



L'ECHO

de la baie

N°90

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BAIE

DOSSIER SPECIAL TENDANCES :

TENDANCES ÉMERGENTES DE LA BAIE, DÉCRYPTÉES SUR ARTIBAT ET EQUIPBAIE

Actualités

ETUDE SNEP

FENÊTRE PVC ET RT 2012

SNFA

DES ACTIONS CONCRÈTES

Entreprises

LA FEMME DU MOIS

CÉCILE SANZ, PRÉSIDENTE
DU GROUPE FPÉE



INTERVIEW

FABRICE MILLET
DG DU GROUPE MILLET

EN VISITE

VEKA RECYCLAGE

ZOOM

LA SUCCESS STORY DE FPÉE

CHANTIER

SYSTÈME CONSTRUCTIF
POUR BBC

FOCUS

ROTO

PORTRAIT

HEROAL, SYSTÈMES EN
ALUMINIUM



98%
TAUX DE SERVICE

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

*sur l'année 2011

**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.

5 PLATEFORMES RÉGIONALES POUR ÊTRE PLUS PROCHES ET PLUS RÉACTIFS

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)

www.sepalumic.com

Si vous aussi vous voulez bénéficier de 98% de taux de service,
écrivez à contact@sepalumic.com



INNOVATION ET DESIGN ALUMINIUM



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

Systèmes de menuiseries, vérandas et façades aluminium

➤ www.alutechnie.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 :

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.



ARTIBAT ET ÉQUIPBAIE, RICHES EN CONTACTS

Ce numéro de l'Echo de la Baie est consacré en grande partie au bilan des salons Artibat et Equipbaie, riches en contacts, innovations et qualité d'échanges professionnels. Les différentes éditions 2012 de l'Echo de la Baie étaient largement orientées sur la nouvelle RT 2012 qui incite les industriels à s'inscrire dans de nouvelles perspectives avec une approche globale du marché et de proposer aux professionnels des produits thermiquement très performants qui pour certains, multiplient les fonctionnalités...

Notre orientation rédactionnelle en 2013 intégrera plus que jamais les préoccupations de notre profession afin d'apporter, sans aucun doute, de nouveaux horizons aux professionnels de la baie qui sauront s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles exigences du marché.

Parce qu'il faut anticiper pour être prêts à la reprise, nous devons conserver le cap et se donner comme fil rouge : l'innovation, la qualité de services et la cohérence d'une communication adaptée. Ce sont les clés pour conquérir de nouvelles parts de marché dans un contexte économique tendu. Elles permettent de se préparer pour l'avenir et de ne pas laisser la place libre à une nouvelle concurrence.

... Le rôle de l'Echo de la Baie, en tant que principal relais d'information de notre profession, est extrêmement important, puisque notre mission sera d'accompagner l'ensemble des professionnels de la baie à s'adapter et à s'ouvrir à de nouveaux marchés, grâce à une parfaite information.

C'est dans cet état d'esprit que l'Echo de la Baie aborde, avec les fabricants et industriels et l'ensemble des professionnels de la baie, cette nouvelle année 2013, qui sera une année intéressante et pleine d'enjeux ...

Toute l'équipe de l'Echo de la Baie se joint à moi pour vous souhaiter une très très bonne année 2013 !

Stéphanie Dreux-Laisné

Sommaire n°90

Actualités

04 - **Quoi de neuf ?**

14 - ETUDES SNEP : la fenêtre PVC, une bonne réponse à la RT 2012

17 - NAISSANCE du Label Store d'origine contrôlée

18 - Interview :
JEAN-LUC MARCHAND
du SNFA

20 - Interview :
CATHERINE LEDUFF
de Soliso



Entreprises

80 - **La femme du mois**

CÉCILE SANZ,
Présidente du groupe FPÉE

82 - **Interview**

FABRICE MILLET pour
la poignée serrure
sans élargisseur de Millet,
Une innovation symbolique
d'une démarche
globale durable.

84 - **En visite**

VEKA RECYCLAGE,
De la collecte à l'extrusion

86 - **Zoom**

FPÉE, une Success Story
à la française

88 - **Chantier**

GROUPE MILLET,
Système constructif pour
BBC collectif accessible

92 - **Focus**

ROTO, Valeur ajoutée,
l'arme anticrise

94 - **Portrait d'entreprise**

HEROAL,
Systèmes en aluminium
pour construction durable



Marchés

22 - **Dossier spécial TENDANCES**

**TENDANCES ÉMERGENTES DE
LA BAIE, DÉCRYPTÉES SUR
ARTIBAT ET EQUIPBAIE**

32 - Tendances FENÊTRES

40 - Tendances PORTES D'ENTRÉE

42 - Tendances FERMETURES

48 - Tendances DOMOTIQUE

52 - Tendances LOGICIELS

55 - Tendances RÉSEAUX

**58 - Tendances PROTECTION
SOLAIRE**



Le verre de l'habitat durable.



C'est bien du Saint-Gobain.

Acheter un double vitrage Saint-Gobain, c'est bénéficier des 350 ans d'expérience et d'innovation du leader mondial de l'habitat. C'est choisir la qualité des produits et solutions pour le confort et le bien-être chez soi.

Vous reconnaîtrez un vitrage Saint-Gobain à l'usage et, tout de suite, à sa marque.
www.verrehabitatdurable.com



PERSPECTIVES TRÈS BONNES PERSPECTIVES POUR R+T 2015



Tout laisse présager une réussite : la demande de stands est exceptionnellement forte. Certains halls étaient même entièrement réservés peu de temps après l'expédition des formulaires de réservation. Parmi les inscrits se trouvent à nouveau beaucoup d'entreprise d'envergure internationale. Les hôtels dans la grande couronne de Stuttgart ont également enregistré une forte demande pour les journées de salon (du 24 au 28 février 2015). Jusqu'en juin 2013, R+T offre à ses exposants un bonus de réservation anticipée. Les chances d'obtenir l'emplacement souhaité sont les plus grandes jusqu'à cette date. Ayant adopté un rythme trisannuel, le salon offre un tour d'horizon complet des produits et des services, montre les tendances et les innovations pour les volets roulants, les stores, les jalousies, les stores à enrouler, les jalousies verticales, les portes, les portails, les grilles et les clôtures, les équipements de sécurité électriques, les fenêtres, les volets et tous les dispositifs d'entraînement et de commande correspondants. Le nombre d'exposants augmente depuis de nombreuses années. En hausse de plus de 9 % rien qu'en 2012, il atteint maintenant 817 dont 66 % d'exposants venant de l'étranger. De même, le nombre de

