.

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Autres (Système de suivi des leads reçus par les sites de Betafence et des sites où nos produits sont référencés)

## INTERVIEW

### ISABELLE QUIVAUX

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Il s'agit d'un réseau dynamique et impliqué, qui connaît très bien tous les produits de la gamme Betafence et qui sait conseiller et orienter le client final. De nombreux supports et outils d'aide à la vente sont mis à leur disposition pour prescrire au mieux nos solutions.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Développer les outils sur le Web et sur les technologies mobiles.
- ▶ Faire du réseau une valeur incontournable pour qui recherche les produits Betafence.

# Pourquoi j'ai choisi L'Expert Fenêtre ?

*Pour le collectif  
et le partage  
d'expériences*

*Parce qu'on respecte  
mon indépendance*



## 5 bonnes raisons pour rejoindre L'Expert Fenêtre



### Une vraie crédibilité métier et un discours fondé sur la pose

Rejoindre L'Expert Fenêtre, c'est s'unir à des professionnels de la menuiserie et choisir une enseigne qui porte en son nom le respect de votre métier et de votre savoir-faire.



### Des partenariats avec des fabricants de qualité

Certifiés par les organismes compétents, nos fournisseurs sont rigoureusement sélectionnés pour leur maîtrise de la fabrication sur-mesure, leur capacité à innover, leur gestion du SAV et des délais.



### Une offre large et complète d'ouvertures et de fermetures

Diversité des matériaux et vaste choix de produits vous permettent d'exercer pleinement votre métier en valorisant votre rôle de conseiller. Fenêtres, portes d'entrée, portes de garage, volets battants, volets roulants, portails et clôtures, stores... tous nos produits répondent aux normes et labels en vigueur.



### Un plan de communication pertinent et des outils d'aide à la vente performants

Vous animez votre point de vente et développez votre notoriété : opérations promotionnelles, outils pour améliorer votre visibilité, supports pour votre relation commerciale, site internet...



### Une animation de proximité facilitant les échanges et le partage d'expériences

Intégrer L'Expert Fenêtre, c'est mettre en commun des expériences et des compétences pour vous permettre de mieux progresser. Mais c'est aussi vous apporter un soutien personnalisé et bénéficier d'un programme de formation commerciale et technique.



Catalogue



Affiche promo



Votre contact : Olivier Hartmann  
L'EXPERT FENÊTRE  
5, allée des 5 continents  
Parc d'activités du Chêne Ferré - 44120 VERTOU  
Tél. 02 40 34 92 21 - Fax 02 40 34 97 65  
Mobile : 06 46 07 35 26

[www.lexpertfenetre.fr](http://www.lexpertfenetre.fr)



Posée de main de maître



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### POINT FORT FICHET

Forme juridique : Contrat de concession  
Date de création : 1972  
Nombre d'adhérents : 215 (en France)  
Nombre de points de vente : 230 en France et 125 à l'export  
Couverture géographique : Nationale et Internationale

### CONTACT

**Directeur réseau** : Jean-Luc PERRET-BLANC  
**Adresse** : 6 rue des Frères Caudron  
78457 VÉLIZY-VILLACOUBLAY Cedex  
**Tél** : 01 34 49 22 22  
**Mail** : perretblancjl@fsb.fr  
**Site** : www.fichet-pointfort.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage,  
Portes automatiques, Alarmes

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les spécialistes de la serrurerie sélectionnés par Assa Abloy Côte Picarde / Fichet Serrurerie Bâtiment.

#### Durée d'engagement :

1 an

#### Politique d'achat :

100% d'achat sur la gamme alu

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions Régionales, Commissions Produits, Commissions Communication, Comité d'Echange, Conventions

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, ILV, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente

### JEAN-LUC PERRET-BLANC

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Point Fort Fichet est un réseau de professionnels de la sécurité reconnu pour la qualité de ses produits et services, qui a su s'inscrire dans la durée – nous fêtons nos 40 ans cette année – et qui dispose d'une présence nationale (plus de 200 POINT FORT FICHET sur toute la France)

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Nous allons tout d'abord apporter un vent nouveau sur le secteur, avec des produits de sécurité innovants pour les consommateurs, tant d'un point de vue technique qu'esthétique.
- Nous avons aussi l'ambition d'apporter toujours plus de services à nos clients et de développer encore notre visibilité pour rester la référence du marché de la sécurité du domicile en général et de la porte blindée en particulier.



### LE RÉSEAU

#### PORTALISA

Forme juridique : SAS à capital variable  
Date de création : 2009  
Nombre d'adhérents : 27  
Nombre de points de vente : 31  
Nombre de fournisseurs : plus de 20  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : environ 60,3 €HT en progression de 6,5% sur 3 ans (à périmètre constant)

### CONTACT

**Directeur réseau** : Jean-Éric LANGE  
**Adresse** : 4, rue des Épinettes  
94410 SAINT-MAURICE  
**Tél** : 01 43 78 92 31 / **Port** : 06 35 27 71 13  
**Mail** : je.lange@portalisa.fr  
**Site** : www.portalisa.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

**Particuliers** : Portes de garage, Volets battants, Portes d'entrée, Portails, portillons et clôtures, Volets roulants, Automatismes – domotique, Contrôle d'accès simple

**Professionnels** : Portes et portails automatiques de parking, Portes d'entrée d'immeuble, Fermetures industrielles et commerciales, Barrières automatiques, bornes escamotables, Contrôle d'accès complexe ..., Acier, PVC, Alu, Bois, Mixte

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Une société indépendante, expérimentée et rentable présente régionalement et spécialisée dans la fourniture et la pose de portes de garage, de portails et d'automatismes pour l'habitat et l'industrie.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Cooptation des nouvelles entreprises par les membres du réseau dans le respect des valeurs et des zones de chalandise, participation des entreprises du réseau au capital de Portalisa et cotisation annuelle.

#### Durée d'engagement :

indéterminée

#### Politique d'achat :

Par référencement de fournisseurs de premier plan par le groupement.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Réunions annuelles, réunions régionales et visites individuelles.

#### Rythme des visites :

plusieurs fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Site Internet « grand public », Site Internet « professionnels », sites Internet individuels, Communication interne thématique bimensuelle par mail (les Dossiers de Portalisa), Co-branding (Enseigne locale associée à 1 ou 2 marques de fournisseurs), Show Room, Documentation, Charte de qualité...

## INTERVIEW



### JEAN-ÉRIC LANGE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous regroupons 27 entreprises sur toute la France. Il s'agit d'acteurs historiques, leaders régionaux et leaders d'opinions sur le secteur de la vente et de l'installation des portes de garage, des portails et des automatismes de la maison. Depuis l'origine, le concept de Portalisa répond parfaitement aux besoins et aux attentes des entreprises de son réseau.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Nous consoliderons nos acquis et nous développerons un savoir-faire partagé. A l'issue de la période de consolidation stratégique des accords fournisseurs, il est possible que le réseau évolue très rapidement en nombre d'entreprises afin de compléter le maillage national. Pour le réseau, nous mettons en place un numerus clausus de 120 entreprises sur toute la France. Lorsque celui-ci sera atteint, nous prévoyons de travailler uniquement en profondeur.
- En plus des actions commerciales menées par les entreprises du réseau, nous augmenterons la visibilité des entreprises sur la toile. Nous réaliserons aussi une documentation écrite et un environnement de référence à destination des entreprises du groupement.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### PROFESSIONNELS AGRÉÉS FINSTRAL

Forme juridique : Convention de partenariat  
 Date de création : 2002  
 Nombre d'adhérents : 50  
 Nombre de fournisseurs : 1 (Finstral uniquement)  
 Couverture géographique : Nationale  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 30 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Nicolas LAURENT

**Adresse :** 1 rue de Krebsbach – 68230 WIRH AU VAL

**Tél :** 03 89 71 71 00 / **Fax :** 03 89 71 71 01

**Mail :** nlaurent@finstral.com / finstral-france@finstral.com

**Site :** www.finstral.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Vérandas, Brise-soleil, Coulissants  
 PVC, Alu, Mixte

**MARCHÉ** Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Démarche volontaire des distributeurs Finstral avec CA mini, ancienneté avec la marque et volonté de participer aux démarches du réseau.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Aucun droit, aucune redevance.

**Durée d'engagement :** aucune

#### Politique d'achat :

Exclusivité achat Finstral sur les fenêtres et portes PVC

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Plusieurs réunions régionales par an et 1 rencontre nationale

**Rythme des visites :** environ 1 fois/mois

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier

### NICOLAS LAURENT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Indépendance du distributeur dans son activité tout en ayant accès aux outils marketing et formations mis en place par Finstral.
- ▶ Aide publicitaire.
- ▶ Réunions et formations spécifiques.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Consolider l'assise des adhérents et pourvoir les quelques régions encore disponibles.
- ▶ Accompagner le lancement de nos nouveaux produits.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### RÉSEAU PROXEO

#### Alarmes et Automatismes de la maison

Forme juridique : Réseau de concessionnaires indépendants  
 Date de création : 2008  
 Nombre d'adhérents : 96  
 Nombre de points de vente : 108  
 Nombre de fournisseurs : 10  
 Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Xavier FRANCK

**Resp. Dvpt Réseau :** Paul DOUBEK

**Adresse :** Rue du Pré de l'Orme 38926 CROLLES Cedex

**Tél :** 04 76 45 32 17 / **Fax :** 04 76 45 32 20

**Mail :** x.franck@daitem.fr  
p.doubek@daitem.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Alarmes, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Autres (Interphones, Portiers vidéo, Caméras de surveillance, Coffres-forts)

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels installateurs de solutions globales de confort et de sécurité, maîtrisant la vente et l'installation aux particuliers.

#### Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :

Pas de droits d'entrée.

Adhésion annuelle mensualisée.

#### Durée d'engagement :

1 an tacitement reconductible ; néanmoins, le concessionnaire reste libre de se désengager lorsqu'il le souhaite.

**Politique d'achat :** Négoce ou référencement de fabricants, selon nos standards

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Convention Nationale biannuelle, réunions régionales annuelles

**Rythme des visites :** 10 visites par agent et par an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Formations, Autres (Guide de préconisation, Analyses géomarketing, Marketing direct on-line)

### XAVIER FRANCK PAUL DOUBEK



#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

En adhérant au réseau PROXEO, le professionnel bénéficie d'un support commercial et marketing très conséquent, d'un plan de formation technique dispensé en région, ainsi que d'outils de communication pour chaque phase de la relation client mis à sa disposition. Ses ventes sont soutenues par un plan annuel d'animations promotionnelles piloté au niveau national et personnalisable localement. Le réseau Proxeo distribue des marques leaders sur leur marché reconnues pour leur positionnement haut de gamme à forte valeur ajoutée.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Fédérer de nouveaux concessionnaires pour atteindre d'ici à 3 ans 150 points de vente au niveau national.
- ▶ Poursuivre l'extension de la largeur de l'offre de produits en associant de nouveaux partenaires industriels ou offreurs de services compatibles avec le positionnement de Proxeo.



### LE RÉSEAU

#### RELAIS CONFIANCE TSCHOEPPÉ

Forme juridique : Réseau de distributeurs agréés

Date de création : 1956

Nombre d'adhérents : 45

Nombre de points de vente : 50

Nombre de fournisseurs : 1

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 11 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Philippe TSCHOEPPÉ

**Animateur :** Arnaud STOLL

**Adresse :** 2 rue Lavoisier - 67720 HOERDT

**Tél :** 03 88 86 18 99 / **Port :** 06 10 25 25 77

**Fax :** 03 88 86 14 05

**Mail :** philippe@tschoeppe.fr

info@tschoeppe.fr

**Site :** www.tschoeppe.fr

www.relais-confiance.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portails, Clôtures, Gardes corps / Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Implication du partenaire, patron motivé participant aux réunions...

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Cotisation de 2500 €/an

**Durée d'engagement :**

aucune durée d'engagement, contrat

reconductible tous les ans.

**Politique d'achat :** Tschoeppe Industrie

en tant que fournisseur unique pour

portails, clôtures, garde corps.

**Rencontres organisées pour les**

**adhérents :** 2 fois/an

**Rythme des visites :** 10 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet,

Show Room, PLV, Kit de communication,

Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier,

Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PHILIPPE TSCHOEPPÉ

#### Quels sont les principaux

**atouts du réseau que vous représentez ?**

Un marketing direct puissant, une communication Nationale cohérente et beaucoup d'échange entre les membres.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Ouvrir 20 Relais Confiance supplémentaires (revendeurs agréés).

► Augmenter notre chiffre d'affaire de 30% via notre Réseau Relais Confiance.



relais



### LE RÉSEAU

#### RELAIS

Forme juridique : Aucune

Date de création : 2000

Nombre d'adhérents : 144

Nombre de fournisseurs : 1 (Betafence)

Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Isabelle QUIVAUX

**Adresse :** Betafence - Parc de Haute

Technologie - 2 rue Alexis de Tocqueville

92183 ANTONY Cedex

**Tél :** 01 40 96 26 63 / **Port :** 06 08 91 76 41

**Fax :** 01 40 96 26 65

**Mail :** isabelle.quivaux@betafence.com

**Site :** www.betafence.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fenêtres, Fermetures industrielles ou

commerciales, Automatismes-Domotique,

Portails, Clôtures

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous poseurs de clôtures, clients de

Betafence par l'intermédiaire de

distributeurs et dont la loyauté à la

marque est avérée.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée,**

**redevances :** Faire acte de candidature,

vérification de la fiabilité par le

responsable secteur Betafence. Charte à

signer.

**Durée d'engagement :**

2 ans, reconductible par l'envoi des

références chantiers de l'année écoulée.

**Rencontres organisées pour les**

**adhérents :** Réunion régionale

**Rythme des visites :** 1 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet,

Site Intranet, Kit de communication,

Fiches produits, Autres (Système de suivi

des demandes de contacts en fourniture

et pose, reçues par les sites de Betafence

et des sites où nos produits sont

référéncés)

## INTERVIEW

### ISABELLE QUIVAUX

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Ce réseau est au plus proche de nos clients finaux. Le réseau Relais est principalement constitué de petites ou moyennes structures au plus près du terrain. Un relais de proximité indispensable pour garantir un travail de qualité avec des matériaux réputés et garantis 10 ans.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Développer les outils sur le Web et sur les technologies mobiles.

► Faire du réseau une valeur incontournable pour qui recherche des produits Betafence.



La lumière sur mesure

## LE RÉSEAU

### RENOV'ART

Forme juridique : marque commerciale  
Date de création : 2010  
Nombre de points de vente : 55  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice : 4,6 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Julien LAPEYRÈRE  
**Adresse :** 53 avenue de Paris  
47800 Miramont de Guyenne  
**Tél/Fax :** 05 53 20 43 00  
**Mail :** j.lapeyre@c2r-sa.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Coulissants, Protection solaire (stores extérieurs)  
PVC, Alu, Bois, Mixte

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les professionnels installateurs de fermetures et menuiseries pour le particulier, ayant une structure d'accueil grand public (magasin avec show room).

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Aucun droit d'entrée ni redevance. Simplement un pack d'outils d'aide à la vente (1500 € ou 2500 € en fonction des besoins de l'adhérent) qui permet une visibilité instantanée du Label Renov'art sur lieu de vente.

### Durée d'engagement :

1 an renouvelable

**Politique d'achat :** Conditions en fonctions du CA des adhérents + rémunération variable sur CA réalisé

**Rencontres organisées pour les adhérents :** 3 réunions régionales annuelles + 1 colloque national tous les 2 ans

**Rythme des visites :** bimestrielles

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/ Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



# INTERVIEW

## JULIEN LAPEYRÈRE

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Nous préservons l'indépendance de nos adhérents, à laquelle ils sont profondément attachés, et nous contribuons au développement de leur business par l'apport d'outils, de communication, et de contacts qualifiés.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Élargir le réseau avec une centaine d'adhérent à fin 2013
- ▶ Développer un CA de 10 M€



## LE RÉSEAU

### RÉNOVAAL

Forme juridique : Contrat de concession  
Date de création : 2004  
Nombre d'adhérents : 39  
Nombre de points de vente : 57  
Nombre de fournisseurs : 1  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 28 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Christian CADIOU  
**Animateur :** Caroline LACOUTURE  
**Tél :** 02 41 49 15 49  
**Mail :** c.lacouture@renovaal.com  
**Site :** www.renovaal.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas  
Alu

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Commercial dynamique avec l'habitude de la vente aux particuliers.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée de 15K€, apport perso de 50K€. Pas de redevance d'enseigne mais redevance Marketing annuelle forfaitaire de 3000€ et 1 % du CA.

**Durée d'engagement :** 2 à 5 ans

### Politique d'achat :

Toutes les vérandas aluminium doivent être achetées en prêt à poser à Rénovaal

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

1 séminaire national, 2 rencontres Régionales, 2 séminaires de formation par an. Commission pub et technique  
**Rythme des visites :** 4 fois/an et présence soutenue la première année.

### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



# INTERVIEW

## CHRISTIAN CADIOU

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Notre réseau se distingue par son positionnement en tant que réseau spécialiste de la véranda « prêt à poser ». Nous privilégions donc à la fois un haut niveau de formation de nos concessionnaires et une préparation méticuleuse des chantiers avant fabrication pour que l'étape finale de la pose consiste en un assemblage ne nécessitant plus d'adaptations sur chantier à ce stade.

Les points forts de notre réseau découlent du fait que nous faisons le même métier que nos concessionnaires. En effet, nous ne nous contentons pas d'être un industriel fabriquant de vérandas, nous avons aussi notre propre structure de vente directe qui intervient sur 4 départements. Cette expérience précieuse nous permet donc d'être totalement en phase avec nos concessionnaires et ainsi de leur apporter une assistance, validée quotidiennement sur le terrain dans tous les métiers de l'activité (management, commercial, métré, pose, SAV, juridique...)

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Toujours accompagner efficacement nos concessionnaires et les aider à développer.
- ▶ Intégrer une vingtaine de nouveaux partenaires.

### ENTREPRISE MEMBRE

RÉSEAU  
SÉCURISTES  
DE FRANCE



#### LE RÉSEAU

##### RÉSEAU SÉCURISTES DE FRANCE

Forme juridique : SA coopérative  
Date de création : 1995  
Nombre d'adhérents : 121  
Nombre de points de vente : 137  
Nombre de fournisseurs : 36  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 100 M€

#### CONTACT

**Directeur réseau** : Dominique DOMEAU  
**Animateur** : Cédric BOUDRY  
**Adresse** : 22 Grande Rue - 92310 SÈVRES  
**Tél** : 01 45 07 93 30 / **Fax** : 01 45 07 93 36  
**Mail** : cedric@securiste.com  
**Site** : www.securiste.com

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Portes automatiques, Alarmes, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Fermetures industrielles ou commerciales, Automatismes-Domotique, Portails, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
PVC, Alu, Mixte

#### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier

#### ADHÉSION

##### Qui peut rejoindre le réseau ?

Toute entreprise établie et ayant pour activité principale la vente et l'installation de produits et services liés à la sécurité, au confort et à la protection de l'habitat individuel, collectif et des locaux professionnels.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun droit d'entrée. L'achat de parts sociales de la SA coopérative est obligatoire et son montant est de 160 €. La redevance mensuelle est de 96 € HT.