visiteurs augmente continuellement. Cette année, R+T a attiré près de 60 000 professionnels de 125 pays. Pour 2015, les organisateurs s'attendent de nouveau à un parc des expositions comble et un public une fois de plus en hausse. L'excellente implantation du salon dans l'infrastructure de transport et directement à côté de l'aéroport favorise sans l'ombre d'un doute l'arrivée des visiteurs et le niveau international élevé. Grâce aux possibilités d'accès rapides, les visiteurs des pays frontaliers européens ont facilement l'occasion de venir le matin et de repartir le soir. La réussite des spin-offs de R+T dans d'autres pays contribue aussi au développement positif et à l'écho mondial : en 2005, Messe Stuttgart avait créé «R+T Asia» à Shanghai en coopération avec VNU Exhibitions Europe B.V. d'Utrecht qui opère au niveau international. Et le «R+T Russia», Salon professionnel international des fermetures, portails, fenêtres et de la protection solaire, s'est tenu pour la première fois du 26 au 28 septembre à Moscou. ■■

NOMINATION

FRANÇOIS BOURGOIN, NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL D'HÖRMANN FRANCE SAS



Hörmann vient de nommer François Bourgoïn à la Direction Générale de sa filiale française. Fort de 20 années d'expérience au sein de plusieurs filiales de Groupes industriels, d'envergure internationale, spécialisés dans la construction et le bâtiment, François Bourgoïn a été choisi pour ses hautes compétences en Management et ses qualités en Gestion, Finance et Marketing. Diplômé de l'enseignement supérieur, Ecole de Commerce à Nancy, François Bourgoïn (43 ans) se destinait, dès ses études supérieures, à une carrière à l'international en commerce et marketing.

Entre 1993 et 1999, ses fonctions successives de Responsable des Ventes France, puis Directeur du Développement, pour le Groupe américain Nacco (Hyster & Yale, 1^{er} constructeur mondial de chariots élévateurs), lui permettent d'acquérir une solide expertise en gestion et marketing. En 1999, François Bourgoïn intègre le Groupe américain Jason (Leader mondial de la fabrication d'outils), en tant que Directeur Général de la filiale française. Remarqué pour ses grandes aptitudes économiques et ses solides connaissances commerciales, François Bourgoïn est nommé Directeur des Marchés de Division Bâtiment France de Knauf. En 2 ans, il devient Président de la filiale Knauf Sud-Est, où il développe les activités commerciales et les résultats financiers, permettant de doubler le CA en 5 ans (100 millions €).

Ses capacités managériales, ses connaissances en stratégie de Vente et Marketing et sa facilité à optimiser les moyens et les coûts de production, lui ouvrent aujourd'hui les portes d'Hörmann France SAS, en tant que Directeur Général en remplacement de Thierry Julienne. ■■

SAS ARENA

ZA de la Bertraie – 72270 VILLAINES SOUS MALICORNE
Activité : Quincaillerie industrielle

RECHERCHE PARTENAIRES / REPRENEURS
Effectif : 17
CA HT : 9,68 M€

Dépôt des offres en 12 exemplaires au plus tard le 28 février 2013 (17 heures) et dossier de présentation auprès de :

Maître Gérard PIOLLET, Administrateur Judiciaire
44 rue du jeudi - 61000 ALENCON
contact C. Beaussart - Tel : 02 33 80 39 00
alencon@cabinetpiollet.fr



Performances
optimisées
+25%



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



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 dormants & ouvrants coupe droite
- Battement central réduit 87 mm
- Système breveté

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



Médaille d'Argent

NOMINATION GUILLAUME SAVORNIN NOMMÉ DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL DU CNPP



Guillaume Savornin a pris ses nouvelles fonctions en Octobre 2012 en tant que délégué général du CNPP, spécialisé dans la prévention et la maîtrise des risques. Il remplace à ce poste Benoît Clair qui devient conseiller du président et fera valoir ses droits à la retraite début 2013. Ingénieur agronome de formation et titulaire d'un master Essec, Guillaume Savornin, 44 ans, a effectué l'essentiel de son parcours professionnel dans le monde des services à l'environnement et aux infrastructures. Il a débuté à la Générale des Eaux, et a ensuite évolué au sein de sociétés d'ingénierie, tout d'abord au sein du groupe allemand Linde puis au sein du groupe franco-hollandais Ginger-Grontmij. Après plusieurs années en charge du développement de grands projets à l'international pour Ginger, Guillaume Savornin a assumé ensuite des fonctions de directeur général adjoint au sein de la branche expertise Ginger CEBTP puis de directeur général de la branche environnement. ■■

GARANTIE LORÉNOVE GARANTIT SES GAMMES 20 ANS



Lorénove double la garantie de ses gammes phares, et passe donc de 10 à 20 ans ! Lorénove couvre les frais de réparation ou de remplacement des fenêtres, pièces et main d'œuvre. La garantie des ferrures passe de 2 à 10 ans ! Forte de son expérience et de la qualité de ses produits, Lorénove s'engage aujourd'hui sur une durée de garantie deux fois supérieure à la durée légale... et lance la Garantie 20 ans pour ses menuiseries PVC des gammes Décor, Design-3 et Design-5. Depuis près de 30 ans, Lorénove propose à ses clients des menuiseries sur-mesure de qualité, fabriquées en France dans un site de production à la pointe de la technologie, et faisant l'objet de recherches permanentes

pour être toujours plus adaptées aux exigences de confort et de sécurité. Sélectionnés avec rigueur, les fournisseurs de matières premières et d'accessoires sont soumis à des tests réguliers. La pose est assurée par des compagnons poseurs Lorénove, rigoureusement formés pour une mise en œuvre dans les règles de l'art. Cette initiative permet aux clients Lorénove de sécuriser au plus près leur investissement rénovation d'autant plus que le contrat de Garantie Lorénove a pour particularité d'être cessible : le propriétaire, qui a investi dans des menuiseries bénéficiant de la Garantie 20 ans Lorénove peut transmettre ce contrat de Garantie à l'acquéreur de son

habitation. Cette disposition permet une valorisation du patrimoine du propriétaire vendeur : son logement est équipé de menuiseries récentes et performantes, qui sont généralement garanties encore plusieurs années après la vente de son habitation. Le mode opératoire est très simple : il suffit de remplir le formulaire Activation de la Garantie 20 ans et le retourner au siège du groupe Lorillard. Le numéro de dossier communiqué servira de référence tout au long des 20 années de garantie. ■■

 **Fenêtres
LORENOVE**

RACHAT SOPROFEN RACHÈTE GUTTOMAT

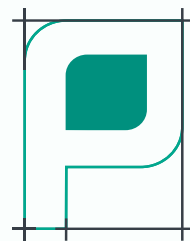
Après avoir acquis la société TBS en juillet dernier, Soprofen Fermetures renforce sa division Portes de Garage en rachetant la société autrichienne Guttomat. Installée à Güssing en Autriche, l'entreprise Guttomat se positionne sur un segment orienté «premium». Avec un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros et employant 70 collaborateurs, la société Guttomat

est leader sur son marché. Activement présent sur le marché de la porte de garage depuis plus de 4 ans, Soprofen a construit sa réputation sur la qualité de son offre. La différenciation et un savoir-faire technique concrétisé par de nombreux brevets sont des valeurs communes partagées par Guttomat et Soprofen qui, associées à une synergie des produits, ont

motivé cette acquisition. Le rachat de la société Guttomat devrait permettre à Soprofen de se positionner sur un segment haut de gamme et renforcer sa présence à l'international notamment sur le marché Allemand. ■■

 **SOPROFEN
FERMETURES**
www.soprofen.com

- 
- A large, artistic background image of numerous colored pencils arranged in a fan-like pattern, pointing towards the bottom right. The pencils are in various colors including red, orange, yellow, green, blue, purple, and black.
- Laquage sur barres sur les gammes à frappe (PERFORMANCE, REPONSE), coulissant (HORIZON) et coffres (CVI, CRX)
 - Face extérieure laquée sur support blanc
 - Aspect haut de gamme, qui lui confère un éclat satiné et une fine structure granuleuse
 - Large choix de couleurs qui permet toutes les fantaisies
 - Durable et facile à entretenir
 - Mêmes préconisations de renforcement et de ventilation que pour les profilés plaxés
 - Ecologique : garantie sans solvant et entièrement recyclable
 - Conserve les performances thermiques propres des menuiseries PVC



PROFIALIS
Profilier le futur

2, route de Santoche F-25340 CLERVAL
Tél +33 (0)3 81 99 18 18
Fax +33(0)3 81 97 84 97
email : contactfrance@profialis.com
www.profialis.com

RÉUNION

KBE DAYS : LA MARQUE RÉUNIT SES PARTENAIRES À REIMS !

KBE, un des leaders européens des profilés pour fenêtres en PVC, a organisé deux jours conviviaux dans la ville de Reims en septembre. Ce rendez-vous a permis de créer un véritable échange entre Partenaires, nouveaux clients et collaborateurs KBE. Une bouffée d'oxygène pour attaquer le dernier trimestre 2012 et aborder sereinement 2013 ! KBE a choisi de rassembler une trentaine de Partenaires, fabricants de menuiseries PVC, venus de la France entière. «Le marché et la conjoncture actuelle nous incitent à réfléchir ensemble pour évoluer et innover. Les KBE Days sont des moments privilégiés pour partager des visions et informer sur les dernières actualités du marché et du groupe. Nous devons continuer à construire l'avenir entre professionnels du secteur.» souligne Yann de Benazé, président profine France. A l'occasion d'ateliers de travail, l'équipe KBE a rappelé d'une

part, la largeur de son offre et ses caractéristiques techniques adaptées aux évolutions des réglementations du marché français, avec notamment une présentation de VariNova, seul bloc baie équipé de l'option BSO (brise soleil orientable). D'autre part, un zoom sur la couleur pour les fenêtres a été évoqué. Au premier semestre 2012, les ventes de profilés couleurs ont progressé de plus de 7% chez profine, notamment grâce aux deux nouvelles teintes lancées en 2012 : le gris anthracite grainé et le chêne antique.

Yann de Benazé a rappelé le lancement de la «Partenaires Académie», programme de formations et de conseils dispensé par des intervenants extérieurs et proposé par profine France pour soutenir ses Partenaires. Les Partenaires ont aussi assisté à une réunion animée par Marc Goessel, adjoint au Chef de Division au CSTB (Centre Scientifique et Technique



du Bâtiment) sur les aspects réglementaires (RT2012, accès handicapé, émissions polluants volatils et certification NF FENÊTRES) tandis que les épouses découvraient la ville de Reims, avec une visite commentée de la cathédrale Notre-Dame. Le soir, tous se sont retrouvés pour une

dégustation de champagne dans les caves Ruinart, les plus célèbres de la région. Echanges et découvertes pour ces KBE Days, réservés aux Partenaires. ■■

RASSEMBLEMENT

JOURNÉE TECHNIQUE GLASSALIA



En Septembre, dans les Salons du Relais de la Gare de l'Est, à Paris, a eu lieu la Journée Technique Glassalia 2012. Près de 80 adhérents et partenaires de l'association des transformateurs de produits verriers se sont réunis pour échanger autour des 3 thèmes suivants :

► « Normalisation européenne et transformation du verre plat » par Michel Dubru (CEN TC 129 WG4Convenor)

► « Certification CEKAL et gestion des constituants des vitrages » par Jérôme Carrié & Nicolas Rossignol (Secrétariat Général CEKAL)

► « Maquette numérique et simulation des performances des vitrages » par Lise Slama & Vincent Jammet (BBS-SLAMA).

L'assemblée souligna la qualité des interventions et les échanges sous forme de questions/réponses qui suivirent.

Cette nouvelle « JTG » a battu des records en termes de participation :

elle a réuni les membres historiques, mais aussi et surtout les membres qui ont rejoints l'association récemment, et pour qui cette journée d'échange technique était une première. Ce fut également une première pour Nicolas Riou, qui présida sa première «JTG », depuis son élection en tant que Président de Glassalia en Juin dernier. Nicolas Riou a souligné : « Je suis ravi que l'assemblée soit aussi nombreuse et de si bonne qualité, et je me félicite également que les représentants de nos associations partenaires, comme la FFPV, le CEKAL, la CSFPVP, le SNFA ou encore l'UFME, répondent présents. Vous connaissez mon opinion sur nos associations respectives : nous devons nous rapprocher et dialoguer encore plus, pour promouvoir ensemble et de la meilleure manière qu'il soit, nos produits et nos professions ! Nous ne devons plus résonner uniquement « vitrage », mais traiter l'OUVERTURE du bâtiment dans son ensemble : le verre, la fenêtre, le système de façades, la mise en œuvre, etc... Par

«ouverture », j'entends le mot au sens propre, mais aussi figuré : c'est pourquoi j'insiste sur notre nécessaire ouverture vers nos partenaires ! Le rapprochement a par ailleurs bien commencé, je pense notamment aux actions croisées que nous menons conjointement avec les associations ici présentes. Nous devons tous ensemble faire la promotion de produits de qualité et hautement performants. L'avenir de notre profession est tourné vers les produits à forte valeur ajoutée. Et c'est selon moi le rôle de Glassalia d'accompagner tous ses membres, à préparer de manière sereine ces transitions ». Cette journée s'est achevée par un déjeuner convivial rassemblant tous les participants et permettant de prolonger jusque tard dans l'après-midi les débats... ■■



Laquage

Aluminium

Osez **PORTER** la couleur !