**Durée d'engagement** : 1 an

**Politique d'achat** : Centrale de référencement au sein du réseau. Fournisseurs spécialisés dans la sécurité, la fermeture et la motorisation.

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Assemblée générale annuelle, forums fournisseurs, réunions régionales, réunions thématiques, visites d'usines, événements à thèmes basés sur la convivialité...

**Rythme des visites** : Pas fixe, orientée accompagnement.

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Site Internet, Site Intranet, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### DOMINIQUE DOMEAU

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**  
Rejoindre le Réseau Securistes de France, c'est intégrer un réseau de professionnels de la sécurité et de la fermeture reconnus par leurs pairs et les industriels. C'est également partager avec les adhérents savoir et savoir-faire afin de partager les recettes qui font le succès. Enfin, c'est participer à une aventure collective depuis 1995 tout en gardant son indépendance.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Étendre notre implantation nationale avec 10 nouveaux Securistes par an, anticiper les attentes du marché.
- ▶ Développer l'interaction entre les adhérents sur les plans techniques, commerciaux et marketing.

Vérandas

soko

#### LE RÉSEAU

##### SOKO ALUMINIUM

Forme juridique : SARL  
Date de création : 1989  
Nombre d'adhérents : 100  
Nombre de fournisseurs : 30  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 3 M€

#### CONTACT

**Directeur réseau** : Dany RABILLER  
**Adresse** : 5 impasse Emile Girardeau  
85000 LA ROCHE SUR YON  
**Tél** : 02 51 48 38 39  
**Mail** : d.rabiller@soko.fr  
**Site** : www.soko.fr

#### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fenêtres, Vérandas, Coulissants  
Alu

#### ADHÉSION

##### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel des métiers de l'aluminium ou du bâtiment sachant vendre, métrer et poser.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : À discuter.

**Durée d'engagement** : Suivant contrat.

**Rencontres organisées pour les adhérents** : 2 fois/an.

**Rythme des visites** : 2 fois/an ou fonction des besoins

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### DANY RABILLER

### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Les vérandas SOKO sont la branche professionnelle du groupe AKENA, 1<sup>er</sup> fabricant français de véranda en France. L'expérience acquise depuis 30 ans sur ce produit dont nous offrons toutes les gammes existantes sur le marché est un gage de fiabilité pour nos clients.

SOKO, tout en conservant une simplicité d'installation, développe de nouveaux produits ou options chaque année pour garantir à ses clients une offre complète et évolutive pouvant convenir à tous les particuliers, de la véranda « jardin d'hiver », à la véranda équipée de volets roulants ou brise-soleils, ainsi qu'aux vérandas à toiture plate. De plus l'accompagnement de nos techniciens permet de former au métré et à la pose.

### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Développer les secteurs géographiques où nous ne sommes pas encore présents.
- ▶ Former aux nouveaux produits tous nos clients désireux de se perfectionner sur la véranda.

# Qualité allemande à la française

Présent à Equip'Baie **Stand M34**

Vos volets  
automatisés  
par Becker



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



**BECKER S.E.A.**  
24/32 avenue de l'Epi d'Or  
Z.I. de l'Epi d'Or  
94800 VILLEJUIF

Tel.: 01 56 70 46 46  
Fax: 01 46 86 75 37  
info@becker-france.com  
www.becker-france.com



**BECKER**  
Ensemble tout simplement.



### LE RÉSEAU

#### SOLABAIE

Forme juridique : Partenariat commercial avec Atlantem Industries

Date de création : 2003

Nombre d'adhérents : 130

Nombre de points de vente : 135

Couverture géographique : Nationale

CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 15 M€

### CONTACT

**Directeur réseau :** Patrick SAGE

**Chargé de Dvpt :** Dominique FOUASSIER

**Chargée de Comm :** Caroline JEGADO

**Adresse :** PA La Niel – BP21

56920 NOYAL-PONTIVY

**Tél :** 02 97 25 95 60

**Mail :** contact@atlantem.fr

**Site :** www.solabaie.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatisation-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Coulissants PVC, Alu, Bois

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Des professionnels de la menuiserie souhaitant développer leur entreprise et leur image.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Une lettre de partenariat commercial, un kit de départ contenant différents outils marketing. Une participation au plan média.

#### Durée d'engagement :

2 ans renouvelables par tacite reconduction.

#### Politique d'achat :

Liée aux produits Atlantem.

Fournisseurs partenaires pour les produits complémentaires.

#### Rencontres organisées pour les adhérents :

Commissions de travail, une annuelle et un voyage convivial.

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PATRICK SAGE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Un plan marketing et une communication nationale

Une offre complète, multi produits : fenêtres Bois, Alu et PVC ; portes d'entrée ; volets ; porte de garage et portail.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Le développement du nombre de points de vente.



### LE RÉSEAU

#### STORES DE FRANCE

Forme juridique : SARL

Date de création : 2009

Nombre de points de vente : 8

Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau :** Jean-Marc DÉSSERT

**Tél / Fax :** 06 82 82 57 82

**Mail :** contact14@storesdefrance.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)

### MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## INTERVIEW

### JEAN-MARC DÉSSERT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- ▶ Identité nationale d'une marque forte.
- ▶ Spécialiste en protection solaire.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Réussir l'intégration des concessionnaires qui ont démarré il y a quelques mois en leur apportant le soutien nécessaire pour leur implantation.
- ▶ Continuer d'accueillir des professionnels du bâtiment, storistes, menuisiers ou enseignant, qui souhaitent développer leur entreprise en associant leur nom à une marque Nationale forte sans perdre leur indépendance.

**STORISTE  
AGRÉÉ**



VOTRE PROFESSIONNEL DU STORE

## LE RÉSEAU

### STORISTES AGRÉÉS DICKSON

Forme juridique : Charte de partenariat  
Date de création : 1986  
Nombre d'adhérents : 160  
Nombre de points de vente : 170  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : Cumul de chaque adhérent car les adhérents sont indépendants

## CONTACT

**Directeur réseau :** Grégory LEJEUNE

**Adresse :** ZI Pilaterie  
10 rue des châteaux - BP 109  
59443 WASQUEHAL CEDEX

**Tél :** 03 20 45 58 29

**Mail :** gglejeune@dickson-constant.com

**Site :** www.dickson-constant.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)

## MARCHÉ

Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tout professionnel du store sous réserve d'une non proximité.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Droit d'entrée de 1300 €, Cotisation annuelle de 2500 €, 500 € par point de vente supplémentaire.

**Durée d'engagement :**

3 ans puis reconduction tacite annuelle

**Politique d'achat :**

100% d'achat sur la gamme alu

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Alternance de conventions nationales et régionales

**Rythme des visites :** 3 à 4 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Site Internet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### GRÉGORY LEJEUNE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

► Fort de son expérience, Dickson bénéficie d'une proximité avec son réseau depuis plusieurs années. L'écoute de leurs besoins est essentielle dans le process de création de nouveaux outils. Nous respectons leur indépendance mais leur offrons la caution d'une marque forte et d'outils adaptés. Nous restons en veille pour eux et les aidons ainsi à se former sur des compétences clés pour leur développement comme les outils multimédias (simulateur 3D, iPad...) ou encore l'adoption d'une approche de décorateur.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Asseoir encore plus le positionnement de décorateur d'extérieur des Storistes Agréés Dickson. La terrasse et le jardin sont devenus des pièces à vivre à part entière sur lesquelles une nouvelle approche de conseil et d'expertise est à adopter !  
► Améliorer encore plus la proactivité du réseau pour nous permettre de percevoir les prochaines tendances et de s'y adapter.



www.storistes-de-france.com

## LE RÉSEAU

### STORISTES DE FRANCE SA

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 1989  
Nombre d'adhérents : 64  
Nombre de points de vente : 80  
Nombre de fournisseurs : 2  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 90 M €

## CONTACT

**Responsable Développement Réseau :**

Christine THEBAULT

**Adresse :** Storistes de France

2 rue Louis Pergaud  
94706 MAISONS-ALFORT Cedex

**Tél :** 01 45 13 24 62 / **Port :** 06 83 35 75 98

**Fax :** 01 49 80 12 57

**Mail :** christine.thebault@storistes-de-france.com

**Site :** www.storistes-de-france.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants et pliants, Volets roulants, Fenêtres, Automatismes-Domotique, Brise-soleil, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs) PVC, Alu

**MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les professionnels du secteur souhaitant poursuivre leur développement dans les meilleures conditions, plus vite car accompagnés, étendre leurs gammes, désirant se professionnaliser toujours plus et offrir de nouveaux services à leur clientèle.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Sur Candidature. Droit d'entrée : 3050 € HT ouvrant droit à un Kit d'entrée (signalétique). Cotisation Annuelle : 4 682 € HT + Pack communication. Avoir ou prévoir un showroom représentatif (pas de surface imposée).

**Durée d'engagement :** 1 an puis tacite reconduction. Pas de droit de sortie.

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Assises Nationales, Réunions Régionales, Commissions par thème.

**Rythme des visites :** 1 à 2 fois/mois en fonction des besoins

**Outils d'aide à la vente :** Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (école de formation, 3 campagnes nationales/ an et 2 opérations à la carte)



## INTERVIEW

### CHRISTINE THEBAULT

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Avec plus de 23 ans d'expérience et une notoriété toujours grandissante, Storistes de France est reconnu comme l'équipementier de la baie sur mesure avec des solutions performantes haut de gamme conçues et fabriquées en France. Le professionnalisme des affiliés est toujours à l'honneur et mis en valeur au travers d'opérations et d'outils de communication efficaces et ciblés via une plateforme unique. Nous travaillons également notre stratégie globale pour les mois et années à venir, au travers de sujets fondamentaux en relation avec l'évolution du marché, les nouveaux ou futurs besoins de nos membres et les attentes des consommateurs. L'avenir du Réseau se prépare dès aujourd'hui et au quotidien.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Parfaire notre maillage sur toutes les zones, dans les départements trop peu ou encore non couverts, notamment : Lille, Nancy, Reims, Troyes, Clermont - Ferrand, Chambéry, Nice, Marseille, Avignon, Nîmes, Montpellier, Bordeaux. L'idée étant d'avoir à terme autour de 110/120 pts de vente pour une couverture nationale totale.



### LE RÉSEAU

#### STYLE DE VIE

Forme juridique : Pas de forme juridique  
Date de création : 2001  
Nombre d'adhérents : 59  
Nombre de points de vente : 68  
Couverture géographique : Nationale et Internationale

### CONTACT

**Directeur réseau** : Bruno VANVEUREN

**Directeur Marketing** : Charles-Gaël CHALOYARD

**Mail** : bruno.vanveuren@sapagroup.com

**Site** : www.veranda-styledevie.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Automatisation-Domotique, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Verrières, Brise-soleil, Couliassants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
Alu

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les clients Sapa Building System qui fabriquent et posent des vérandas.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Sélection sur des critères rigoureux et précis (qualité de fabrication, de pose, force de vente, show-room, situation géographique). Cotisation annuelle donnant droit à de nombreux outils de communication, formations.

**Durée d'engagement** : Contrat de 3 ans

**Politique d'achat** : Référencement produits pour faire profiter à tous les membres de la force de 70 indépendants

#### Rencontres organisées pour les adhérents

: 1 Assemblée Générale par an et 1 voyage d'étude annuel ET des réunions de travail en régions, réunions commission marketing et commission technique

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (chaque adhérent à son site internet dédié qu'il peut administrer lui-même)



## INTERVIEW

### BRUNO VANVEUREN CHARLES-GAËL CHALOYARD

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Le réseau des Créateurs de vérandas Style de Vie réunit aujourd'hui soixante-dix fabricants spécialistes de la véranda aluminium. Leurs points communs : une forte expertise

technique, la haute qualité de leurs productions et une présence régionale de proximité qui en font des professionnels de toute confiance. Nous privilégions l'échange au travers de réunions régionales qui permettent aux membres du réseau de se rencontrer, d'échanger leurs expériences et leur savoir-faire, sur les tendances du marché et l'évolution de la demande. Ceci est extrêmement important pour un groupe comme Sapa Building System afin de nous permettre d'adapter en permanence nos gammes et nos produits pour répondre aux attentes des consommateurs. A titre d'exemple, le développement de notre véranda à toiture plate, qui est désormais opérationnelle, correspond à une évolution caractéristique du marché vers de véritables extensions d'habitat au confort remarquable grâce à des caractéristiques très élevées en isolation thermique et en protection solaire.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Accueillir dans le réseau Style de Vie de nouveaux Professionnels de la véranda.



### LE RÉSEAU

#### TECHNOSTOR

Forme juridique : Convention de partenariat  
Date de création : 1978  
Nombre de points de vente : 18  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 15 M €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Franck SALÉ

**Animatrice** : Jannick CHATEAU

**Adresse** : 3 Rue Leclanché - ZI la Bougrière  
44980 SAINTE LUCE SUR LOIRE

**Tél** : 02 40 25 89 42 / **Fax** : 02 40 25 63 64

**Mail** : amt\_nantes@technostor.fr  
siege@technostor.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fenêtres, Automatisation-Domotique, Portails, Clôtures, Brise-soleil, Protection solaire (stores intérieurs et extérieurs)

**MARCHÉ** Tertiaire, Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Tous les storistes et les installateurs de produits stores et fermetures juridiquement indépendants.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Droit d'entrée puis cotisation annuelle de 0,3 du CA

**Durée d'engagement** :

1 an renouvelable

**Politique d'achat** :

Echange d'informations, sans obligation au niveau des achats fournisseurs

**Rencontres organisées pour les adhérents** : 1 fois/mois

**Rythme des visites** : 1 fois/an

## INTERVIEW

### FRANCK SALÉ

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Un échange d'informations et de savoir-faire dans tous les secteurs de l'entreprise (technique, commercial, administratif) en respectant l'indépendance et l'identité de chaque adhérent.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- Consolider nos adhérents.
- Renforcer la politique de partenariat entre les adhérents.



## LE RÉSEAU

### TERRES DE FENÊTRE

Forme juridique : Contrat de partenariat SAS  
 Date de création : 2003  
 Nombre d'adhérents : 65  
 Nombre de points de vente : 70  
 Nombre de fournisseurs : 22  
 Couverture géographique : Nationale  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 82 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Frédéric LENOIR

**Développeurs / Animateurs :**

Thierry MARCHANDISE, Christelle CHAILLOUX

**Adresse :** Z.I. de la Guerche  
44250 SAINT BREVIN LES PINS

**Tél :** 0810 050 057

**Mail :** nbacca@maugin.fr / dbriand@maugin.fr

**Site :** www.terresdefenetre.fr

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Portails, Clôtures, Gardes corps, Vérandas, Coulissants, Protection solaire (stores intérieurs, stores extérieurs)  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

**MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Entreprises de Menuiserie, amélioration de l'habitat, énergies renouvelables, etc.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :**

Redevance initiale forfaitaire 4900 € HT.  
Redevance : 380 € HT/mois.

**Durée d'engagement :** 5 ans

**Politique d'achat :**

80% auprès du fournisseur de Menuiserie PVC et Aluminium + fournisseurs référencés

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Congrès National, Conseil consultatif, Commissions, Réunions Régionales.

**Rythme des visites :** 1 fois/mois

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Échantillons/Nuancier



# INTERVIEW

## FRÉDÉRIC LENOIR

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

Un dispositif complet pour permettre aux partenaires de développer leur activité : marketing, communication locale, actions promotionnelles récurrentes, gammes exclusives, etc.

Le tout encadré par un contrat qui respecte l'indépendance et l'autonomie.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

► Assurer un développement soutenu de 40 nouveaux partenaires par an.

► Renforcer l'accompagnement et l'animation des affiliés en place.



## LE RÉSEAU

### TRYBA

Forme juridique : Contrat de concession  
 Date de création : 1984  
 Nombre d'adhérents : 180  
 Nombre de points de vente : 250  
 Couverture géographique : Nationale  
 CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 250 M€

## CONTACT

**Directeur réseau :** Philippe SPINDLER

**Adresse :** ZI le Moulin  
67110 GUNDERSHOFFEN

**Tél :** 03 88 80 29 29 / **Port :** 03 88 80 29 40

**Fax :** 06 61 93 65 63

**Mail :** pspindler@tryba.com

**Site :** www.franchise.tryba.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Portes de garage, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres  
 PVC, Alu, Bois, Mixte

**MARCHÉ** Particulier



## ADHÉSION

**Qui peut rejoindre le réseau ?**

Tout le monde. De préférence profil commercial.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Redevance communication de 3 % sur les achats

Caution bancaire de 45000 €

**Durée d'engagement :**

3 ans

**Politique d'achat :**

Produits TRYBA

**Rencontres organisées pour les adhérents :**

Tables rondes, Journées d'échanges, conventions...

**Rythme des visites :** 10 à 20 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



# INTERVIEW

## PHILIPPE SPINDLER

**Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?**

- Une qualité des produits reconnue.
- Une enseigne à très forte notoriété.
- Une proximité avec 250 espaces conseil.
- Un accompagnement important à travers des formations solides et un rythme de visites soutenu.

**Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?**

- Densifier encore davantage le maillage du territoire national par des ouvertures de concessions.
- Recruter des technico-commerciaux.



## LE RÉSEAU

### INSTALLATEUR AGRÉÉ VERALAM

Forme juridique : SAS  
Date de création : 2010  
Nombre de points de vente : 63  
Couverture géographique : France et Belgique

## CONTACT

**Directeur réseau :** Bernard JONDA  
**Animateur :** Alexandra  
**Adresse :** Z.I des Mines  
69210 SAINT PIERRE LA PALUD  
**Tél :** 04 74 72 38 87 / **Fax :** 04 74 72 38 89  
**Mail :** contact@veralam.com

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Stores vénitiens intégrés dans le double vitrage  
Alu

## MARCHÉ

Particulier



## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Professionnels de la véranda (fabricants ou revendeurs installateurs).