PANNEAUX DE PORTE

Color Trend, tous les aspects, toutes les nuances pour tous les styles !

Teintes uniformes ou finitions et effets de surfaces variés, Volma vous propose pour l'ensemble de ses collections, des coloris modernes et actuels répondant aux évolutions esthétiques du marché.

Des peintures écologiques (sans solvant, sans plomb) aux propriétés mécaniques et anticorrosion renforcées, qui préservent l'environnement et confèrent au support une résistance extérieure performante et durable.



TELLIER ADAPTE SON SITE INTERNET

Dans le cadre de son développement commercial, la société TELLIER, spécialiste de la menuiserie aluminium depuis plus de 20 ans, enrichit son site internet avec la présentation de son innovation VOLERON. La page d'accueil, vitrine de l'offre globale Tellier, a fait l'objet d'un relooking afin de décliner ses 4 activités principales, à savoir les châssis circulaires Saturne avec son nouveau concept prêt-à-poser de volet roulant VOLERON, les menuiseries cintrées, les menuiseries spécifiques ainsi que l'activité brise-soleil et grilles de ventilation. Véritable outil commercial et technique indispensable à l'utilisateur, le site internet s'est doté d'une rubrique

« Demandes de prix / Commandes » plus claire et plus ergonomique. Ainsi, l'internaute peut consulter Tellier via de nouveaux imprimés tels que celui sur les châssis circulaires associant l'offre de volet roulant Voleron mais aussi avec l'aide de l'imprimé spécialement conçu pour les portes d'entrée aluminium cintrées. L'utilisateur peut également avoir accès aux plans de toutes les menuiseries. ■



CONJONCTURE SFPC

Le Syndicat Français des Professionnels de la Clôture s'inquiète de l'envolée des coûts de l'énergie et de l'augmentation de la fiscalité des entreprises. Selon lui, après une année 2011 déjà difficile, 2012 subit un fort ralentissement de l'activité. Les investissements des entreprises sont à l'arrêt, les collectivités publiques et l'état n'ont d'autre choix que de réaliser des économies limitant ainsi leurs

L'INQUIÉTUDE DU SYNDICAT FRANÇAIS DES PROFESSIONNELS DE LA CLÔTURE

travaux neufs et réduisant leur budget de rénovation. Le monde du bricolage ressent pour la première fois la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs se traduisant par une baisse des ventes. La fragilité financière des entreprises s'est accentuée et les défaillances augmentent en particulier dans le tissu des entreprises de BTP. Force est de constater que malgré un environnement économique atone, les cours des énergies et

des matières premières continuent à progresser. Toujours, selon le SFPC, depuis 2009 les marges des entreprises du secteur n'ont fait que se réduire et les trésoreries se tendre. Les perspectives 2013 sont moroses avec des volumes d'affaires qui ne pourront qu'être inférieurs à ceux de 2012. L'alourdissement des charges liées aux éléments décrits précédemment présente un risque majeur pour ces entreprises. La répercussion

sur les prix des produits sera la seule issue pour conserver un équilibre bien fragile. Equilibre également mis en péril, par une présence accrue sur le marché de la clôture, de produits provenant d'origine low-cost ou de pays ayant mis en place des conditions fiscales très favorables à leurs entreprises. ■



SPONSORING PROFIALIS PARTENAIRE D'OLIVIER PAIN AU RALLYE DAKAR 2013

PROFIALIS sera à nouveau partenaire d'Olivier Pain pour ce nouveau challenge DAKAR 2013. Ce jeune papa âgé de 31 ans, originaire de la région Poitou-Charentes est passionné de moto depuis sa plus jeune enfance. Il trace sa route à travers de nombreuses compétitions depuis plus de 14 ans. Après avoir remporté la coupe du monde 450 cc des rallyes raids 2009 et une 9^{ème} place au DAKAR 2010 et 2012, il

repart avec l'objectif Top 5, une victoire d'étape, et de succéder aux leaders de la discipline dans les années à venir. Cet enduriste converti au rallye raid, soutenu officiellement par YAMAHA MOTOR France prendra le départ le 5 janvier 2013 de la 5^{ème} édition du Dakar organisée sur le continent sud-américain, arrivée prévue le 20 janvier. Le Dakar 2013 sera accueilli par 3 pays : Pérou - Argentine - Chili. ■

Parfaitement adapté au marché français



Dormants monobloc pour le neuf

Dormants pour la rénovation

Joint color blanc-papyrus

IDEAL 4000®
Le système de fenêtre

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

LA CONCURRENCE DÉLOYALE : BÊTE NOIRE DU BÂTIMENT

Selon la FFB, en 2012, près d'un entrepreneur sur deux (44%) dénonce la concurrence déloyale, dont la concurrence étrangère et l'auto-entrepreneuriat, comme principale difficulté. Cette dernière devance largement celles liées à la crise économique : les délais de paiement (17% de citations), le faible niveau des prix (13%), le manque d'activité (13%) ou l'accès au crédit (9%). Le phénomène de la concurrence déloyale qui, jusqu'alors, concernait essentiellement les zones frontalières, s'étend à présent à l'ensemble des départements. Ces pratiques qui relèvent du dumping, bafouent les règles sociales

et fiscales en vigueur sur le territoire. Qu'il s'agisse de l'intervention d'entreprises étrangères en direct ou en sous-traitance, ou bien du recours à du pseudo-intérim, le but poursuivi est d'afficher des tarifs avec lesquels aucun entrepreneur respectant les règles ne peut rivaliser. Cette concurrence s'ajoute à celle des auto-entrepreneurs, dénoncée depuis longtemps par la FFB.

La FFB demande donc aux pouvoirs publics de :

- ▶ créer un certificat délivré par la Caisse de Congés Intempéries du BTP afin que les maîtres d'ouvrage vérifient la régularité des entreprises étrangères ;

- ▶ imposer dans les marchés publics le contrôle des règles sur le détachement des salariés et des obligations en matière de congés payés ;

- ▶ transmettre obligatoirement à la Caisse de Congés Intempéries du BTP une copie de la déclaration de détachement faite à l'inspection du travail ;

- ▶ rendre obligatoire et étendre la carte d'identité des salariés du BTP aux salariés des entreprises étrangères détachés ;

- ▶ imposer la fourniture de l'attestation d'assurance décennale dès la signature des marchés publics et privés ;

- ▶ en matière de TVA, étendre le régime de l'autoliquidation à toute la sous-traitance de travaux immobiliers ;

- ▶ sortir le statut de l'auto-entrepreneur du champ du Bâtiment.

Didier Ridoret, Président de la FFB, a déclaré « Nos marchés sont nos emplois ! Si la concurrence est une bonne chose, car facteur d'innovation et de performance, la concurrence peut être néfaste lorsqu'elle est faussée par le dumping social pratiqué par des entreprises ignorant les règles ».

■

INAUGURATION

BIPA FÊTE SES 20 ANS ET INAUGURE SON NOUVEAU SITE DE PRODUCTION



1 - Nouveau site de Bipa :
12 000 m² près de Soissons.
2 - Philippe Cornu, Dirigeant de Bipa, s'adresse aux invités en compagnie d'André Liébot et Bruno Léger (Groupe Liébot).

La société Bipa, spécialiste dans la fabrication de menuiseries PVC appartenant au groupe Liébot, vient de fêter ses 20 ans d'existence et a inauguré son nouveau site de production en Octobre dernier. Située près de Soissons (02) à Vailly-sur-Aisne exactement, cette ancienne usine de valises Delsey, achetée en février 2011, a été réhabilitée grâce à un investissement de 5,5 millions

d'euros. Une usine flambant neuve de 12 000 m² dont la capacité de production est passée de 1050 à 1500 menuiseries par semaine grâce notamment à l'acquisition récente d'une nouvelle ligne de soudage-ébavurage et fichage dont l'investissement frôle les 700 000 euros.

Les menuiseries PVC de Bipa sont réalisées à partir de profilés PVC Zendow de Deceuninck et sont donc adaptées

aussi bien aux constructions neuves qu'au marché de la rénovation. Philippe Cornu, dirigeant de Bipa, souhaite étendre le savoir-faire de sa société dans l'Ouest et le Sud-Ouest afin de couvrir, à terme, l'ensemble du territoire français.

Cette inauguration a permis à Bipa d'accueillir 430 personnes, dont 250 clients, 110 salariés Bipa, 40 fournisseurs et 30 « officiels ». Une journée

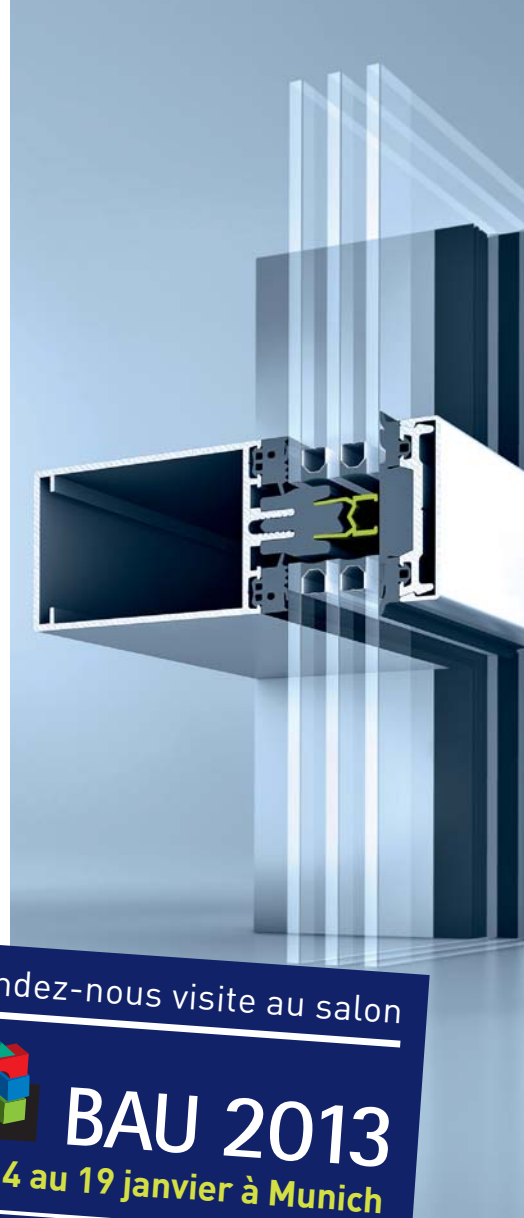
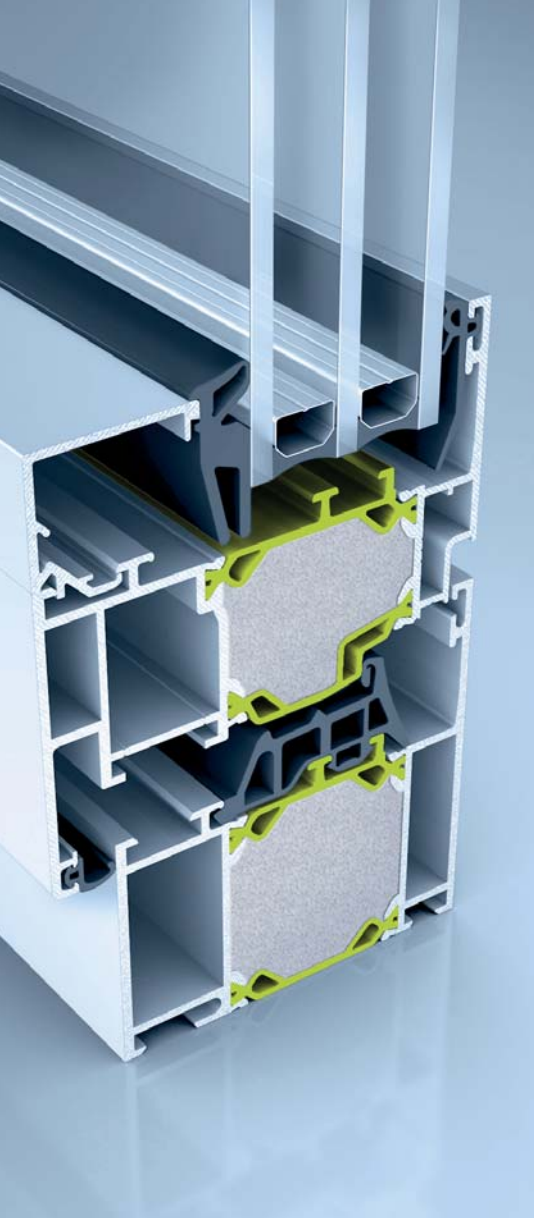
particulièrement festive consacrée le matin par une visite guidée organisée par le personnel, suivie de l'inauguration du nouveau site, de la projection du LIP DUP de Bipa (disponible sur internet) et diverses animations, des spectacles d'improvisations et pour le final, un lâcher de 3500 ballons !... ■