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** 300 €/HT

**Durée d'engagement :**

1 an renouvelable

**Politique d'achat :**

Gamme exclusive VERALAM

**Rythme des visites :** En fonction des besoins et des souhaits des adhérents

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Site Internet, PLV, Kit de communication, Fiches produits, Autres (Produits en exposition)



## INTERVIEW

### BERNARD JONDA

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Les professionnels de la véranda peuvent offrir des produits innovants adaptés aux exigences du marché qui répondent directement aux nouvelles normes de la Réglementation Thermique 2012 (confort acoustique, thermique, visuel...).
- Liberté et indépendance des adhérents.
- Différenciation concurrentielle.
- Augmentation du nombre de contacts intéressés par les produits de la gamme VERALAM auprès de l'Installateur Agréé grâce au redirectionnement automatique depuis le site [www.veralam.com](http://www.veralam.com)

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

L'objectif principal est d'atteindre les 100 points de vente répartis sur la France entière et améliorer la notoriété de la marque VERALAM par une communication soutenue auprès des particuliers



## LE RÉSEAU

### ALUMINIERS AGRÉÉS TECHNAL

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 2002  
Nombre d'adhérents : 35  
Nombre de fournisseurs : 1  
Couverture géographique : Nationale

## CONTACT

**Directeur réseau :** Georges PERELROIZEN  
**Animateur :** Patrick POURCEL  
**Adresse :** ZI Lachet - 09210 LEZAT SUR LEZE  
**Tél :** 05 61 60 94 10  
**Mail :** georges.perelroizen@alcoa.com  
**Site :** [www.initial-fenêtres.com](http://www.initial-fenêtres.com)

## PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes d'entrée, Volets battants, Volets roulants, Fenêtres, Vérandas, Verrières, Coulissants  
Alu

## MARCHÉ

Particulier

## ADHÉSION

### Qui peut rejoindre le réseau ?

Concepteur, fabricant, installateur de Véranda.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances :** Pas de droit d'entrée, mais obligation d'utiliser la marque VERANCIAL et tous les outils de communication développés.

**Durée d'engagement :**

1 an renouvelable

**Politique d'achat :**

Achat exclusif chez KAWNEER FRANCE

**Rencontres organisées pour les adhérents :** Conventions

**Rythme des visites :** 6 fois/an

**Outils d'aide à la vente :**

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### PATRICK POURCEL

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

- Exclusivité territoriale ; pas de droit d'entrée ; offre de menuiseries et de toitures à hautes performances thermiques et mécaniques ; menuiseries sous DTA et toiture homologuée CSTB. Prise de participation aux décisions liées au développement de la marque et dans l'élaboration des actions terrain.

#### Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?

Doublement du réseau.



## INTERVIEW

### LE RÉSEAU

#### VERANCO

Forme juridique : Contrat de partenariat  
Date de création : 1983  
Nombre d'adhérents : 50  
Couverture géographique : Nationale et Internationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 15 M€

### CONTACT

**Animateurs** : Philippe SAISON,  
Christian BEAUCAMP  
**Adresse** : Europark Zuid  
B-9100 SINT NIKLAAS – BELGIQUE  
**Tél** : +32 (0) 3 780 55 16  
**Mail** : info@veranda.com  
**Site** : www.veranda-veranco.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas  
Alu

### MARCHÉ

Particulier

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Les entrepreneurs dont le projet d'entreprise est de prendre une part de marché significative dans leur région.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Pas de droit d'entrée, pas de redevance. Contrat de partenariat.

**Durée d'engagement** : 3 ans

**Politique d'achat** : Exclusivité d'achat chez Veranco. Un quota annuel est défini contractuellement.

**Rencontres organisées pour les adhérents** : Formations, Clubs, Conventions techniques et commerciales.

**Rythme des visites** : 6 à 10 fois/an selon expérience

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, Site Intranet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Carnet de garantie, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Kit d'ouverture)

### PHILIPPE SAISON, CHRISTIAN BEAUCAMP

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Déchargé des soucis de fabrication et de gestion des stocks, le partenaire VERANCO peut mettre toute son énergie et son expertise au service de son client. Il est l'interlocuteur privilégié et unique de son client qui bénéficie d'un accompagnement personnalisé. Possibilité d'une première approche du projet grâce aux showrooms et à un logiciel 3D. Gain de temps de pose grâce au prémontage en usine et à sa formule « livré complet ».

Une solide formation initiale et continue.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

► Toujours à la recherche d'idées nouvelles et à la pointe de la technologie, VERANCO dispose de son propre service de Recherche et Développement pour concevoir des profils aluminium exclusifs, permettant d'avoir des produits innovants, faciles à poser, répondant aux nouvelles tendances du marché, aux normes et aux évolutions des besoins des consommateurs.

► Parmi les dernières innovations en la matière, la création de VERANDOME la véranda à toiture plate et la toute dernière création mise sur le marché PERGOSTORE.

## VERANDA PLUS

### LE RÉSEAU

#### VÉRANDA PLUS

Date de création : 1998  
Nombre d'adhérents : 120  
Nombre de points de vente : 120  
Couverture géographique : Nationale

### CONTACT

**Directeur réseau** : Miguel COUSSEAU  
**Adresse** : route de Beautour – CS 70003  
85036 LA ROCHE SUR YON Cedex  
**Tél** : 02 51 36 62 35 / **Port** : 06 07 13 93 36  
**Mail** : m.cousseau@alu-rideau.fr  
info@verandaplus.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Fenêtres, Vérandas, Coulissants  
Alu

### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Artisans / professionnels de la véranda.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun.

**Durée d'engagement** : Aucune.

**Politique d'achat** :

environ 5 vérandas par an.

**Rencontres organisées pour les adhérents** : oui

**Rythme des visites** : 2 fois/an

#### Outils d'aide à la vente :

Documentation, Catalogue, Site Internet, PLV, Kit de communication, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente



## INTERVIEW

### MIGUEL COUSSEAU

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

► Le réseau Véranda Plus propose à ses distributeurs, des produits de qualité conçus et fabriqués en France sur un site de production unique et performant (large gamme de produits sur mesure sous labels Qualicoat, Qualimarine et Cekal, autant diversifiés dans leur design, couleur ou structure). Il n'y a ni droit d'entrée, ni cotisation annuelle, ni objectif, ni exclusivité. Tout en s'appuyant sur un groupe aluminium de renom, ils restent totalement indépendants dans leur fonctionnement interne, en termes de communication, gestion, organisation.

► Côté service, nous leur offrons en outre la possibilité de participer à des formations (commerciales, pose), et nous mettons à leur disposition des outils d'aide à la vente et de communication personnalisables, un site internet et un intranet pro où ils peuvent télécharger des documents techniques. Ils peuvent aussi s'aider d'un logiciel de calcul en ligne.

**Quels sont vos principaux objectifs sur deux ans ?** Nous allons développer le réseau Véranda Plus et travailler son animation, essayer d'étendre notre présence sur toute la France.

## VIE & VÉRANDA

### LE RÉSEAU

#### VIE ET VÉRANDA

Forme juridique : SAS  
Date de création : 1984  
Nombre d'adhérents : 25  
Nombre de points de vente : 35  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 25 M €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Christophe CASTELNAU  
**Adresse** : 14 rue Henri Becquerel  
69320 FEYZIN Cedex  
**Tél** : 04 72 89 08 00  
**Mail** : reseau@vie-veranda.com  
**Site** : www.vie-veranda.com

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Vérandas  
Alu, Bois, Mixte

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Personnes entreprenantes ayant des dispositions commerciales et techniques avérées.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Droits d'entrée 25 000 € HT. Pas de redevance annuelle.

**Durée d'engagement** : 5 ans.

**Politique d'achat** : Achat exclusif en véranda chez Vie et Veranda, 90% du CA de l'entreprise en vérandas.

#### Rencontres organisées pour les adhérents

: 2 Conventions nationales/an, 4 commissions communications et produits, Centre de formation agréé, Challenges Commerciaux/Dirigeants, 2 Réunions de l'ensemble des Commerciaux du Réseau.

**Rythme des visites** : Animateur Commercial 4 fois/an, Animateur Technique 4 fois/an, Directeur, Réseau 2 fois/an, Nouveau concessionnaire (1<sup>ère</sup> Année) = 9 à 12 jours de présence par animateur, soit 1 jour/mois

**Outils d'aide à la vente** : Documentation, Catalogue, Site Internet, Show Room, PLV, ILV, Kit de communication, Fiches produits, Échantillons/Nuancier, Logiciels d'aide à la vente, Autres (Agence de Presse)



## INTERVIEW

### CHRISTOPHE CASTELNAU

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Depuis sa création en 1984, Vie & Veranda a confirmé son positionnement sur le marché de la Véranda Bois et Aluminium sur mesure, en démontrant au travers de son réseau de concessionnaires en France, son savoir-faire et son professionnalisme.

Avec 30 000 vérandas réalisées depuis 25 ans, l'enseigne Vie & Veranda dispose aujourd'hui d'un patrimoine « notoriété » et « image » très fort, qu'elle souhaite développer avec des entreprises partageant les mêmes valeurs : professionnalisme, adaptabilité, personnalisation, et toutes tournées vers la même recherche permanente de la satisfaction client.

Devenir concessionnaire Vie & Veranda, c'est se doter d'atouts essentiels pour réussir et réaliser avec précision les désirs de confort et d'esthétisme de ses clients.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Poursuivre notre accroissement durable du nombre de concessionnaire (5/an)
- ▶ Augmenter notre visibilité auprès du grand public
- ▶ Renforcer nos outils métiers appliqués auprès de nos concessionnaires



### LE RÉSEAU

#### WALI'S

Forme juridique : SAS Fermetures Loire Océan  
Date de création : 2007  
Nombre d'adhérents : 75  
Nombre de points de vente : 85  
Nombre de fournisseurs : 1 : FLO  
Couverture géographique : Nationale  
CA du dernier exercice (fournitures et pose) : 10,5 M €

### CONTACT

**Directeur réseau** : Didier BERNEDE  
**Adresse** : 6 rue du Chapelet  
49340 VEZINS  
**Tél** : 02 41 64 90 91 / **Port** : 06 71 26 85 63  
**Mail** : didier.berneide@flofermetures.fr

### PRODUITS COMMERCIALISÉS

Portes de garage, Alarmes,  
Volets roulants, Brise-soleil

### MARCHÉ

Particulier



### ADHÉSION

#### Qui peut rejoindre le réseau ?

Fenêtres, storistes, fermeturiers, avec hall expo, dynamique commerciale, acquérir les kits et outils d'aide à la vente proposés par le réseau et tous amortissables et savoir partager entre confrères techniques et informations.

**Modalités d'adhésion, droits d'entrée, redevances** : Aucun droit d'entrée. Redevance annuelle 500 €. Kits d'aide à la vente à partir de 830 €.

**Durée d'engagement** :

1 an renouvelable

**Politique d'achat** :

100% d'achat sur la gamme alu

**Rencontres organisées pour les adhérents** :

Engagement d'achat d'un mini de 70 % des achats volets roulants et portes de garage

**Rythme des visites** : Réunions régionales trimestrielles et convention nationale tous les deux ans

**Outils d'aide à la vente** :

Kit de communication, Autres (Formations)



## INTERVIEW

### DIDIER BERNEDE

#### Quels sont les principaux atouts du réseau que vous représentez ?

Permettre à nos adhérents généralement spécialistes de la fenêtre (et souvent déjà adhérent à un réseau de fenêtrier) de s'identifier également avec une image forte de spécialiste de la fermeture. Nos actions de communication biennuelles contribuent fortement au développement des ventes de volets et de portes de garage dans nos points de vente en reconcentrant l'action des commerciaux autour de ces produits annexes mais apportant un chiffre non négligeable.

#### Quels sont vos deux principaux objectifs sur deux ans ?

- ▶ Constituer un réseau de 100 adhérents avec une représentation sur l'ensemble de la France, notamment, Alsace, Lorraine, PACA, Rhône-Alpes où nous sommes insuffisamment représentés à ce jour.
- ▶ Pouvoir dès lors commencer des campagnes de communication nationales pour apporter à notre réseau la notoriété nécessaire et relayer les actions locales de nos adhérents.



LE TOP SPONSOR DE INTER DE MILAN



# Concentrez-vous sur votre métier, nous nous occupons du reste !

Innovation produit | Gamme de fenêtre exclusive | Respect des délais |  
Service client régional dédié | Accompagnement marketing et commercial  
personnalisé | Outils d'aide à la vente |

Envie de découvrir le top  
niveau européen ?  
Oknoplast vous invite à Equip'Baie !



Paris, 13-16 novembre 2012  
Stand J34



# LES COULISSANTS ENTRENT DANS LA NORME

*Coulissant mixte MC France.*

On a longtemps reproché aux baies coulissantes leur manque d'étanchéité à l'air, l'effet massif de certains profilés, les difficultés d'adapter le seuil aux personnes à mobilité réduite etc. Mais les exigences imposées par les réglementations ont pu mettre les coulissants sur les rails de la performance. Petit tour d'horizon des nouveautés les plus marquantes.

**Réalisé** par Agnès Denoix-Molina



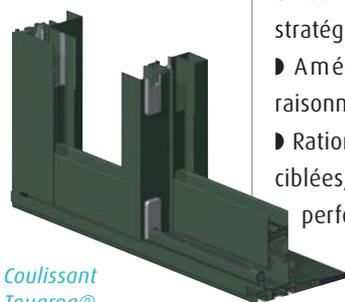
1 - 2 - 3 -  
Coulissant mixte  
MC France.

**La RT 2012** impose un saut technique sans équivalent, en exigeant des coulissants isolants et surtout étanches à l'air. En rénovation, l'étau se resserre. Si le propriétaire se donne les moyens de rénover, ce n'est plus pour mettre une jolie passoire...Ou alors, il la pose lui-même !

Dans le neuf, les investisseurs réduisent les coûts : ils recherchent des produits simples et faciles à mettre en œuvre. La RT 2012 favorise aussi les larges baies exposées au soleil. De quoi stimuler encore, la créativité des architectes.

Parallèlement, la prise en compte des besoins en matière d'accessibilité entraîne enfin une multiplication des solutions de seuil pour PMR (Personne à Mobilité Réduite).

Le monde du coulissant est donc en pleine mutation et le milieu de gamme s'effrite. En effet, dans un contexte économique plutôt difficile, plusieurs stratégies industrielles se dessinent :



Coulissant  
Touareg®  
de Profils Systèmes

► Améliorer les produits existants à coût raisonnable.

► Rationaliser l'offre en créant des gammes très ciblées, sur la base d'un bon rapport qualité/prix/performance, pour des chantiers à budget serré (ex : le logement collectif).

► Proposer des produits haut de gamme très flexibles.

## Améliorer l'existant

Prenons l'exemple du coulissant 3200 de **Sépalumic**, déjà très performant d'un point de vue thermique ( $U_w$  jusqu'à  $1,3 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ ). L'ajout d'un kit BBC permet de répondre aux exigences de la RT 2012 en matière d'étanchéité ( $A^*4$ ). Il se compose de bouchons de rails et de montants d'accroche, de capots de rails, de brosses et de joints. Avantages : pas d'investissement important, un temps de fabrication optimisé, sans sacrifier les finitions (bicoloration, accessoires à la teinte de la menuiserie etc.).

Même stratégie chez **Préfal** : le nouveau kit BBC fait passer ses coulissants en aluminium d'un classement  $A^*3$  à  $A^*4$  (étanchéité à l'air) avec une réduction du  $U_w$  de  $0,1 \text{ W/m}^2\cdot\text{K}$ .

## Rationaliser l'offre

Autre orientation chez **Profils Systèmes** qui présentera sur Equip'Baie 2012, de nouveaux coulissants aluminium Touareg® pour fenêtres 2 vantaux conformes à la RT 2012 : des produits proposés à un prix attractif, plus performants que la version Toundra®, mais d'une conception «standardisée» répondant aux demandes les plus fréquentes (ex : galandage possible mais en 1 rail). Un choix plus que rationnel.

Chez **Initial**, la palette des menuiseries se décline avec 2 nouvelles offres de fenêtres intelligemment conçues : Essentiel et Vision. Essentiel rassemble des produits destinés surtout au logement collectif neuf d'un bon rapport performance/qualité/ prix, avec un très large choix de finitions. Vision, d'un concept plutôt haut de gamme avec notamment des coulissants de grandes dimensions (vantaux jusqu'à 250 kg, triple vitrage etc.) dispose par exemple, d'une intéressante version à galandage, avec volet coulissant intégré bénéficiant d'une étanchéité améliorée.

Dans ce domaine, citons aussi la nouvelle offre Cache-Cache de Maugin. Une gamme complète de coulissants à galandages aluminium avec volets intégrés.



Détail du coulissant 3200 Sépalumic avec kit BBC.



Coulissant 3200 Sépalumic



Coulissant Wiclide 65 de Wicona.

### Jouer sur la flexibilité

Restons dans l'aluminium, où le mot flexibilité s'exprime à tous les niveaux dans le haut de gamme :

- Chez **Wicona** et ses baies coulissantes Wiclide 65 procurant une grande liberté de conception, y compris avec une isolation thermique par l'extérieur (ITE).

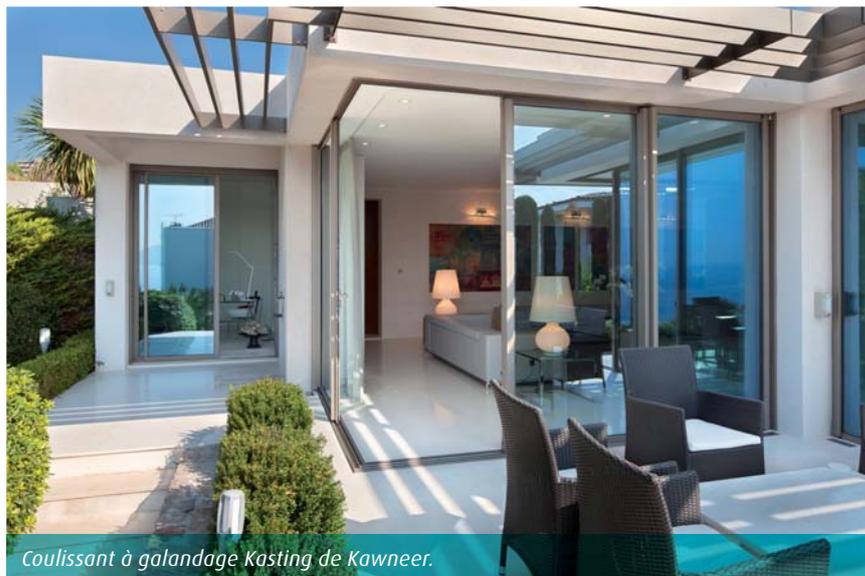
- Chez **Kawneer** et son nouveau Kasting à 'Performance Énergétique Evolutive' s'adaptant précisément aux cahiers des charges des prescripteurs (étanchéité à l'air jusqu'à A\*4 et Uw jusqu'à 1.2 W/m<sup>2</sup>.k). Différentes largeur de dormants sont possibles (52, 62 ou 72 mm), dans un choix extrêmement large de couleurs et de finitions.

- Chez **Technal** où le coulissant Soleal à vocation universelle se distingue par des profilés d'une grande inertie (jusqu'à 4.3 X 2.6 m). Fin 2012, une nouvelle version à coupe droite (largeur de dormant de 65 mm) bénéficiera d'une RPT de 40 mm et de masses visibles plus fines.

Côté PVC, la récente gamme modulaire Premiline de **Profine** (KBE, Kömmerling, Trocal) réalisée avec la formulation Greenline\* atteint de grands formats en 2, 3 ou 4 vantaux dans un design très fluide (vitrages jusqu'à 28 mm). Existe aussi une intéressante version levante-coulissante PremiDoor, conçue à partir de profilés renforcés 70 mm 4 chambres (ouvrants).

### Pour une vision panoramique

Nous assistons en effet au développement de grandes surfaces vitrées, favorisant les apports solaires et offrant une vision panoramique de l'extérieur, très prisée en architecture contemporaine. Mais ici, malgré quelques incursions du PVC, le métal règne en maître et s'impose en masse. Jugez plutôt. Dans la famille acier, vous pourrez découvrir sur le stand **Jansen** d'Equip'Baie, les profilés ultra fins à RPT d'un nouveau coulissant (montant central de 40 mm). Ils bénéficient d'une âme en matière composite hautement isolante



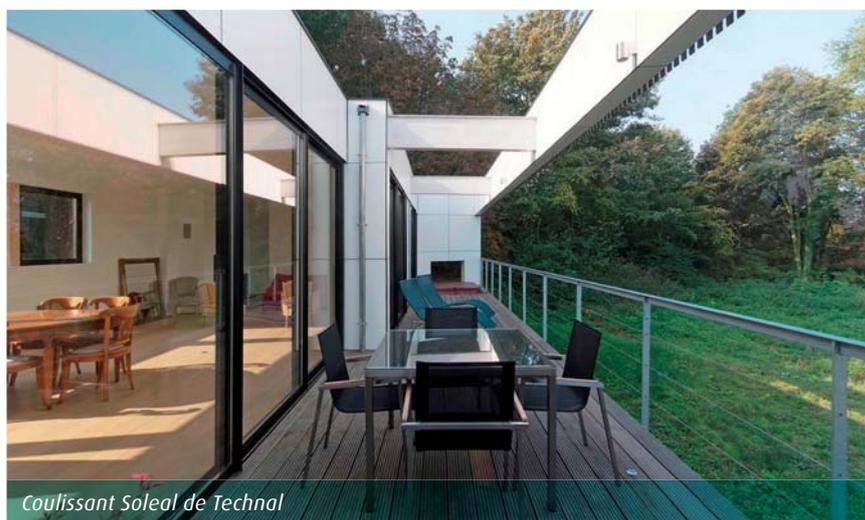
Coulissant à galandage Kasting de Kawneer.



Coulissant PremiLine de Profine France.



Levant coulissant PremiDoor Profine France.



Coulissant Soleal de Technal



Coulissant à galandage+volet coulissant cache Cache de Maugin.

## VOLETS COULISSANTS

Les **Volets Thiebaut** présenteront sur Equip'Baie deux nouveautés :

► **Medley Bois**, un modèle contemporain, à cadre aluminium réalisé par assemblages mécaniques vissés, disponible dans tous les coloris RAL. Les lames de remplissage, en Red Cedar, bois imputrescible, s'assemblent par vissage direct sur le cadre. Peut servir de brise soleil.

► **Comp'Ose**, un intéressant concept graphique permettant de décliner le motif de son choix sur les volets, porte d'entrée et de garage. Grâce à l'impression numérique et au partenariat des Volets Thiebaut, MID et Fame, il sera possible de concevoir des façades originales et harmonieuses. ■■

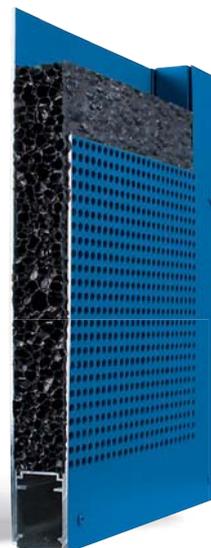
1 - Volet selon Comp'Ose (Volets Thiebaut).  
2 - Volet Medley bois de Thiebaut.



Salon de Paris  
13 – 16 novembre 2012  
Secteur 33, stand W48

## SILENCIO – efficace à l'intérieur comme à l'extérieur

Les habitations situées en ville ou près des principaux axes de circulation deviennent de plus en plus prisées. EHRET est le premier fabricant à proposer un volet coulissant qui protège non seulement des regards indiscrets, mais aussi du bruit. Sa conception technique sophistiquée amortit le bruit de façon efficace.



Coulissant Soleal de Technal

[www.ehret.com](http://www.ehret.com)



Nouveau coulissant Forster.



Coulissant XXL Prefal.



Coulissant Confort 160 de Sapa Building System

et résistante (100 % recyclable) pour des assemblages extrêmement rigides ( $U_w$  de  $1,3 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$  pour  $3 \times 2,3 \text{ m}$ ). Chez **Forster**, la nouvelle porte-fenêtre coulissante à levier en acier ou acier inox (gamme à isolation thermique Unico) présente 1 ou 2 vantaux et des hauteurs jusqu'à  $3,4 \text{ m}$ . Pratique : son système de fermeture automatique silencieux par télécommande et un raccordement au sol sans seuil, adapté aux PMR. Passons à l'aluminium. **K'Line** exposera sur Equip'Baie une version 3 vantaux du fameux coulissant 2 vantaux primé au Concours de la Performance 2010. Ses atouts : une étanchéité renforcée, une mise en œuvre aisée et un bon rapport qualité/performance/prix (bloc baie 1/2 linteau possible).

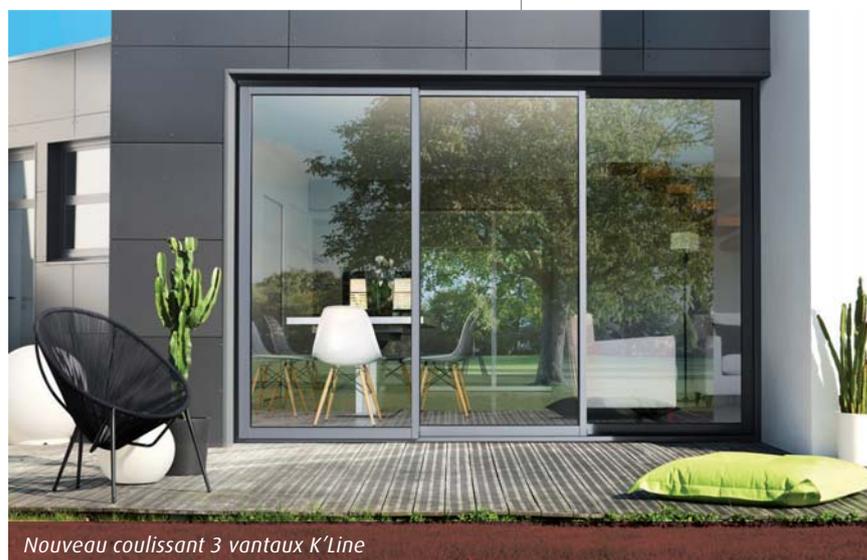
**Sapa Building System** lance pour sa part, une version de très grande dimension, Confort 160, avec une surface vitrée jusqu'à  $3 \text{ m}$  de haut ( $9 \text{ m}^2$  par vantail ou  $400 \text{ kg}$ ) sans renfort extérieur ( $U_w$  jusqu'à  $1,2 \text{ W/m}^2 \cdot \text{k}$ ,  $A^*4$ , vitrages jusqu'à  $55 \text{ mm}$ ). Elle bénéficie de l'option de service de

pré-montage Easy Tech et d'un niveau anti effraction Classe 2 (ENV 1627-1630). Chez **Elmaduc**, le système Silence 32 Green permet d'aller jusqu'à 6 vantaux sur 2 ou 3 rails (jusqu'à  $5,6 \text{ m}^2$  et  $200 \text{ kg}$  par vantail) et dispose d'un nœud central à barrière thermique breveté ( $A^*4$ ). Place au nouveau coulissant XXL chez **Prefal**. Il peut atteindre  $5 \times 3 \text{ m}$  en 2 vantaux ( $A^*4$ ) avec poignée à relevage (jusqu'à 4 vantaux de  $300 \text{ kg}$  maxi, vitrages jusqu'à  $36 \text{ mm}$ ).

De son côté, le nouvel Aluvisio de **Grosfillex** s'étend jusqu'à  $6 \text{ m}$  de large en 4 vantaux, avec une jonction ouvrant dormant de  $82 \text{ mm}$  et une chicane de  $35 \text{ mm}$  ( $U_w$  jusqu'à  $1,1 \text{ W/m}^2 \cdot \text{K}$  en triple vitrage  $A^*3$ ). Il existe aussi en version bloc baie (Aluvisio VRI) avec coffre de volet roulant intérieur PVC. N'oublions pas non plus le modèle de grandes dimensions CP 130 de **Reynaers**, découvert sur Batimat 2011 et combinant en un seul design tous les systèmes coulissants, levants-coulissants, monorail, bi-rail et tri-rail. Enfin, **Winsol** vient de sortir un nouveau coulissant « forte charge » : le Performance 70 CL à dormants traditionnels ou monobloc et vantail de  $150$  à  $250 \text{ kg}$  avec possibilité de galandage ( $A^*4$ ).



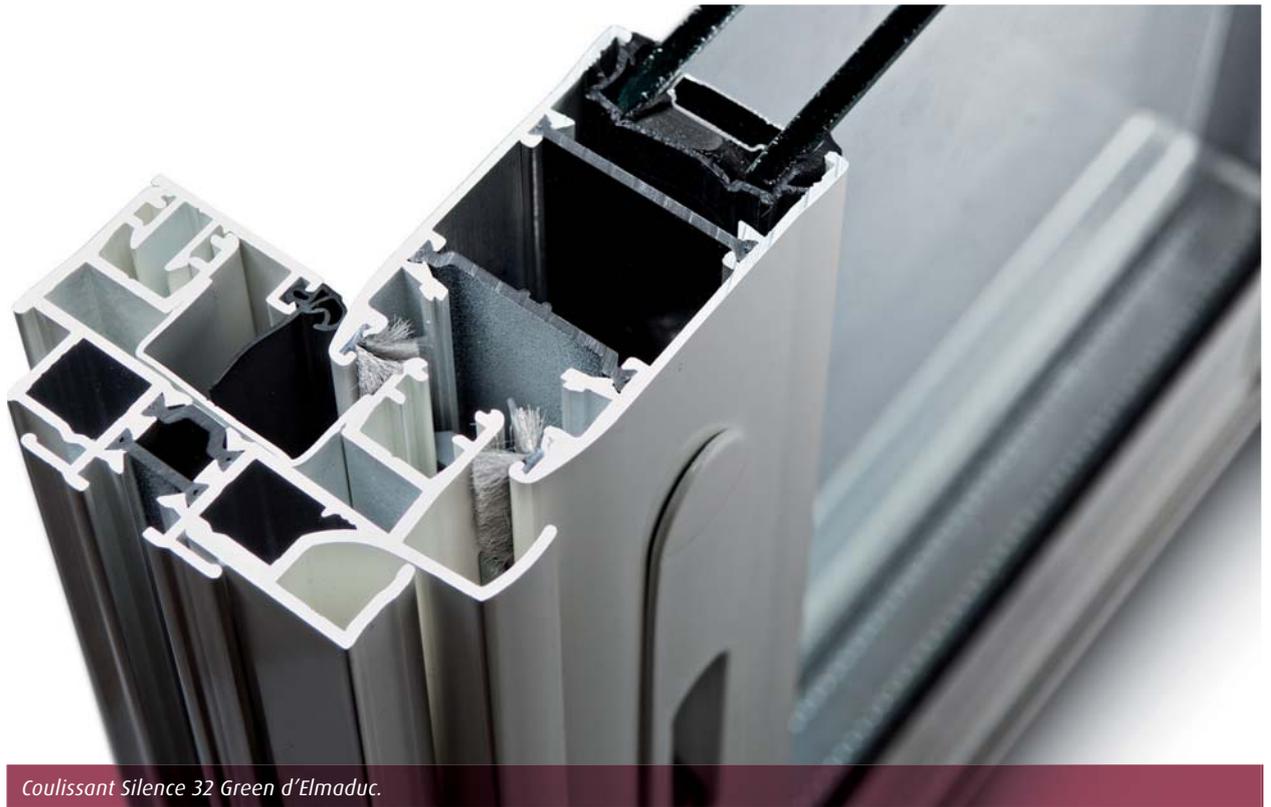
Nouvelle baie coulissante acier Jansen



Nouveau coulissant 3 vantaux K'Line



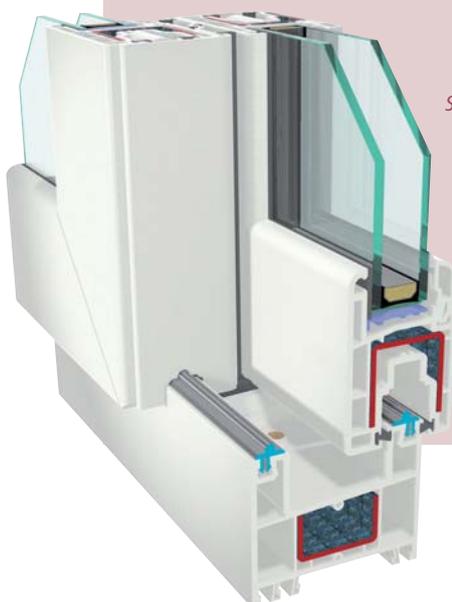
Coulissant Aluvisio (Grosfillex)



Coulissant Silence 32 Green d'Elmaduc.

### COULISSANT À VITRAGE COLLÉ

Le groupe Gealan sort un nouveau système de coulissant S8000 français, exclusivement disponible en vitrage collé STV®, en blanc et en plaxé. Il se caractérise par 2 ouvrants, un nouveau type de dormant et des accessoires facilitant son montage. Compatible avec les systèmes 74 mm existants, il procure une stabilité et une rigidité optimales, grâce notamment au STV®. Cette solution de vitrage collé adhésif de Gealan dispose en effet d'une bande adhésive haute performance facilitant le transfert de la rigidité du vitrage à l'ensemble de l'ouvrant. Jusqu'à L 3,6 X H 2,4 m. ■



Nouveau coulissant à vitrage collé S8000 Gealan



Éléments architecturaux de façade



Le brise-soleil sur mesure prêt à poser



Bardage à ventelles et grilles de ventilation



Volets coulissants



Anjou Actiparc des 3 routes  
Rue Alcide de Gaspéri - 49120 CHEMILLÉ  
Tél. 02 41 30 45 45 - Fax 02 41 64 02 02  
brisesoleil@tellier-g.com - www.tellier-g.com

### Le PVC s'affine encore

Dans la famille PVC, ne chicanons plus : la masse centrale de 35 mm se généralise. Voici donc une sélection de produits aussi étroits que performants, avec solution PMR :

► Le couissant **Atlantem** disponible en 2,3 ou 4 vantaux. Sa mise en œuvre est simplifiée notamment grâce à un seuil PMR non encastré de 20 mm à RPT. Ses performances thermiques et acoustiques sont aussi très intéressantes.

► Le couissant Zénith de **Batistyl Menuiseries 2** vantaux bi rails, avec vitrage 28 mm et bouclier thermique intégré, doté de fermetures variées.

► Le nouveau modèle pour grandes dimensions **Terres de Fenêtre** (Mauguin) avec vitrage 28 mm et bouclier thermique en standard pour la rénovation et en option pour le neuf.

**Socredis** avait déjà présenté en 2010 un couissant PVC Wisio à masse centrale de 35 mm très performant (A\*4, E6B, V\*B2 et Uw jusqu'à 1.1). Il annonce aujourd'hui 2 compléments de gamme :

► une version à galandage économique, à étanchéité renforcée (Uw = 1.3 W/m<sup>2</sup>K pour 2,18 x 1,53 m avec Ug = 0.8) facile à poser, avec possibilité d'assembler les ouvrants mécaniquement ou par soudure.

► un seuil PMR sans encastrement pour une installation aisée en rénovation.



Nouveau couissant Atlantem PVC

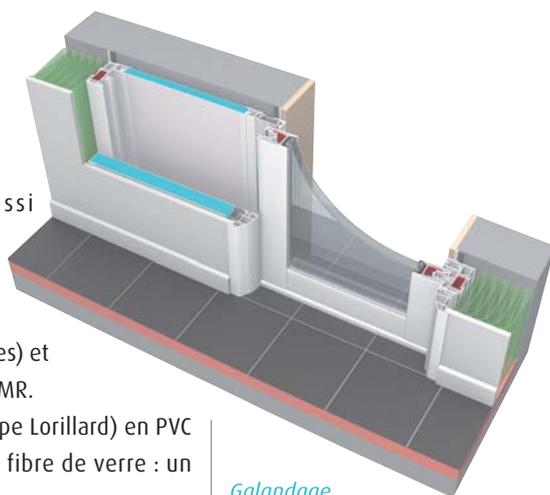


Couissants Zénith de Batistyl

2 autres produits sont aussi importants sur le marché :

► Vekaslide de **Veka** avec profilés PVC 70 mm en 5 chambres (50 couleurs possibles) et seuil encastrable à RPT pour PMR.

► Twinea® de **Lorenove** (Groupe Lorillard) en PVC sans plomb rigidifié par de la fibre de verre : un produit 100 % français.



Galandage Wisio.Socredis.



Seuil PMR Wisio. Socredis.



Nouveau couissant Terres de Fenêtre

# Les produits Alutech

Depuis 3 ans, notre présence sur le marché français nous a amené à étendre notre offre produits pour pouvoir répondre aux spécificités françaises.

## NOS LAMES :

AR/ 36 : lame de faible hauteur mais permettant d'aller dans des dimensions très importantes en largeur.

AR/ 375 : lame qui remplace depuis juillet notre ancienne AR/37, elle a conservé ses qualités techniques en améliorant son enroulement.

AR/39 : lame qui permet de nous rapprocher des standards actuels utilisés par les clients français, cette lame est née pour le salon RT 2012 de Stuttgart.

AR/40 : la plus ancienne de nos lames, avec un enroulement important, ne peut être utilisée que dans les volets traditionnels ou la place laissée pour l'enroulement est importante.

AR/41 : lame la plus vendue en France, utilisation dans des dimensions importantes par rapport aux classements aux vents, ayant un bon enroulement, une offre couleurs importante, un produit qui correspond parfaitement au marché français.

AR/45 : lame de qualité, dans cette dimension, par rapport à nos confrères, feuillard, tenu aux vents, une excellente lame.

AR/52 : lame créée il y a un an pour répondre à la demande de la menuiserie PVC, enroulement optimisé pour le bloc baie PVC.