LA VIE DES ENTREPRISES

FLIP ET HELLA SE RAPPROCHENT

La société Flip, basée dans le nord de la France, s'allie avec le groupe autrichien Hella (qui réalise 150 Millions d'Euros de chiffre d'affaires), et confirme ainsi son positionnement sur le marché de la protection solaire. Cette prise de participation d'Hella dans la société Flip, permet à Flip de proposer à ses clients une offre produit beaucoup plus large

(BSO, stores, stores screen, volets à projection, etc.), venant s'ajouter à ses gammes actuelles : volets roulants, volets battants, persiennes et portes de garage. Avec une équipe commerciale de 16 personnes sur la France, l'offre produit du groupe autrichien Hella bénéficiera d'une distribution exclusive de ses gammes sur le marché français. ■



Des systèmes porteurs d'avenir

Grâce à ses solutions en aluminium et en composés d'aluminium à la fois novatrices et durables destinées à l'enveloppe des bâtiments, heroal bénéficie depuis plusieurs décennies de la confiance des architectes, des maîtres d'œuvre et des monteurs. Les planificateurs apprécient les systèmes heroal pour les nombreuses possibilités d'aménagement qu'ils garantissent et les maîtres d'œuvre sont convaincus par leur fiabilité et leur capacité de concrétisation de souhaits individuels. Quant aux partenaires d'heroal, ils profitent de la rentabilité et de l'efficacité à toute épreuve qu'offrent des solutions systèmes professionnelles. heroal : quand le système fait toute la différence.

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

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG

Österwieher Str. 80 | 33415 Verl (Germany) | Tél. +49 5246 507-0 | Fax +49 5246 507-222 | www.heroal.com



FENÊTRE PVC, UNE BONNE RÉPONSE À LA RT 2012

Le **SNEP**, qui vient de lancer une habile campagne de communication sur les avantages et le potentiel du PVC, en illustre les performances au goût du jour : une étude signée Pouget Consultants démontre que la fenêtre en PVC est un excellent capteur solaire et répond donc pleinement aux exigences de la RT 2012. Démonstration en fut donnée par Yves Dubois, Président du Syndicat national de l'extrusion plastique et Directeur Général de Deceuninck France, Yann de Bénazé, Président des sections Gammistes et Promotion du SNEP, Président de Profine France et Europe du Sud, et Sylvain Grandviennot, expert technique au SNEP, Responsable veille réglementaire et Formateur chez Veka France. Le bureau d'études thermiques Pouget Consultants a mené des essais sur une maison test, conforme à la RT 2012 en termes de Cep

(consommation d'énergie primaire), de Bbio (besoin de chauffage, refroidissement, éclairage...) et de pourcentage de surface vitrée (minimum de 17 % obligatoire) par rapport à la surface habitable de 115,6 m². Les baies PVC dotées d'un double vitrage sont orientées à 25 % sur chaque façade et affichent un coefficient Uw de 1,2 à 1,4 : 6 gammes de fenêtres PVC banches et 3 gammes de fenêtres PVC couleurs ont été retenues dans le cadre de cette étude. L'étude a consisté à mesurer l'impact de la modification de la conception bioclimatique sur la Cep et le Bbio en jouant sur la surface des menuiseries, leur orientation et le vitrage utilisé (double ou triple). Elle permet de démontrer que les fenêtres en PVC sont parfaitement adaptées pour répondre aux contraintes de la RT 2012, que les volets roulants favorisent confort d'été et confort d'hiver

et que des menuiseries PVC à triple vitrage améliorent encore les performances enregistrées, dans toutes les zones géographiques. CQFD !

Augmentation de surface vitrée et conception bioclimatique

Matériau aux réelles performances environnementales (recyclable et recyclé, tant en ce qui concerne les chutes de production que les menuiseries en fin de vie, et déjà doté de Fiches de Déclarations Environnementales et Sanitaires, les FDES), le PVC stimule la créativité grâce aux technologies de plaxage, laquage, coloration dans la masse et coextrusion. Offrant une performance économique toujours incontestée (y investir 1€ permet d'en récupérer 2 au bout de 8 ans), le PVC est aussi résistant aux agressions climatiques (air salin, pollution, eau...) et au feu. Il affiche une bonne tenue aux UV,

est facile d'entretien et sa longévité est confirmée (plus de 30 ans pour les fenêtres). Ce matériau isolant sur les registres thermique et phonique est-il cependant bien placé dans le contexte de la nouvelle réglementation thermique ? À partir du 1^{er} janvier 2013, celle-ci met en effet en avant la nécessité d'associer des coefficients Uw, Sw et Tlw performants pour gérer efficacement les apports solaires et lumineux et conserver la chaleur ou la fraîcheur selon les saisons. Pouget Consultants a procédé à une étude détaillée pour le démontrer.

Tout d'abord, le BET a étudié le résultat obtenu en augmentant la surface de menuiseries des 17 % obligatoires à 27 % de la surface habitable, en passant de 25 à 55 % de surface vitrée en façade sud. Il en résulte un gain de Cep de 3,1 % dans le Nord, 5,8 % dans l'Ouest et 13,3 % dans le Sud. Augmenter le nombre et la surface



Synthèse des conclusions de l'étude Pouget Consultants.

		Gain de Cep en kWhep/m ² /an	
Architecture	Standard	Bioclimatique	
		22% 75% 25%	15% 15% 55%
Sv/Sh 17%	BASE	2,0 (1,7/2,3)*	3,0 (2,7/3,4)*
Sv/Sh 27%		2,5 (1,5/3,7)*	3,7 (2,7/4,7)*
Gain supplémentaire si 100% TV performant		2,0 (2,5/1,1)*	

* Cep en I15 / gain de Cep en I18



des baies permet de gagner de 1,5 à 3,7 kWhep/m²/an, le gain étant optimisé dans le Sud. Si l'on garde la même surface de menuiserie (17 %) mais en l'orientant majoritairement au Sud (55 % de la surface au lieu de 25 %), le gain en Cep est de 3,7 % au Nord, 4,4 % à l'Ouest et 8,1 % au Sud. Avec une orientation de la surface de menuiserie à 70 % au Sud, ces chiffres passent respectivement à 5,6 %, 6,9 % et 12 % : une bonne orientation des menuiseries PVC permet de gagner de 2 à 3,5 kWhep/m²/an. Si l'on conjugue 27 % de surface de menuiseries et une orientation à 70 % au Sud, on gagne en Cep 5,7 % au Nord, 8,9 % à l'Ouest et 16,9 % au Sud : conjuguer habilement la qualité d'isolation des baies, leur quantité et leur orientation permet de gagner 3 à 5 kWhep/m²/an. Nul maître d'œuvre ne restera insensible à cet argument ! Le confort d'été est l'une des exigences de la RT 2012, avec une T_{ic} température intérieure conventionnelle, de référence. Cet élément, qui sera d'ailleurs détaillé d'ici 2014, ne doit pas être négligé. Augmenter les surfaces de baies peut être pénalisant dans ce cas. L'étude prouve qu'en ajoutant des volets roulants on optimise le confort d'hiver mais aussi qu'en été, quand ils sont ouverts ou fermés, les volets roulants permettent de faire baisser la température intérieure de 1,5 à 2,4°C.