AR/55m : lame pouvant être utilisée dans de grandes dimensions en volet roulant, pour des baies allant jusqu'à 4 mètres en V2.

AR/ 555 : nouvelle lame remplaçant notre AR/55 qui est également utilisable en VR ou en porte de garage à enroulement possédant un excellent enroulement liée à sa nouvelle forme.

AR/77 : lame utilisée pour la porte de garage, notre nouvelle création d'embouts spécifiques et de coulisses adaptées nous permettent d'aller dans des dimensions très importantes avec un classement identique aux portes sectionnelle.

Un nouveau chariot permet l'utilisation de coulisses normales sans être obligé de passer avec des coulisses larges.

3 lames extrudées viennent compléter notre offre :  
Une lame de 42 en simple paroi  
Une lame de 44 ainsi qu'une lame de 55.

## NOS COFFRES

Notre offre va du 125 au 404

124, 137, 150, 165, 180, 205, 230, 250, 300, 360 et 404 peu de nos confrères peuvent vous proposer cette offre.

Déclinaison des formes :

45° et 20° dans les dimensions notées si dessus.  
1/4 de rond et 1/2 rond dans les dimensions suivantes :

137, 150, 165, 180 et 205.

Offre large et plus importante que nos confrères.

## NOS JOUES

Déclinaison identique à nos coffres et dans les mêmes couleurs également. Un nouveau produit permet d'utiliser nos joues sans ergot, sans perçage pour la fixation du moteur.

## LA COULEUR

Notre offre très large doit permettre de répondre à beaucoup de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact, nous ferons tout pour vous satisfaire.

Les coulisses et lames finales font également partie de notre offre et nous proposons la même couleur que pour nos coffres et nos lames ce qui permet une harmonie de l'ensemble et non un mélange approximatif des couleurs.

**Pascal Moyon**

Responsable commercial

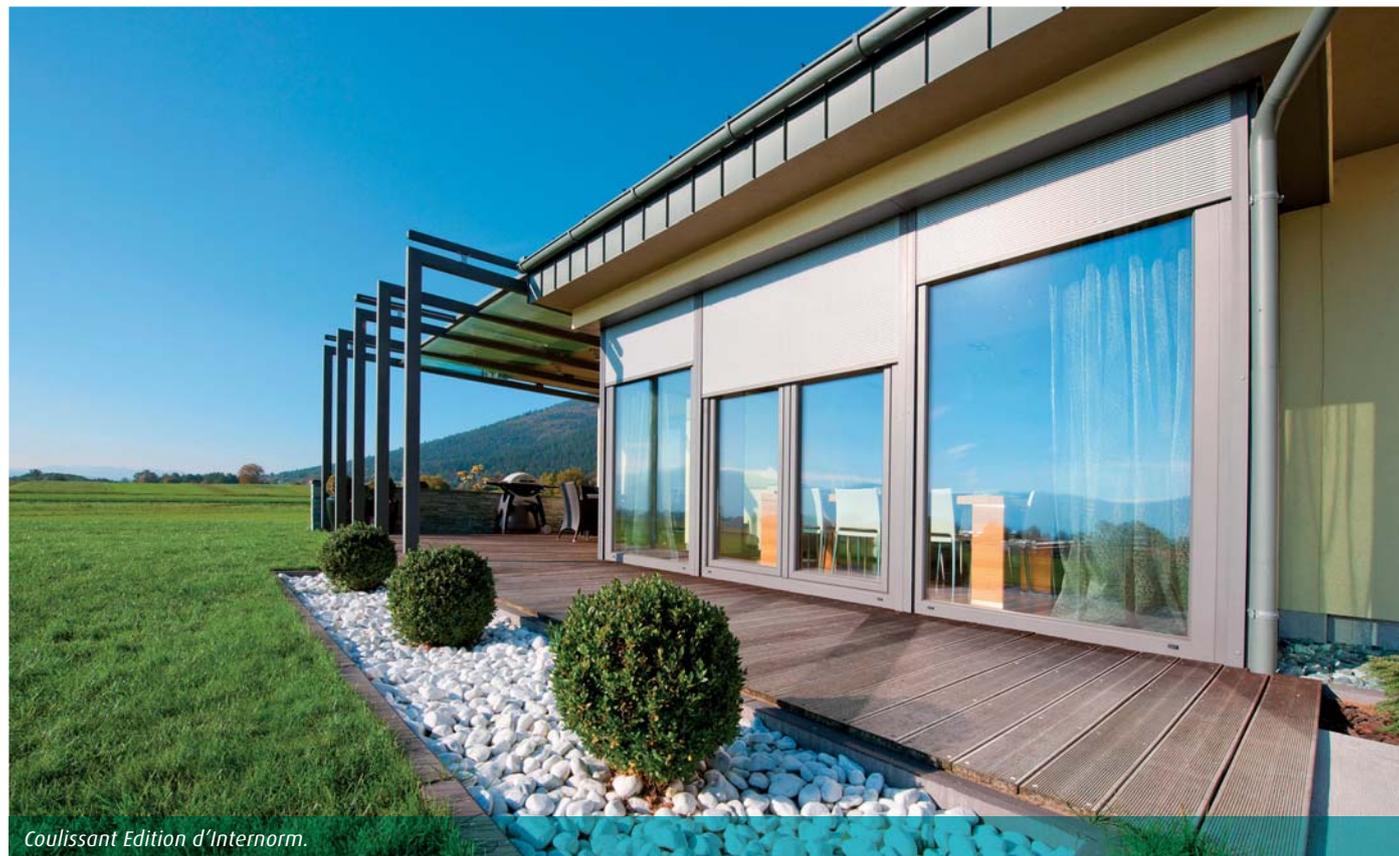
+33 06 08 98 42 97

moyon@alutech-mc.com

www.alutech-group.com

**ALUTECH**  
GROUP OF COMPANIES





Coulissant Edition d'Internorm.

### La mixité passe à l'offensive

Passons au coulissant mixte bois/aluminium où la concurrence se fait un peu plus rude. Il s'agit en effet d'un produit haut de gamme très esthétique. 2 nouveautés ont retenu notre attention :

- Le coulissant XXL tout bois ou mixte bois/alu de **Bieber** au design contemporain, doté d'une menuiserie assez fine. Il peut atteindre jusqu'à 6.4 X 2.7 m. Facile à manier et sans système de levage, il accepte tous les types de vitrages jusqu'à 56 mm ou 300 kg, avec possibilité de coulissant d'angle ( $U_w$  jusqu'à 0.81 en triple vitrage).
- Le coulissant Axel bois/alu de **Mixal** (Groupe FPPE) dont la conception avec cadre porteur optimise ses performances thermiques et sa résistance. Une version galandage 1 ou 2 vantaux est possible.

Autres produits intéressants : les gammes Edition **d'Internorm**, **MC France** ou les coulissants **Minco** à structure bois habillée d'aluminium à l'extérieur aux performances très élevées. Les produits proposés cette année par les industriels n'ont donc rien de révolutionnaires, mais collent au plus près aux besoins des prescripteurs. Place au coulissant 100 % commercialisable. ■■

\*Greenline : formule de PVC exclusive calcium-zinc.



Nouveau coulissant mixte Axel de Mixal.



Nouveau coulissant XXL Bieber en menuiserie mixte (bois/alu) ou 100 % bois.

## DES DÉTAILS QUI FONT LA DIFFÉRENCE...

### Crémones

Roto développe le système « In-Line Sliding » : une nouvelle génération de crémones standards et doubles direction (pour profils PVC, bois ou aluminium). Le dispositif de verrouillage à 1 et 3 points avec tête profilée se distingue par une tête très rigide qui réduit le fléchissement des pièces. Manipulation aisée grâce à un guidage des points de verrouillage. Le blocage en demi-course de la crémonne ou du raccord simplifie le montage. Tandis que le revêtement « RotoSil Nano » protège de la corrosion.

### Ferrage

Le nouveau ferrage Confort équipe les portes coulissantes décrochantes Finstral. Il se caractérise par un positionnement automatique et confortable de l'ouvrant sur le dormant. Il suffit d'actionner la béquille pour débloquer l'ouvrant, l'ouvrir et l'amener en position coulissante. Son fonctionnement silencieux et simple convient à une utilisation fréquente. Possibilité d'aérer en toute sécurité grâce à l'ancrage par 4 rouleaux champignon. Dimensions maximales de l'ouvrant : 1.650 x 2.350 mm. ■■



Nouvelle génération de crémonne Roto.

**ALUTECH**  
GROUP OF COMPANIES



Alutech  
gamme large,  
haute qualité



- Lames alu profilés
- Lames extrudées
- 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



1



2

1 - 2 - Coulissant bois/aluminium Minco.

### RÉALISATION

**Voici** l'exemple réussi d'une association intelligente de volet coulissant, baie coulissante et panneaux photovoltaïques sur la résidence étudiante BBC, les Allées Jean Griffon à Toulouse. Produits : Wicona. ■■



### PETIT NOUVEAU



1  
Sa clientèle : des professionnels de la menuiserie extérieure. « Nous fabriquons des produits moyen et haut de gamme, sur-mesure. Notre point fort : proposer une offre de qualité fabriquée en France » explique Guiseppe Borraccino son fondateur (Eurofermetures, Voreal). Novafen propose aujourd'hui 3 gammes de

**Novafen** est une toute jeune société française d'Alsace, spécialisée dans la fabrication

châssis aluminium pour rénovation ou en neuf, de 1 à 6 vantaux, fixes, mobiles ou levants. ■■  
[www.novafen.com](http://www.novafen.com)



2

1 - Logo Novafen  
2 - Coulissants Novafen

CRADLE TO CRADLE



PRODUITS EN VERRE

**AGC**  
présent sur  
**EQUIP'BAIE**  
Hall 1 - Stand F34



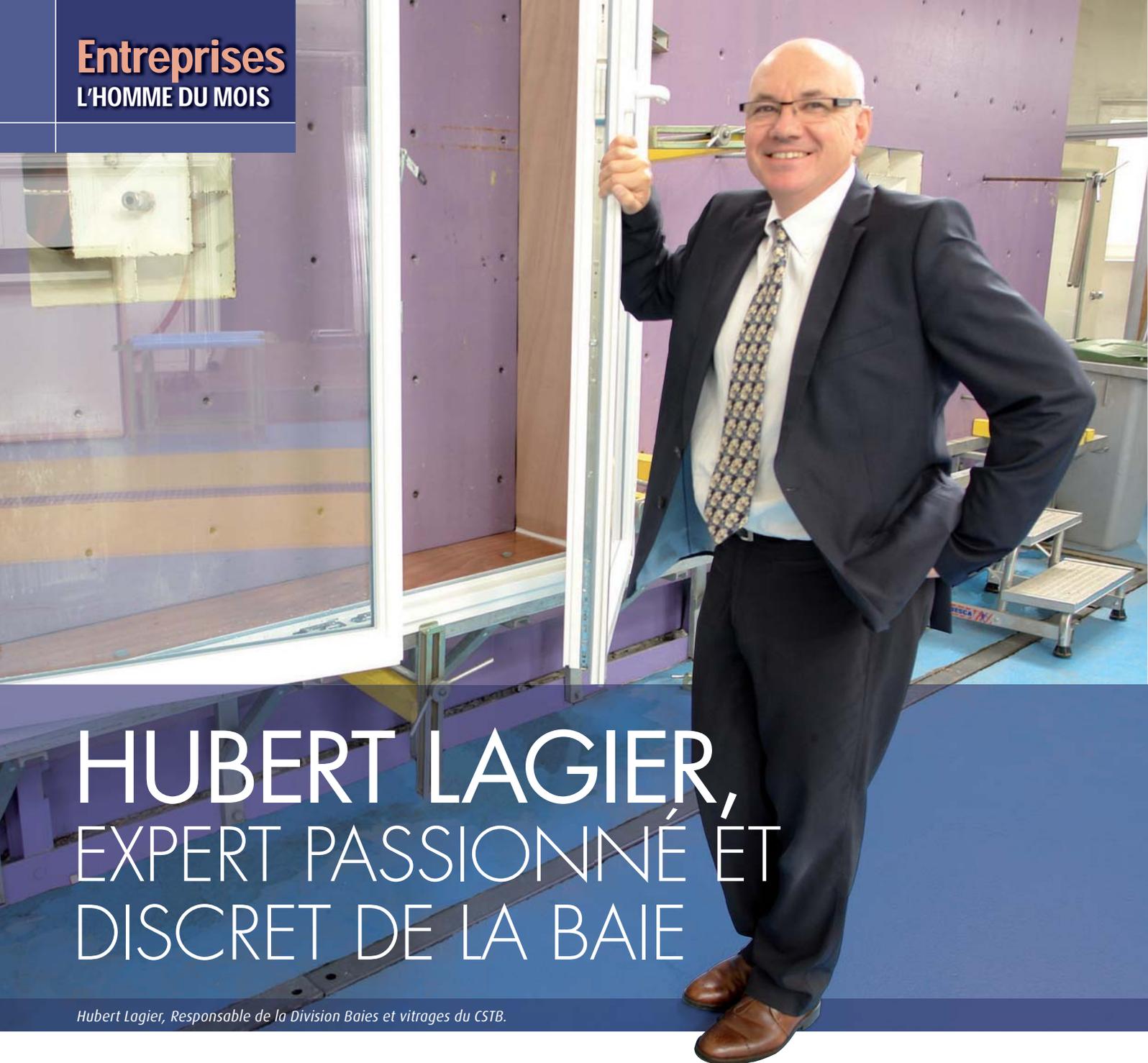
**LE SEUL FABRICANT EUROPÉEN DE VERRE CERTIFIÉ «CRADLE TO CRADLE»**

Rêvez-vous d'un monde où tous les matériaux contenus dans un produit usagé pourraient être réutilisés dans un nouveau produit ? Ne rêvez plus, car ce monde est désormais tout proche.

La philosophie du «Cradle to Cradle» gagne rapidement du terrain.

AGC adhère au concept: Nous sommes l'unique fabricant de verre à porter le label C2C sur nos produits. Comme vous le constatez, les rêves peuvent vraiment devenir réalité!





# HUBERT LAGIER, EXPERT PASSIONNÉ ET DISCRET DE LA BAIE

*Hubert Lagier, Responsable de la Division Baies et vitrages du CSTB.*

Responsable de la Division Baies et Vitrages du CSTB, Hubert Lagier a découvert l'univers de la fenêtre en 1993. Passionné par un secteur en évolution permanente, il en mesure tous les enjeux.

**Réalisé** par Sophie Dumoulin

**Né** le 9 mars 1959 à Saint-Marcellin (38) de parents agriculteurs, il choisit de suivre des études à l'ENSAIS, aujourd'hui INSA\*, à Strasbourg et opte pour le domaine du bâtiment. Une vocation ? Sûrement, oui, admet-il ! À la sortie de l'École, direction Caracas, en tant que coopérant militaire. Il y reste 2 ans ; il travaille à l'Institut de Développement Expérimental de la Construction (IDEC) à l'Université Centrale du Venezuela (UCV) sur des projets de construction pour l'armée ou l'éducation nationale, et mène des études sur l'évolution de la construction dans ce pays. Une

expérience formidable, dont il garde de beaux souvenirs... De retour en France, il est chargé de maîtrise d'ouvrage à l'Établissement public de la ville nouvelle d'Évry. C'est en 1988 qu'il entre au CSTB, recruté au service international pour son expérience sud-américaine. Durant 4 ans et demi, dans le cadre de projets de développement menés par le Centre en coopération avec des pays émergents, il y met en place l'évaluation de qualité des produits de construction. Après l'abandon de cette stratégie internationale, le CSTB lui propose en 1993 d'entrer à la Division fenêtres,

secteur en plein développement. Il se prend au jeu et se verra confier la responsabilité de cette Division Baies et Vitrages en 2001. Une responsabilité croissante : une douzaine de personnes à son arrivée ; fin 2012, elles seront 40, dont plus d'une vingtaine d'ingénieurs.

Hubert Lagier se passionne pour ce secteur «très dynamique, attachant et en expansion malgré un certain ralentissement depuis peu». Sa mission est complexe. Responsable de l'unité budgétaire et humaine liée à cette activité, il gère les procédures d'évaluation et certification de qualité NF/CSTB des produits de la baie. Un registre étendu : des profilés et vitrages de fenêtres aux fermetures, volets, portes d'entrée et de garage, stores, vérandas... Sous sa responsabilité est aussi placé l'étalonnage des bancs d'essai in situ des industriels certifiés. La Division dispose d'importants moyens techniques, dont une plate-forme d'essai pour portes de garage, portes industrielles, volets... à St-Martin-d'Hères, près de Grenoble, où il passe 2 à 3 jours/mois. Clin d'œil à ses racines iséroises !

## Sujets brûlants

Une grande campagne pour la promotion de la marque NF Fenêtre sera lancée sur Equipbaie par le CSTB (aluminium et PVC), associé au FCBA (bois). Une opération d'envergure menée sur 3 ans, dotée d'un budget conséquent, qui s'appuiera sur une campagne radio début 2013. Mais le sujet brûlant pour les professionnels de la fenêtre est bien... la mise en œuvre ! Et pour la Division Baies, l'heure est au développement d'une nouvelle activité, une formation à la mise en œuvre des fenêtres sur le site isérois. Un projet complémentaire à la certification pose Veritas, mené en partenariat avec FFB, Capeb, UFME, SNFA... : « Tout le monde est à 100 % dans cette démarche ! » C'est un sujet crucial. Si certains industriels ont ouvert des écoles de pose, elles sont dédiées à leurs gammes. L'idée est de mettre en place une formation à la mise en œuvre conforme au DTU pour toutes les fenêtres : « Les produits sont de bonne qualité, mais leur mise en œuvre est souvent défailante. Je suis heureux de pouvoir réaliser ce projet pour véhiculer la bonne parole ». Ce sera un complément indispensable aux innovations techniques « produit », qui abordent transmission lumineuse et facteur solaire mais portent toujours surtout sur la thermique. Un registre sur lequel il

est peut-être encore possible de progresser au vu de l'offre des pays « nordiques ». D'ailleurs, si la RT 2012 supprime les seuils de performance Uw, elle impose d'autres contraintes, comme le calcul de consommation énergétique fenêtre/fenêtre dans un bâtiment et la maîtrise de la perméabilité à l'air de l'enveloppe globale du bâtiment. Autres domaines d'innovation à privilégier, l'accessibilité, l'adaptation de la conception des fenêtres à l'ITE et l'intégration parfaite des coffres de volets roulants : le bloc-baie parfaitement étanche ! La jonction fenêtre/ gros œuvre est aussi primordiale. Hubert Lagier souligne les énormes progrès du vitrage et la solution intelligente consistant à mixer dans un profilé différents matériaux utilisés là où ils sont efficaces : « On ne peut plus raisonner avec des filières mono matériau ; on cherche la perfection du produit complet ». Finalement, « la fenêtre idéale, c'est une fenêtre bien conçue, bien fabriquée et bien mise en œuvre ». En multiplier les fonctions a des limites, estime ce spécialiste qui se méfie des gadgets : une fenêtre doit avant tout apporter lumière, chaleur du soleil et aération ; elle doit plaire, être adaptée au bâti et fonctionner sans problème pendant plus de 30 ans !

S'il n'est pas retourné au Venezuela, Hubert Lagier a apprécié de se rendre en Chine à plusieurs reprises pour répondre à une demande d'information du syndicat chinois des menuisiers PVC sur le système d'évaluation de la qualité des fenêtres PVC en France. Il aime aller en Allemagne à Fensterbau, découvrir les tendances, machines et produits de la fenêtre de demain, et il a développé des contacts très positifs avec l'IFT\*\* de Rosenheim. Mais quand il abandonne sa casquette du CSTB, c'est celle de navigateur qu'il préfère. Moniteur bénévole de l'École de voile des Glénans, il prend la barre 2 semaines par an : cap sur la Bretagne ou les îles Anglo-normandes ! La passion de la navigation a succédé à celle de l'escalade, du ski et de la randonnée de sa jeunesse iséroise. D'ailleurs, « Une équipe se conduit comme on barre un bateau ». La mer est pour lui synonyme de liberté malgré les contraintes ; le CSTB lui offre aussi cette grande latitude d'action dans le cadre de sa charge. Père d'une fille et d'un garçon, Hubert Lagier garde un peu de temps pour sa famille et cultive la 1<sup>ère</sup> des qualités indispensables à la réussite de sa mission, et sa devise peut-être, la discrétion ! ■■

\*INSA : Institut National des Sciences Appliquées  
\*\* IFT : Institut Technique de la Fenêtre

# ELMADUC, LA COHÉRENCE DE LA PERFORMANCE

*Salle polyvalente BBC Touraine à Monnaie (37), près de Tours. Gilles Bertrand, architecte D.P.L.G.*

Elmaduc propose une offre complète et cohérente de systèmes de façades, menuiseries et vérandas aluminium. Son expertise s'est construite depuis 1949 sur 4 piliers qui forgent la marque.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Ces 4** caractéristiques fondatrices sont une expérience testée, approuvée et partagée ; un métier de gammiste soutenu par une équipe de professionnels, assurant le déploiement de solutions personnalisées dans la conception, le chiffrage et le suivi de chantiers ; une logistique adaptée pour répondre aux demandes de ses clients ; la culture du service, une dimension humaine et un sens de l'engagement qui font partie intégrante de sa culture d'entreprise.

## Triple activité de gammiste aluminium

Créé en 1949, Elmaduc devient en 1960 l'un des premiers concepteurs gammistes de France. En 1970, il développe 3 activités -anodisation,

usage et menuiserie-, puis se spécialise en 1980 sur le marché de la menuiserie, en capitalisant sur son savoir-faire dans la menuiserie aluminium. En 2008, Elmaduc intègre Designal Systems, acteur majeur sur le marché français des gammes de menuiserie aluminium, dont font aussi partie Alutechnie et Sepalumic. En 2010, est aménagé à Gannat, dans l'Allier (03), un nouveau site moderne de 5 100 m<sup>2</sup>, qui regroupe l'intégralité de ses outils et moyens de production et stocke plus de 2 000 références de produits, profils, accessoires et joints. Cette unité intègre le sertissage des profils à rupture de pont thermique (norme NF de 100 % des profils RPT de l'entreprise) ; Elmaduc réalise également le montage d'une grande partie de ses accessoires et dispose



*Porte lourde Aspect th, porte d'entrée universelle compétitive.*



Le site d'Elmaduc, aménagé à Ganat sur 5 100 m<sup>2</sup>.

d'un deuxième dépôt régional à côté de Nantes (44). Toutes ses gammes sont certifiées (homologations et DTA). Elmaduc emploie 40 personnes.

## Elmaduc prépare l'avenir

Même si ses gammes actuelles répondent aux besoins d'aujourd'hui, le gammiste entend préparer l'avenir. Affichant de grandes ambitions, il souhaite se donner les moyens de proposer une offre de produits encore plus complète et performante. « Pour cela nous concentrons nos efforts sur le développement de nouvelles gammes qui verront le jour fin 2013, suggère Benoît Sibertin-Blanc, Directeur Marketing : c'est véritablement une nouvelle génération de produits avec des performances thermiques et d'étanchéité optimisées et évolutives. Ce seront également des gammes conçues pour être fabriquées rapidement et simplement tant par l'artisan que par l'industriel. Autant dire que notre offre comptera en tous points parmi les plus performantes du marché ». Rendez-vous est donc donné en 2013... en tout cas sur Batimat !

En termes de répartition d'activité, la menuiserie représente 70 % des ventes, « d'abord parce que c'est le cœur de l'offre de tout gammiste qui se respecte et puis aussi grâce à nos systèmes de portes d'entrée qui sont plébiscités par nos clients et représentent plus de 20% du total de nos ventes ». La façade représente 12% des ventes, et la véranda 10 % des volumes. Les 8 % restants se répartissent entre brise soleil, objet de développement et registre sur lequel Elmaduc propose une gamme complète, et garde-corps.

## Des produits emblématiques... et évolutifs

Les produits emblématiques de l'entreprise sont la porte lourde Aspect th : une porte d'entrée universelle très compétitive qui répond à l'ensemble des besoins (simple et double action, repliable,

anti pince doigts...) et la fenêtre à frappe brio green, « une frappe simple et efficace, très performante ». Au chapitre nouveautés, il faut signaler tout d'abord le couissant Silence 32 green. C'est un couissant adapté à la RT 2012 qui permet de recevoir des vitrages jusqu'à 32 mm très performants au niveau thermique, d'où un Uw de 1,4 W/ m<sup>2</sup>K (Ujn 1,3W/ m<sup>2</sup>.K). Il conjugue simplicité et rapidité de fabrication, offre un seuil conforme au décret relatif aux personnes à mobilité réduite, accepte des ouvrants de grandes dimensions, L 2 000, H 2 800, avec un poids maximal par vantail de 200 kg. Figurent aussi parmi les nouveautés le système de façade et verrières Nuance 58 et 58V : une gamme de façade à serreur pour les grandes dimensions, qui peut prendre des volumes jusqu'à 600 kg, et la toute nouvelle gamme de véranda Vision Green. Offrant un large choix de styles et de finitions, Vision Green permet de bénéficier au mieux des apports solaires d'hiver et intègre un système de



Invisible green, système de frappe à ouvrant caché. Uw 1.4.



Salle polyvalente BBC Touraine à Monnaie (37), près de Tours. Gilles Bertrand, architecte D.P.L.G.

toiture à chevrons tubulaires ou épines autorisant toutes formes de réalisation : formes rectangulaires, rayonnantes, victoriennes. Un système de faitière unique répond à toutes les configurations de pente (jusqu'à 45°) et de remplissage (24 à 60 mm, verre ou panneau). 2 systèmes de faitage permettent de s'adapter à toutes les configurations.

Elmaduc a bien intégré une des évolutions les plus marquantes de ces dernières années, l'accélération du rythme de renouvellement des produits. « Aujourd'hui, la durée de vie d'une gamme est beaucoup plus courte qu'auparavant, ceci notamment à cause des évolutions normatives et réglementaires qui régissent notre secteur d'activité. De ce fait, le marché recherche des solutions de menuiseries qui sauront s'adapter dans le temps à ces évolutions : les produits d'aujourd'hui doivent donc être conçus pour être évolutifs, sous peine de devenir trop rapidement obsolètes », analyse Benoît Sibertin-Blanc. L'entreprise a su s'adapter à ce phénomène en créant des produits toujours simples, faciles et rapides à fabriquer, grâce à son savoir-faire et sa proximité relationnelle avec ses clients et collaborateurs.

À propos de la conjoncture, le Directeur Marketing d'Elmaduc reconnaît qu'il est difficile de faire des prévisions pour les mois à venir : « Ce que l'on ressent aujourd'hui, c'est que le marché est tendu, plus difficile pour tout le monde. Rien de catastrophique cependant, même s'il y a eu des périodes plus fastes. Ce qui est positif et encourageant pour nous, c'est que l'aluminium se défend plutôt mieux que les autres matériaux et renforce sa position sur le marché ».

## Label BBC, une bonne rampe de lancement

Une position consolidée par un savoir-faire concret sur le registre du bâtiment basse consommation : Elmaduc a su être à la pointe des réalisations BBC, avec plusieurs chantiers de référence certifiés. Citons la salle municipale polyvalente Touraine à Monnaie (37), près de Tours : lignes contemporaines pour cet équipement public fonctionnel, résolument moderne et économe en termes de consommation énergétique. Il est signé Gilles Bertrand, architecte D.P.L.G (atelier d'architecture Bertrand). Autre référence, une maison individuelle BBC à Quimper, aux performances remarquées : une consommation de 13 kWhEP/m<sup>2</sup>/an. Elle a été récompensée aux Trophées Habitat Bleu Ciel d'EDF 2010 (catégorie constructeurs de maisons individuelles) et a reçu la Médaille d'Or régionale Grand Ouest et la Médaille d'Argent au niveau national, dans la catégorie « Maison Idéale ». D'autres réalisations sont emblématiques du savoir-faire Elmaduc : Centre commercial Atoll à Angers, Maisons BBC à Lorient, Lycée de Presles à Vichy, Piscine municipale de Mauriac....

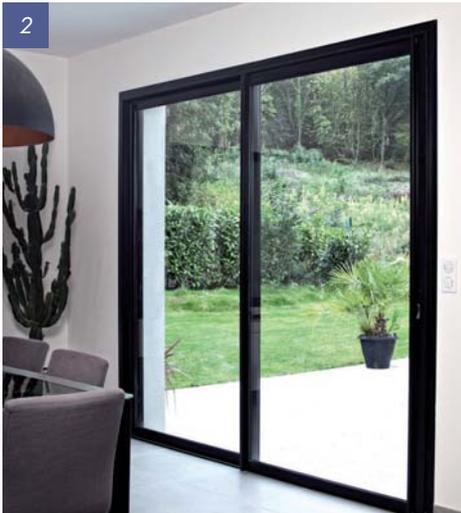
Elmaduc a su s'adapter aux exigences de la RT 2012 qui change la donne dans le calcul des performances globales des bâtiments. « On ne fixe plus de performances à atteindre pour chaque élément. C'est un peu déstabilisant pour le marché puisqu'on enlève ces repères qui permettaient de savoir si un produit était ou non conforme aux exigences de la RT. Maintenant on doit envisager l'orientation, la manière dont les produits sont mis en œuvre. Le label BBC a été une bonne rampe de lancement pour nous et nous avons pu valider sur des chantiers de références que nos



1 - 2 - 3 - Maison BBC primée à Quimper, construite par Lennon Le Berre Joncour.

4 - 5 - 6 - Système de façade à serreur Nuance 58 pour grandes dimensions.





produits étaient tout à fait en phase avec les exigences du BBC et donc de la RT 2012 ». Cette Réglementation Thermique a introduit une notion importante, l'étanchéité à l'air : « Cela implique non seulement des solutions en mesure de garantir au mieux le niveau d'étanchéité du châssis nu, mais également d'envisager la mise en œuvre et l'environnement de la fenêtre pour que nos clients puissent être garants des performances une fois la fenêtre installée. L'étanchéité du châssis posé repose donc pour une grande partie sur la qualité de la fabrication et de la mise en œuvre ». Pour ce qui est des performances énergétiques, Elmaduc travaille sur l'amélioration des performances globales des châssis, le « combiné »  $U_w/S_w/Tl_w$ , et développe des solutions d'options qui permettent d'améliorer le coefficient  $U_w$  en fonction des exigences des chantiers et ce, à partir d'une même base de produit.

## Une vraie relation client

Au-delà de ce savoir-faire technique, Elmaduc revendique une autre caractéristique : « Pour l'entreprise, la relation client n'est pas un concept, c'est une réalité ; la fidélité de nos clients en est la preuve ». Pour ses collaborateurs, la priorité c'est la satisfaction des besoins du client : être attentif, réactif, tel est leur mode de fonctionnement. La proximité est une valeur fortement ancrée dans la culture d'entreprise. Les produits répondent aussi de façon pragmatique aux besoins des clients : « Une offre lisible et efficace, des produits simples à mettre en œuvre et fiables sur la durée ».

Présent sur les différents marchés de la menuiserie et de la façade, Elmaduc est historiquement fournisseur référent pour des sociétés plutôt orientées chantiers tertiaires, et fortement enraciné sur les marchés de l'habitat et de la rénovation à travers ses clients artisans. Ses gammes sont vendues par 250 clients artisans et PME transformateurs de menuiseries aluminium répartis sur l'ensemble du territoire. ■■



## CHIFFRES CLÉS DU GROUPE

- ▶ 17 M€ de CA,
- ▶ Répartition par activité :
  - menuiserie 70 % des ventes, dont 20 % en portes d'entrée,
  - façades 12 % des ventes,
  - Véranda 10 % des volumes,
  - Brise-soleil et garde-corps, 8 %
- ▶ 2 000 références,
- ▶ 250 clients,
- ▶ 1 400 tonnes d'aluminium ■■

# SIGNATURE ST-GOBAIN SUR LES VITRAGES ISOLANTS...



## ...UN OUTIL DE VALORISATION DE LA FENÊTRE

*Le logo Saint-Gobain est gravé au laser sur le vitrage.*

En parfaite cohérence avec la stratégie du groupe Saint-Gobain, leader de l'habitat, deux entités de la branche vitrage de Saint-Gobain (Saint-Gobain Glass qui produit les verres de base et le réseau de transformation-distribution Glassolutions) ont décidé de déployer une politique de marque forte autour des verres isolants intégrés aux fenêtres : ils arboreront désormais la signature Saint-Gobain gravée au laser. Une initiative originale et loin d'être anodine, lancée au salon Artibat. Sylvain Bredin, Directeur Général de Glassolutions France, nous en dit davantage.

**Réalisé** par Sophie Dumoulin



# INTERVIEW

## LE VERRE DE L'HABITAT DURABLE, C'EST BIEN DU SAINT-GOBAIN

Sylvain Bredin, Directeur Général de Glassolutions France.

**L'Echo de la Baie : Quel est l'objectif de cette initiative ?**

**Sylvain Bredin :** Au-delà d'être le leader du marché du vitrage isolant en France en termes de production, de transformation et de distribution, Saint-Gobain en est la référence. Les enquêtes menées depuis des années auprès des professionnels comme des particuliers confirment sa notoriété. Nombre de particuliers demandent aux menuisiers si les vitrages de leurs fenêtres sont bien « du Saint-Gobain ». C'est donc une marque forte, qui symbolise à la fois un savoir-faire historique et une grande capacité d'innovation. Il était logique d'exploiter cette notoriété pour rassurer le client final sur les performances du vitrage de la fenêtre qu'il achète, et pour soutenir l'activité de nos réseaux de distribution, ainsi que celle de nos clients menuisiers assembleurs et installateurs.

**EDLB : Est-ce également une arme anti-crise ?**

**Effectivement**, la crise est l'un des facteurs qui a déclenché cette initiative dont l'idée germeait depuis longtemps. Cette signature doit être un atout supplémentaire pour nos clients dans un contexte de conjoncture économique morose. Le marché de la fenêtre est très centré sur le résidentiel et la rénovation, créneaux que la crise touche durement : les consommateurs, inquiets, attendent des réponses performantes et fiables dans le cadre de la rénovation de leur logement. Cette signature doit aider la profession à valoriser auprès des particuliers les bénéfices de ses produits. Le vitrage contribue d'une façon notable à la performance des fenêtres, mais cela restait jusqu'à maintenant invisible. Grâce à cette initiative, nous pouvons davantage valoriser les fenêtres qui incorporent un vitrage performant.

**EDLB : Comment se présente cette signature ?**

**Le logo** Saint-Gobain est gravé au laser dans le coin du vitrage en bas à droite. De petite taille (35 mm), il est très transparent, très discret, pour ne compromettre ni l'esthétique, ni la transparence du verre. Il a pour vocation de rassurer sur la qualité et les propriétés du vitrage Saint-Gobain : source de lumière, isolant l'hiver, source de confort en été et d'économies d'énergie en toute saison, protecteur face au bruit, aux agressions, aux chutes, voire autonettoyant !

**EDLB : Comment et par qui sera effectuée cette gravure ?**

**Par** les sites transformateurs du réseau Glassolutions, bien entendu, mais également par les Climalit Partners qui le souhaitent. L'opération nécessite un équipement industriel spécifique pour positionner les vitrages au bon endroit face à l'outil de gravure. Et cela, sans perturber les cadences de production.

**EDLB : Cela a dû nécessiter un long travail en amont...**

**Effectivement**, nous avons longuement travaillé sur les process mécanique et informatique. Il est nécessaire en effet d'identifier le type de vitrage dès la prise de commande pour savoir s'il est possible ou non de le graver. Les informations commerciales, en provenance des clients intégrateurs, doivent être transférées à l'outil de production. Sur les lignes les plus industrialisées, il a fallu en outre paramétrer les machines de contrôle qualité pour que les vitrages porteurs du logo ne soient pas rejetés pour défaut !

**EDLB : Qui assume l'investissement nécessaire ?**

**Installations** industrielles, outil de gravure laser, formation des opérateurs, adaptation du système informatique et EDI clients, tout cela représente un investissement très significatif supporté par les sites transformateurs.

**EDLB : L'opération induira-t-elle un surcoût pour l'acheteur de fenêtres ?**

Il ne doit pas y avoir de conséquence sur le coût final de la fenêtre. Nos clients ne l'accepteraient pas ! La généralisation de cette signature a pour but de dynamiser la demande afin que tout le monde puisse vendre plus. Cet investissement est conçu pour aider nos partenaires distributeurs à valoriser le vitrage de la fenêtre : les clients, mieux avertis, demandent des produits incorporant davantage de valeur ajoutée.

**EDLB : Qui va proposer les premières fenêtres signées et à partir de quel moment ?**

Dès le mois de novembre de cette année, après le lancement de l'opération sur les salons Artibat et Equipbaie, Lapeyre commencera, pour des raisons évidentes de simplicité. Mais très vite suivront les premiers grands menuisiers qui ont déjà donné leur accord.

**EDLB : Justement, comment ont réagi transformateurs et menuisiers quand vous leur avez dévoilé cette décision ?**

Nous avons agi en toute transparence avec tous nos partenaires. Le réseau Glassolutions France sera la locomotive de l'opération et certains Climalit Partners sont déjà partants. Chez les grands industriels, 2/3 de nos clients menuisiers, les premiers accords étaient donnés en septembre. Ce sont eux qui font le marché; ils sont structurés pour intégrer cette opération et le marché les suivra. La signature Saint-Gobain est une opération gagnant/gagnant que les fabricants de menuiseries attendent et qu'aucun autre verrier ne pourrait légitimement réaliser en France. Nous allons nous appuyer sur une marque forte pour nous différencier et développer notre activité. Notre signature équivaut, toute proportion gardée, au « Intel inside » visible sur le matériel informatique grand public.