L'impact du triple vitrage sur un châssis performant

Si l'on veut pousser plus loin l'efficacité, il est intéressant de mesurer l'impact du choix de menuiseries dites de dernière génération, affichant un U_w de 0,89 W/m².K, donc dotées d'un triple vitrage. Avec une surface de menuiserie de 27 %, orientée à 55 % au Sud, le gain en Cep n'est pas négligeable, mais il varie selon le choix de la façade où est placé le triple vitrage : si c'est en façade nord, le gain de Cep est de 1,1 % au Nord de la France. Si c'est en façades nord, est et ouest, le gain sera de 2,9 % au Nord de la France. Si ces menuiseries très performantes à triple vitrage sont posées sur toutes les façades, le gain de Cep est maximisé à l'Ouest de la France, atteignant 6 %. La menuiserie PVC à triple vitrage améliore donc les performances thermiques d'une maison bioclimatique, avec un gain de 5 % de consommation énergétique sur toutes les zones climatiques. Avec cette étude de Pouget Consultants, le SNEP a donc démontré que la fenêtre PVC est « un capteur solaire RT 2012 ».

Lecture de l'étude par Sylvain Grandviennot (Veka)

« Nous voulions regarder comment se positionne la fenêtre PVC dans l'offre actuelle par rapport à la RT 2012. L'expérience était concluante dans le cadre du label BBC Effinergie, mais il fallait vérifier qu'il en irait de même pour obtenir le coefficient B_{bio} désormais imposé. S'inscrivant en faux contre une 1^{ère} idée reçue, nous montrons que : « La fenêtre PVC ne 'mange' pas le clair de jour ».

« Nous voulions aussi confirmer que l'augmentation de surface vitrée des fenêtres en PVC accroissait le gain solaire et pouvait optimiser le B_{bio} et la Cep, au-delà du minimum obligatoire de 17 % » : la menuiserie PVC gardait-elle sa place en allant plus loin que les obligations réglementaires ? Faudrait-il multiplier le nombre de fenêtres ou sera-t-il possible de choisir de plus grandes dimensions de fenêtres ? « Les deux solutions sont possibles en menuiserie PVC, mais comme il faut conjuguer la thermique avec la perméabilité à l'air, l'acoustique et l'accessibilité (hauteur de poignée, largeur de passage, manœuvrabilité), la réponse sera sans doute mixte : 1 ou 2 fenêtres supplémentaires et des portes fenêtres plus larges ». Pouget Consultants a donc travaillé sur une maison type en faisant varier ces différents éléments et en mesurant l'impact. « L'étude a prouvé que la fenêtre PVC reste totalement dans la course et contribue même largement à l'atteinte d'objectifs B_{bio} et Cep ambitieux : il est ainsi très facile avec des menuiseries PVC de concevoir des bâtiments conformes à la RT 2012 et même aux performances HPE 2012 ou THPE 2012 qui viennent d'être définies pour cette nouvelle réglementation thermique ». La fenêtre PVC est donc un moyen de contribuer à l'effort mené pour un logement accessible et performant en termes thermiques. Elle l'est aussi pour y parvenir dans des conditions intéressantes en termes économiques. « Nous avons été agréablement surpris du gain obtenu en optant pour des menuiseries très performantes avec triple vitrage, y compris dans les régions Sud, contrairement à cette 2^{ème} idée reçue que le triple vitrage est peu performant : il a beaucoup évolué et offre désormais des facteurs solaires à peu près équivalents à ceux du double vitrage. On conjugue ainsi habilement apports solaires et isolation : en saison froide, ce qui rentre ne doit pas ressortir, sinon cela n'a pas d'intérêt ! ». La fenêtre PVC apporte en outre une réponse adaptée aux

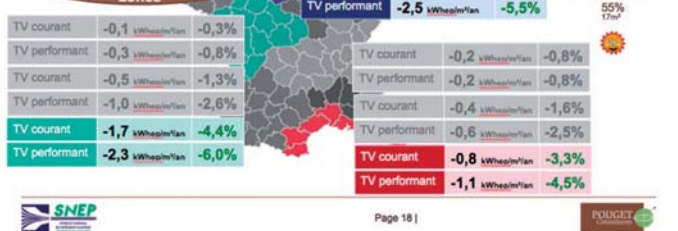
LA FENÊTRE PVC, UN CAPTEUR SOLAIRE RT 2012

5 - Positionnement du triple vitrage

Résultats – baies PVC

- 100% menuiseries avec PVC triple vitrage

Avec des menuiseries PVC triple vitrage performantes, une économie de 5% dans toutes les zones



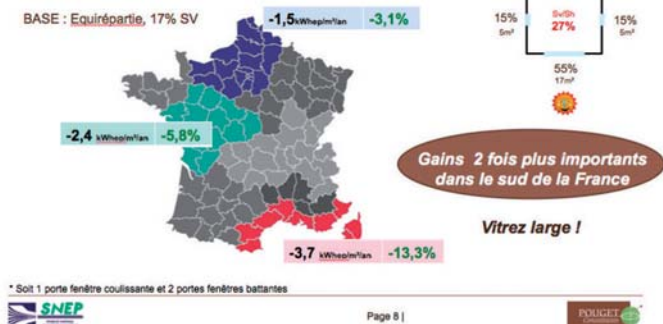
Optimisation avec triple vitrage généralisé.