**EDLB : Quelle valeur ajoutée votre signature veut-elle symboliser ?**

“ Un petit dessin vaut mieux qu'un long discours ”

Outre les propriétés et les performances reconnues de nos vitrages, cette signature est également la certitude de bénéficier d'un produit 100 % français et conforme aux exigences environnementales : nous sommes le seul verrier à pouvoir afficher des FDES établies avec analyse du cycle de vie de nos vitrages. Ces bénéfices environnementaux ont un sens pour les professionnels ainsi que pour de nombreux particuliers. La prise de conscience environnementale, intégrée dans la volonté du groupe Saint-Gobain de concevoir des solutions en faveur de l'habitat durable, intervient dans le choix d'un vitrage.

**EDLB : Quelle campagne de communication avez-vous conçue pour accompagner cette initiative ?**

Notre campagne est conçue sur le thème : « Le verre de l'habitat durable, c'est bien du Saint-Gobain ». Sur Artibat, nous avons apposé des panneaux extérieurs sur les bâtiments dédiés à la menuiserie et l'aménagement intérieur et distribué flyers et brochures. Ces outils seront déclinés en affiches et kakemonos. Une fois que les professionnels seront au fait de cette signature, un site internet lui sera dédié : [www.leverredelhabitatdurable.com](http://www.leverredelhabitatdurable.com). Dans un deuxième temps, au printemps 2013, la campagne visera plutôt le grand public via la presse magazine ciblant les candidats à la rénovation ou la construction, avec un slogan : « Un petit dessin vaut mieux qu'un long discours ». Notre argumentation sur le thème du verre de l'habitat durable sera plus facilement reçue que toute argumentation technique et réglementaire complexe. Le message diffusé sur le terrain par les équipes de vente est clair : cette signature permet de bénéficier d'une marque à connotation positive sur laquelle les professionnels peuvent s'appuyer pour différencier leur offre. Chacun va tirer profit de cette signature, des transformateurs et intégrateurs au client final.

**EDLB : Serait-il possible d'aller au-delà d'un logo dans cette stratégie de marquage ?**

Oui, dans un second temps nous étudierons comment apporter des informations au consommateur sur les propriétés des vitrages. Le QR Code pourrait être la solution pour leur donner accès à ces informations. Mais nous attendrons d'avoir une maîtrise technique parfaite du projet pour le lancer. ■■

# NOTRE SPÉCIALITÉ : L'AGENCEMENT INTÉRIEUR



## Biloba, Triloba, Unica, Flexa

Minusco France vous propose une gamme complète de **charnières hydrauliques** ou **pentures basses** au concept innovant. Le vaste choix de pièces de fixation proposé va bien au-delà !

Découvrez dans le catalogue produits la gamme de fixation pour **cabine de douche**, les systèmes de **renvois d'angles**, les solutions pour **portes coulissantes** en verre, les **pincés** à verre ou encore les **poignées et serrures** aux design variés et épurés.

De nombreuses finitions sont disponibles afin de se marier parfaitement à tout type d'architecture. Vous trouverez forcément une solution parmi toutes les références proposées pour votre prochain projet d'agencement intérieur.



Contactez-nous :  
Tél : +33 (0)4 50 08 39 19  
info@minusco.fr

[www.minusco.fr](http://www.minusco.fr)

SB Ingénierie SAS, distributeur exclusif de Minusco en France



# PRODUCTION ET INNOVATION, GROSFILLEX VA PLUS LOIN

À Certines, profilés imprimés gris structuré.

Grosfillex mise sur l'innovation pour valoriser ses gammes de fenêtres : système de poignée G Lock breveté et primé, PVC 75 mm et depuis peu coulissant alu. Se rendre près d'Oyonnax permet de découvrir ses 2 sites de production de fenêtres.

Le travail de la résine de synthèse y a démarré au début des années 50 et ses 1<sup>ères</sup> menuiseries PVC datent de 1980. Grosfillex formule et fabrique son compound, extrude, assemble, développe une activité chantier et vend aux menuisiers. Totalement intégrée, la filière fenêtres est gérée par Guy Jandaud, Directeur division produits de construction. Après avoir dirigé durant 20 ans la Division Industrielle et le BET de Grosfillex, il a succédé à Denis Guillot.

Réalisé par Sophie Dumoulin

## Un outil industriel puissant

**La visite** des sites de Montréal La Cluse et Certines, dont Michel De Marchi est directeur industriel, confirme une belle capacité de production : 300 000 fenêtres PVC et déjà 6 000 coulissants alu, production démarrée sur un mode d'abord artisanal. L'usine de Montréal fabrique son compound (capacité 20 000 T) et 500 types de profilés pour menuiseries, ameublement et lambris. 13 lignes d'extrusion sont dédiées

aux fenêtres (10 000 T/an) et 1 aux lames de volets roulants. Un laboratoire est voué à la qualification de la matière, sans plomb pour les fenêtres depuis 2007. La certification NF induit 4 audits/an et tous les profils certifiés sont contrôlés en interne toutes les 3 h. L'unité de recyclage des chutes de production traite 50 T/j. Ce PVC recyclé sera mélangé ou co-extrudé à la matière vierge. Le 75 mm a nécessité l'allongement de 3 lignes d'extrusion (refroidissement

Tournerie Grosfillex en 1936. À gauche, Raymond Grosfillex, initiateur de l'activité PVC.



L'atelier alu a démarré en septembre 2011 à Certines.



Le nouveau centre d'usinage de Certines, polyvalent, 65 et 75 mm.



580 m linéaires/j, 10 000T/an sont extrudés par Grosfillex.



Tous les volets roulants sont testés avant expédition.

plus lent). L'assemblage des gammes chantier, à 60 % en fourniture et pose, destinées aux grands menuisiers partenaires et GSB se fait ici : capacité 1 600 menuiseries/j sur 20 000 m<sup>2</sup>, 3 lignes de dormants et autant d'ouvrants : produits complexes, semi-complexes et simples, explique Jean-Pierre Darit, directeur d'exploitation des 2 sites. Des indicateurs de performance qualité mesurent résultats et productivité de chaque poste et atelier : TQS 96 %. L'équipement intègre 7 centres d'usinages (Dubus), 2 soudeuses doubles et 1 pour menuiseries complexes, 2 ébavureuses automatiques et fichage automatique (Technorop/Dubus). Les lames de volets roulants sont assemblées, faute d'espace, par un partenaire voisin. Le site a choisi la Méthode Kanban pour l'approvisionnement, l'ERP Diapason pour la gestion, Chacal XXI pour la production et Gefa pour l'expédition : 11 quais de chargement pour les livraisons de l'activité chantiers. Les commandes pour le particulier sont gérées à part.

### Certines, l'avenir au programme

Cet ancien site logistique a été remis en activité pour fabriquer des fenêtres. L'espace disponible s'y prête : 25 000 m<sup>2</sup> sur 35 ha et potentiel à terme de 600 000 fenêtres. 80 personnes y travaillaient en juillet. La logistique devait y être rapatriée en octobre. Le jeune ingénieur Laurent Berthet est responsable de ce site sur l'organisation et l'implantation duquel il a œuvré pour intégrer la production de la gamme PVC 75 mm et la nouvelle activité alu. Les profils PVC livrés de Montréal sont déchargés par ponts roulants. Le 75 mm multiplie les finitions grâce aux techniques d'impression Grosfillex : hêtre clair, gris structuré, décor « Duo » (extérieur plaxé, intérieur imprimé)... Chêne foncé et anthracite s'y ajouteront en fin d'année. Le système ABAS gère la production. Le centre d'usinage flambant neuf permet de produire de A à Z les menuiseries destinées aux particuliers, avec accent mis sur qualité et couleur. L'atelier d'assemblage est polyvalent : 65 et 75 mm. La gamme 75 mm -200 références- représente 60 % de la production de menuiseries PVC de Grosfillex. L'activité alu initiée avec Profils Systèmes, en 5 couleurs sur stock et 25 sur commande, intègre le même système de volet roulant que pour le PVC, avec coloris blanc équivalent. La demande a progressé rapidement, passant de 100 à 500 coulissants/mois dès juin : un complément incontournable de l'offre PVC ! ■■



Michel De Marchi, Denis Guillot, Guy Jandaud et Jean-Pierre Darit : une forte culture d'entreprise.



Atelier de fabrication de Montréal, pour l'activité chantiers, grands menuisiers et GSB.



Les femmes représentent 30 % de l'effectif de Montréal : ici montage des crémones.



Cadrage de menuiserie complexe en 75 mm.



# 60 ANS D'HISTOIRE, ÇA RAPPROCHE

*Ambiance festive pour les 60 ans de Simu à Stuttgart.*

Créée en 1952 pour la découpe de pièces métalliques pour volets roulants ou stores et de pièces mécaniques pour systèmes de manœuvre, la société d'emboutissage a pris un virage historique en 1959 avec l'invention du moteur tubulaire. Aujourd'hui, Simu revendique 11 millions de motorisations installées dans le monde.

Réalisé par Sophie Dumoulin

**Cette** innovation est devenue la technologie standard du marché et le cœur du projet de l'entreprise qui n'a cessé de perfectionner ses technologies en y incorporant de plus en plus d'intelligence. L'électronique et les systèmes de commande radio sans fil ont peu à peu permis d'élargir sa gamme de moteurs et commandes pour volets roulants, stores et grilles et rideaux métalliques. « Simu a inventé le moteur tubulaire et le marché qui va avec, se spécialisant sur la motorisation et les systèmes de commande de volets roulants », résume Olivier Bourgetel, Responsable du département Communication.

## Avance technologique

Sa progression régulière a été menée en s'appuyant sur des valeurs sûres, sur sa proximité avec

les clients, l'optimisation du produit et l'intégration de nouvelles technologies. Pour la société créée sur des fondements solides dans la perspective de devenir un des leaders de son marché, les progrès majeurs ont consisté à réduire la taille des moteurs, jusqu'à 40 mm de diamètre pour les plus petits, à y intégrer de l'électronique dès les années 80, des systèmes de commande radio, de l'intelligence et à lancer un système de motorisation solaire, Autosun, il y a 4 ans. Cette évolution lui a permis de passer d'une logique très mécanique de la motorisation à un marché d'animation des fermetures : on a « dématérialisé » le produit grâce à l'électronique et les automatismes et favorisé une approche systémique des fermetures. Autant d'innovations favorisées par une organisation industrielle adaptée, agencée en îlots de



Jean-Luc Sarter,  
Directeur Général  
de Simu.



*Discours de Jean-Luc Sarter à la soirée des 60 ans.*

production à responsabilités étendues et fondée sur les méthodes d'amélioration continue issues de l'automobile : Lean Management (fondé sur l'élimination des gaspillages et l'implication de tous) et 5 S. Le site de production historique d'Arc-les-Gray (70) en Franche Comté n'a cessé d'être agrandi et optimisé pour produire mieux. Siège social et ateliers (18 000 m<sup>2</sup>) s'étendent sur plus de 25 000 m<sup>2</sup>. Le site accueille aussi un centre de formation/show-room de 300 m<sup>2</sup> « unique dans la profession », suggère Olivier Bourgetel. Il est dédié à ses clients, fabricants assembleurs de volets roulants du monde entier.

### Valeurs fondatrices et notable fidélité des clients

La position actuelle de Simu est le fruit de sa capacité d'adaptation et de sa réactivité en termes de produits, process et méthodes de fonctionnement. Le marché a en effet bien changé depuis les années 50 ; les attentes des clients ont beaucoup évolué et la concurrence aujourd'hui mondialisée est devenue plus rude et agressive : concurrence allemande, italienne puis asiatique. Garder son avance technologique est donc indispensable, ce que lui permettent la maîtrise de la technologie, sa capacité à innover et son expertise : 3 points forts

essentiels pour assurer un haut niveau de qualité du produit, argument de vente plus efficace que des prix, et un service attentif. L'une des 4 valeurs fondatrices de Simu est en effet la proximité client. Ces clients qu'il connaît bien pour pouvoir anticiper leurs besoins, et auxquels il apporte un service technique personnalisé : aide au choix, formation, SAV, assistance technique. Cela va jusqu'au développement de solutions personnalisées afin de mieux les accompagner sur des chantiers spécifiques ou intégrer les produits Simu dans leurs fermetures. Le service porte aussi sur la promotion des ventes, grâce à l'accompagnement des clients dans leur communication, en leur apportant des outils de promotion. Simplicité, pragmatisme et fiabilité sont les 3 autres valeurs fondamentales de l'entreprise, « qui dirigent chacune de nos actions et décisions » : simplicité des solutions et produits, de l'organisation et des échanges dans le respect. Le pragmatisme est dicté par l'écoute du marché et des clients pour leur proposer des solutions concrètes, efficaces et justes, « sans surcharge ». La fiabilité des produits, services et process est incontournable pour Simu qui vise l'excellence. Autant de raisons expliquant que 90 % des clients lui soient fidèles depuis plus de 10 ans.



*Olivier Bourgetel,  
Responsable communication.*



*Les ateliers de production s'étendent sur 18 000 m<sup>2</sup>.*



1959

- 1 - Le 1<sup>er</sup> moteur tubulaire inventé par Simu en 1959.
- 2 - Gamme T8, « la Rolls du moteur tubulaire ».
- 3 - Les moteurs de volet roulant T5 n'ont cessé de se perfectionner.
- 4 - Une voie d'avenir, la motorisation solaire Autosun.



Simu soigne la praticité de ses télécommandes.



Color+, nouveau design d'émetteur signé Sismo Design

Télécommande programmable Timer Easy et récepteur.

## Voies d'avenir

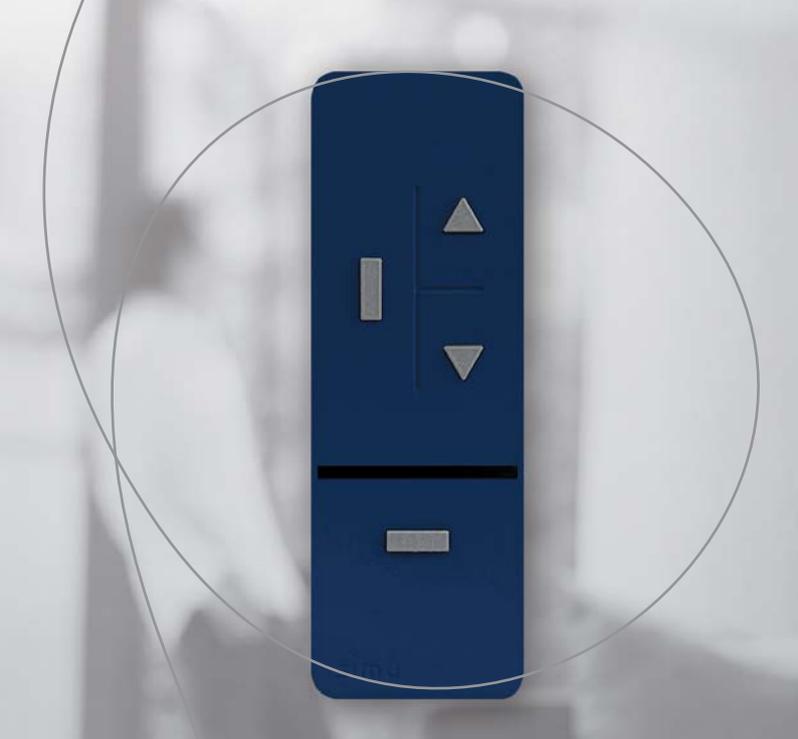
Pour l'avenir, l'entreprise continue d'être très attentive à une concurrence toujours plus rude et adopte 3 axes de développement majeurs : l'offre de systèmes de commande et d'automatismes de volets roulants, conformes à l'orientation du marché ; le leadership de l'accès industriel et commercial par la maîtrise de toutes les technologies liées à ce marché et l'intégration d'intelligence pour apporter de nouvelles fonctions, plus de productivité et de confort d'installation à ces produits encore très mécaniques. Le développement de gammes de motorisation à courant continu, base des solutions solaires Autosun par exemple, est le 3<sup>e</sup> axe de travail et de croissance. Il permet de déployer de nouvelles niches d'activité : stores de camping-car par exemple. Pour mener à bien ce programme, Simu dispose d'un bureau d'études regroupant une trentaine d'ingénieurs et techniciens, de son laboratoire d'essais et consacre 5 % de son budget à la R&D.

En 2012, Simu a largement investi sur sa gamme de commandes radio pour volets roulants, et lance à la rentrée une télécommande programmable Timer Easy, préprogrammée et facile à utiliser, avec mémorisation par simple appui sur une touche « Memory » : les professionnels redoutent les dépannages multiples, Simu a donc travaillé sur la simplicité de fonctionnement d'une commande dont les réglages très personnalisés ne sont

pas indispensables. Fin octobre, seront disponibles Color+, nouveau design sobre et intemporel d'émetteur de radio et de télécommande mobile créé par le cabinet de design parisien Sismo, et un capteur de soleil intérieur pour volet roulant, à apposer sur la vitre. Il faudra attendre la fin 2012 pour le micro récepteur de radio à intégrer derrière l'interrupteur, qui permettra de faire accéder une installation filaire à la centralisation et l'automatisation. On le voit, Simu se concentre sur l'apport de solutions simples à utiliser, pragmatiques, porteuses de confort immédiat, faciles à installer et à programmer. En attendant, ses produits emblématiques sont la gamme de moteurs de volet roulant T5 qui ont intégré peu à peu diverses fonctions et technologies intelligentes et la gamme T8, « la Rolls du moteur tubulaire », emblématique de son savoir-faire, de la robustesse et de la fiabilité de sa production. ■■



Le site d'Arc-les-Gray (70) en Franche Comté.



# LA NOUVELLE COMMANDE SIGNÉE SIMU

## Gamme COLOR+

Simple et élégant, le design des nouveaux émetteurs et télécommandes COLOR+ vous séduira. Finitions soignées, déclinaisons dans des couleurs sobres et contemporaines, touche de position favorite mieux valorisée... Autant d'atouts pour cette nouvelle signature SIMU.



[www.simu.com](http://www.simu.com)

# CHERUBINI, S'INVESTIT DANS LA DOMOTIQUE

*Siège Cherubini en Italie.*

Le groupe Cherubini entend se positionner clairement sur le marché de la domotique et renforcer sa présence en France. Il présentera ses nouveautés sur le salon Equip'Baie.

Réalisé par Agnès Denoix-Molina

**Cherubini** n'a rien d'un chérubin dans son domaine d'expertise. Ce groupe industriel italien produit des moteurs, automatismes et accessoires manuels pour la manœuvre des protections solaires et fermetures. Implanté à 5 km du lac de Garde, il intervient depuis plus de 40 ans sur le marché international, mais a su conserver une gestion familiale.

Son crédo : s'adapter aux changements mais aussi les anticiper, en proposant des solutions ajustées aux spécificités des différents pays, dans lesquels il s'implante. Elle s'engage aujourd'hui sur deux fronts d'envergure :

- ▶ l'internationalisation et l'ouverture vers les nouveaux marchés,
- ▶ le défi technologique de la domotique.

Sa présence au salon Equip'Baie 2012 coulait de source. « Equip'Baie reste un salon international

attractif et une vitrine pour notre profession », indique Jean-François Tardy Directeur Commercial Cherubini France. « C'est l'occasion de rencontrer et d'échanger avec les acteurs français et étrangers, mais aussi de présenter nos nouveautés, comme notre solution domotique, qui sera mise en avant pour cette édition 2012 (lire encadré)... Nous proposons des produits fiables et innovants (ex : moteurs avec fin de course électronique avec ou sans radio embarquée). Ils combinent une mise en œuvre simple et rapide pour une meilleure productivité des fabricants et installateurs, ainsi que des fonctions de sécurité, de confort et d'économie d'énergie répondant aux attentes des utilisateurs. Exemple : l'émetteur skipper Senso pour la gestion automatique d'un volet ou d'un store, grâce aux capteurs de luminosité et de température intégrés dans la télécommande ».



Jean-François Tardy, Directeur Commercial Cherubini France.

### QUELQUES CHIFFRES...

Le groupe Cherubini emploie 140 personnes. Il dispose d'une surface totale de 21 550 m<sup>2</sup> : 14 500 m<sup>2</sup> sont destinés à la production, 5 000 m<sup>2</sup> à l'entrepôt et 2 000 m<sup>2</sup> aux bureaux. ■■

## LES NOUVEAUTÉS EQUIP'BAIE 2012 SIGNÉES CHERUBINI

### ORIENS CRC

Ce récepteur radio pour brise soleil orientable est compatible au système de contrôle climatique Windtec et avec tous les variateurs (avec ou sans position de travail). Il s'adapte à toutes les marques de moteurs BSO. Position intermédiaire et position « privacy ».



*Récepteur radio pour brise soleil. Oriens CRC. Cherubini.*

### COMPACT ROLL et OPTIME

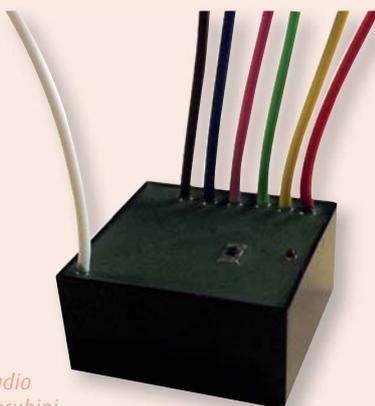
Récepteurs radio volets roulants se distinguent par leur codification Rolling Code, la reconnaissance automatique des fins de course (réduction du couple en proximité des fins de course), l'arrêt sur obstacle avec dégagement et sa position intermédiaire. Ils s'utilisent en complément d'un moteur filaire (neuf ou rénovation). Ils disposent d'une entrée supplémentaire pour ajouter un interrupteur filaire. Cela permet de piloter le volet soit via une télécommande soit via un interrupteur. Cet interrupteur est dit « instable » (standard marché) pour éviter que la touche montée ou descente reste enclenchée et donc bloque le moteur sur une position.



*Récepteurs Compact Roll et Optime. Cherubini.*

### RX MINI

Ce récepteur radio pour volets roulants et stores avec codification Rolling code est compatible contrôle climatique gamme Windtec radio. Dimensions : 40x40x20 mm. Entrées pour interrupteur « instable » avec reconnaissance automatique des 2 boutons.



*Récepteur radio RX MINI. Cherubini.*

### TDS COMPACT

Ce récepteur radio à codification Rolling Code se caractérise par une reconnaissance automatique des fins de course de fermeture sur store coffre. Intéressant : la réduction du couple à proximité de la fermeture du coffre. Entrées pour interrupteur « instable ». Compatible avec contrôles climatiques Windtec.



*Récepteur radio stores TDS Compact.*

### DOMOTIQUE DUO

Cet automatisme aux dimensions réduites (40x40x20 mm) assure le pilotage de deux lumières indépendantes (2x500 Watt). Compatible avec les télécommandes Skipper. Possibilité d'ajouter un poussoir ou interrupteur de commande. Sortie « stable » temporisée.



*Automatisme Domotique Duo. Cherubini.*

### DOMOTIQUE POWER ONE

Ce petit automatisme (40x40x20 mm) permet de commander un chauffage (2000 Watt). Compatible avec les télécommandes SKIPPER. Possibilité d'ajouter un poussoir ou interrupteur de commande. Sortie « stable » temporisée.

### WAVE WIRE

Le Wave Wire est un moteur filaire avec fins de course électroniques et encodeur. Pour un store cassette, la fin de course supérieure (position de fermeture) peut être réglée automatiquement. Pour les autres types de stores, il est possible de régler les deux fins de course manuellement. ■■



*Moteur Wave Wire pour store. Cherubini*

### Une présence renforcée en France, mais pas seulement...

Depuis 2 ans, la filiale française Cherubini France renforce sa force de vente pour accentuer sa présence sur le marché français. Fin 2011, deux technico-commerciaux sont ainsi venus compléter l'équipe. L'entreprise compte aussi des filiales commerciales en Espagne et vient d'ouvrir en 2012 de nouveaux établissements commerciaux et de production en Chine. Les prochains projets de développement s'orientent maintenant vers le Brésil.

« Jusqu'à ces présents, Cherubini se concentrait essentiellement sur l'Europe de l'ouest » explique Jean-François Tardy. « Or, ces dernières années, de nouveaux marchés ont émergé comme l'Asie Pacifique, l'Amérique du Sud ou l'Europe de l'est. Ils représentent une source de croissance et de développement. L'intérêt de ces nouveaux acteurs pour nos produits permet ainsi à Cherubini d'entrevoir son avenir avec confiance ».

### Un challenge « excitant »

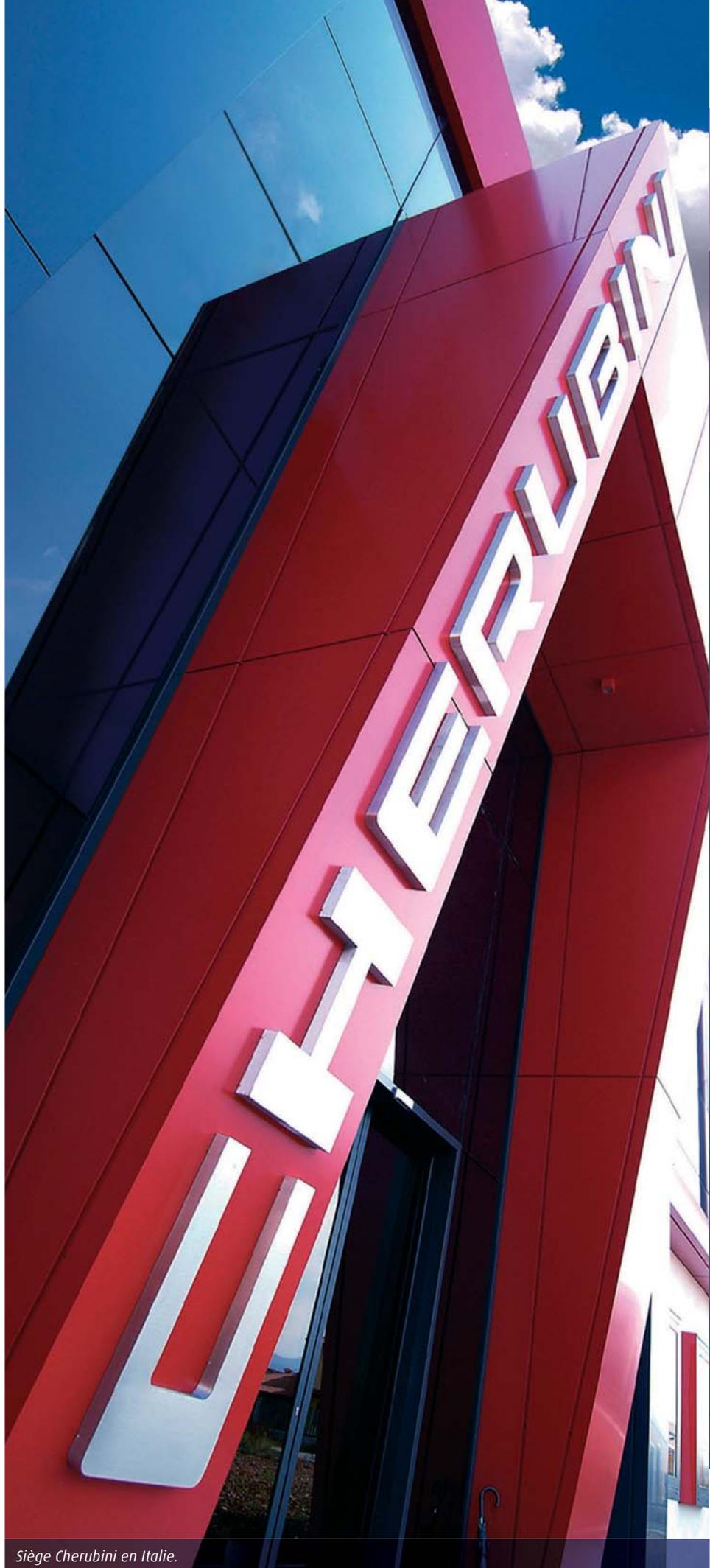
« ... D'autre part, nous percevons l'arrivée de la domotique, comme une chance et un challenge excitant. Nous avons créé un bureau d'étude dédié qui travaille en collaboration avec des sociétés spécialisées. Mais nous conservons toujours en ligne de mire des produits de qualité à la fois fonctionnels, faciles à poser et à utiliser ». ■■



Test d'un moteur en usine. Cherubini.



Fabrication d'un moteur tubulaire. Cherubini.

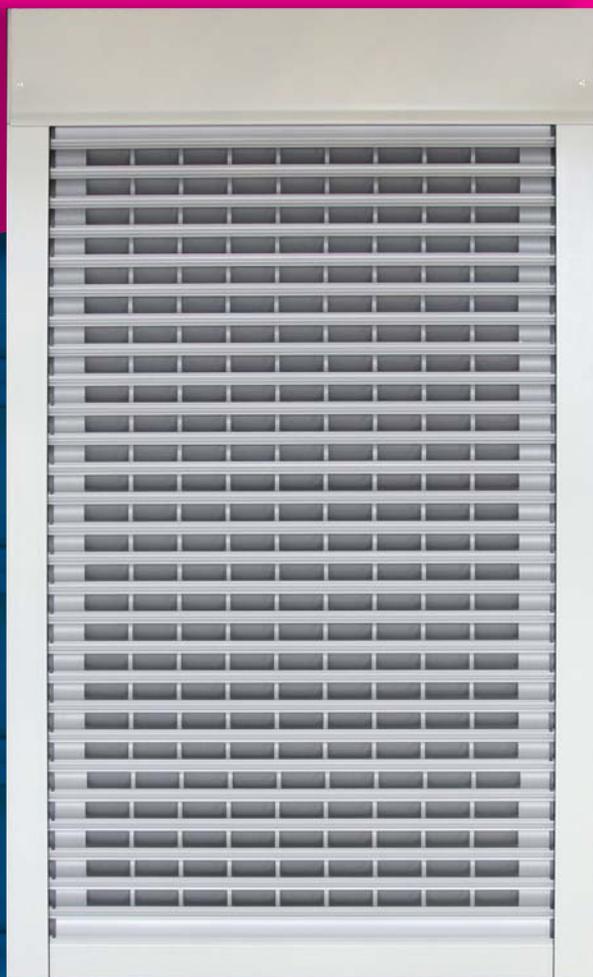


Siège Cherubini en Italie.

NOUVEAU

# ROAL' AIR

**OCCULTEZ,  
TAMISEZ,  
PROTÉGEZ  
À VOLONTÉ**



- PROTECTION SOLAIRE
- BRISE SOLEIL



- OCCULTANT
- ANTI-MOUSTIQUE\*

\*EN OPTION



## INNOVANT

Volet roulant rénovation avec caisson quart de rond ou pan coupé à 45°.

Tablier composé de profilés combinés en aluminium simple paroi extrudé thermolaqué

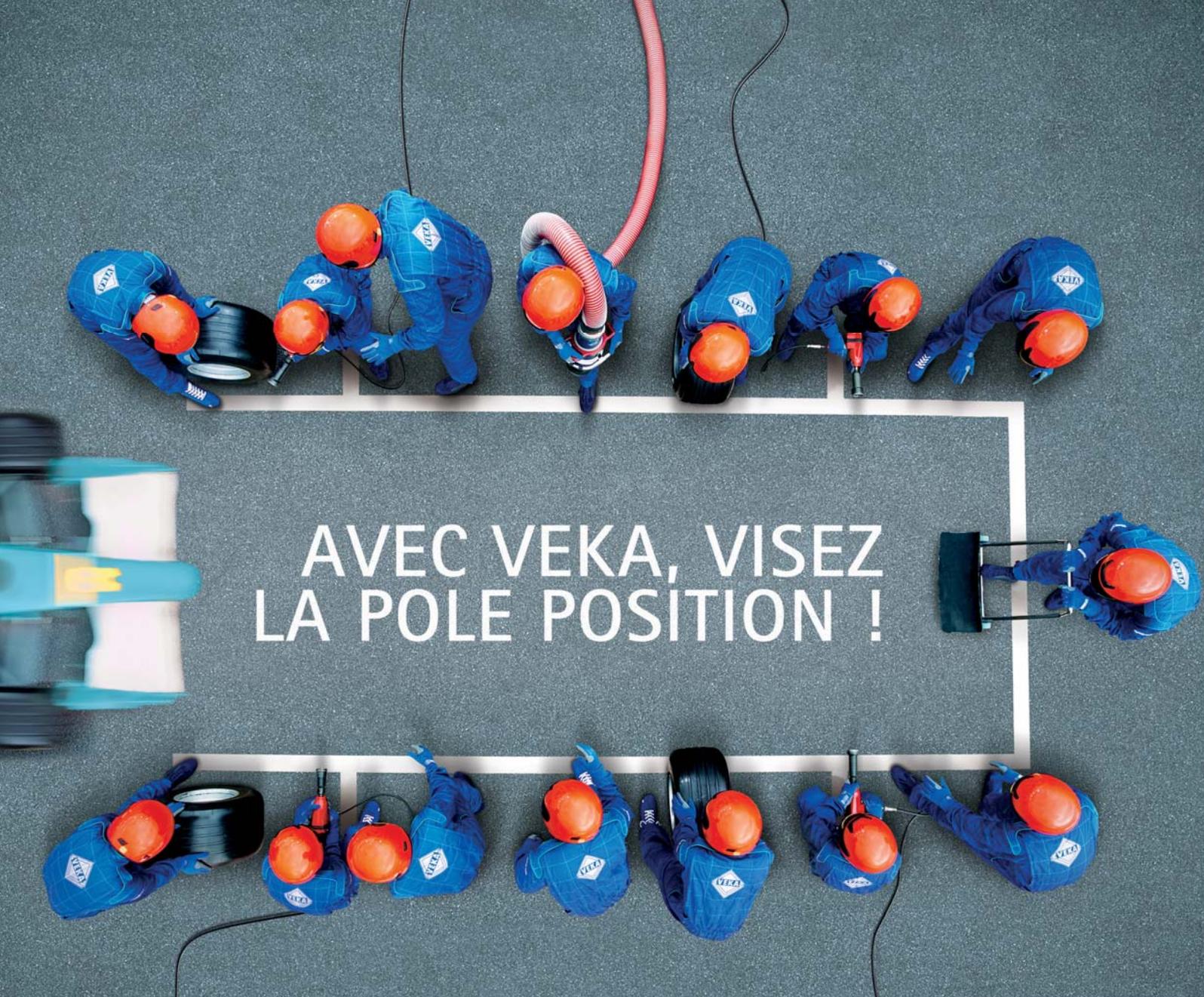
comprenant un profil vertical avec hublots et un profil plein orientable à 40°.

Le profil vertical avec hublots peut être muni d'une toile moustiquaire. Manœuvre électrique par commande radio avec émetteur mural à 3 fonctions : montée, descente et position intermédiaire (brise soleil, aération et anti-moustique\*).

Zone Artisanale  
F - 57245 PELTRE - METZ  
Tél : 03 87 38 15 66  
Fax : 03 87 38 15 67

**FABRICANT**  
**ISOPROTECTION**

**ROAL**  
LE VOLLET 4 SAISONS !



AVEC VEKA, VISEZ  
LA POLE POSITION !

## Notre implication fait votre force

Chez VEKA nous favorisons depuis toujours la progression de nos clients, en développant durablement un partenariat qui anticipe et accompagne vos besoins :

- ◆ des gammes adaptées aux différents marchés et aux enjeux réglementaires,
- ◆ un large choix de profilés pour vous permettre de constituer votre propre offre,
- ◆ une démarche environnementale globale, incluant une filière complète de recyclage,
- ◆ une offre de services et de conseils stratégiques et commerciaux,
- ◆ un accompagnement personnalisé : formations, suivi d'implantation, communication, etc.

Technicité, choix, conseil, performances...

Engagés à vos côtés, nous vous donnons toutes les clés pour piloter votre développement et vous conduire vers le succès.

VEKA, conçu pour aller + loin

[www.veka.fr](http://www.veka.fr)



Systèmes de fenêtres PVC



# QUESTION FENETRE, C'EST LE MATERIAU QUI FAIT LA PERFORMANCE

## K•LINE FAIT FONDRE LES IDÉES REÇUES !



→ K•LINE est aujourd'hui la fenêtre la plus performante du marché et cette performance est avant tout **liée à sa conception.**

→ En effet, le moteur de calcul de la RT 2012 démontre qu'à dimensions et caractéristiques égales, **une fenêtre à ouvrant caché K•LINE permet d'améliorer la performance énergétique du bâtiment**, par rapport à une menuiserie traditionnelle à ouvrant apparent.

**K•LINE, LA FENÊTRE LA PLUS PERFORMANTE DU MARCHÉ.**

Découvrez l'étude comparative sur [www.k-line.fr](http://www.k-line.fr)

K•LINE – CS 40129 – 85501 Les Herbiers cedex

[www.k-line.fr](http://www.k-line.fr)



0 825 850 803

0,15€TTC/MIN

**K•LINE**  
Créateur de fenêtres