LA FENÊTRE PVC, UN CAPTEUR SOLAIRE RT 2012

2 - Augmentation des surfaces de baies sur la façade sud

Résultats – baies PVC

- Ajout de 12 m² de menuiseries* sur la façade sud



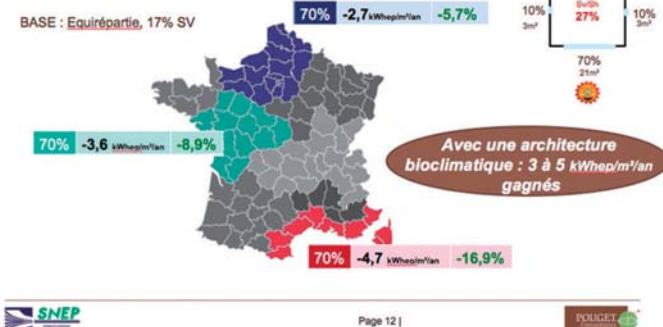
Augmentation des surfaces de baies sur la façade sud.

LA FENÊTRE PVC, UN CAPTEUR SOLAIRE RT 2012

3 - Optimisation conception/prestation

Résultats – baies PVC

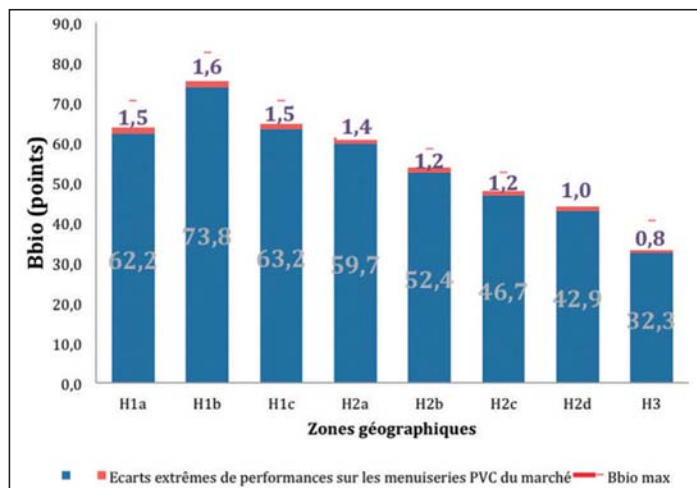
- Architecture bioclimatique 70% au sud, 27% de Sv



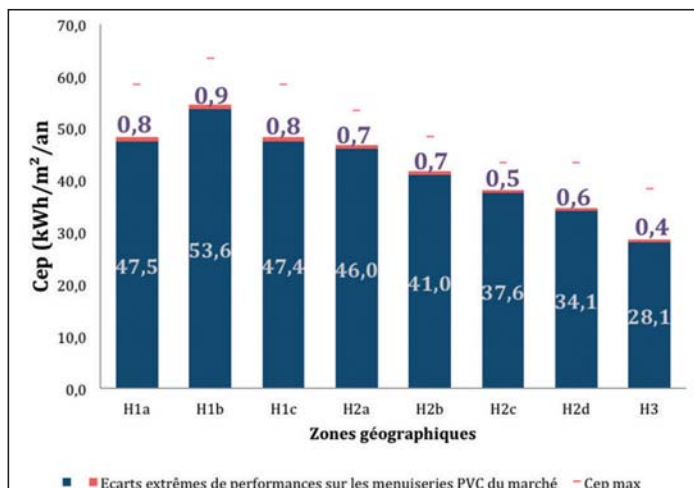
Architecture bioclimatique et 27 % de surface vitrée.

PRÉSENTATION AUX PROFESSIONNELS DE LA BAIE

L'étude commanditée par le SNEP au BET Pouget Consultants a été présentée sur Equipbaie par Eric Chatelain, Délégué Général du SNEP, et Rodrigue Leclech, Responsable du Pôle thermique du BET. ■



Réponse des fenêtres PVC aux exigences de Bbio.



Réponse des fenêtres PVC aux exigences de Cep.

exigences de développement durable en termes d'énergie primaire, pour sa production, et en termes de recyclabilité. L'étude de Pouget Consultants prouve que l'on peut aller facilement jusqu'au THPE avec des menuiseries PVC performantes, aux châssis bien isolants et dotées de triple vitrage, sans risque de condensation. « Si le

PVC le permet, c'est qu'il a acquis ses lettres de noblesse. Aujourd'hui ses qualités sont telles que près de 80 % des menuiseries vendues en France en sont constituées, que ce soit sous formes de ruptures thermiques, de coquilles ou de cœur pour les menuiseries mixtes et aluminium sont, bien sûr, sous forme de profilés ».

À cela s'ajoute un excellent positionnement économique, une offre couleur y compris imitation bois et métal, dans le respect des exigences de la RT 2012 jusqu'au THPE, voire du bâtiment positif à l'horizon 2020. « Les fabricants de fenêtres PVC savent faire des voitures de tous les jours et des Formules 1, pour répondre

dès aujourd'hui aux exigences de demain, sans dérive économique ni écologique. Nous sommes au rendez-vous des nouveaux challenges », conclut Sylvain Grandviennot. ■■

SOIRÉE L'ÉVÉNEMENT PROFILS SYSTÈMES AU MUSÉE D'ORSAY

C'est un bel évènement que Profils Systèmes a organisé lors du dernier salon Equip' Baie autour duquel 50 Prescripteurs et 30 de ses clients ont pu profiter d'une visite privée du musée. Trois conférenciers du musée ont présenté les pièces majeures du musée sous la thématique « De la Gare au Musée ». Un évènement salué par ses invités qui ont terminé cette visite par un dîner dans le somptueux décor du restaurant d'Orsay classé Monument Historique. Cette soirée a été l'occasion de présenter le tout nouveau DVD Prescription 2013. Cet outil, pratique, référence l'ensemble des gammes de menuiseries alu Profils Systèmes. Allant de la documentation technique à la documentation générale, ce DVD est un véritable outil de référence pour les prescripteurs qui pourront notamment reprendre les descriptifs produits pour les inclure dans leurs appels d'offres. ■■



PROTECTION SOLAIRE

NAISSANCE DU LABEL STORE D'ORIGINE CONTRÔLÉE

La naissance du label Store d'Origine Contrôlée a constitué un des « buzz » dans les allées du salon Equipbaie. Quatre industriels de la protection solaire, et pas des moindres, se sont unis pour créer ce label : Griesser, Atès, Soliso et Franciaflex. Ils représentent à eux quatre selon leurs estimations, 25 % du marché de la protection solaire en France.

Pourquoi créer un tel Label ? L'Echo de la Baie les a rencontrés.

Store d'Origine Contrôlée est une appellation unique en France, née du regroupement de quatre grands industriels français réunis autour de valeurs communes. Ils veulent promouvoir un savoir-faire unique, exécuté dans le respect des principes de développement durable et d'éthique. Ce label est un gage

de qualité et de performance. L'idée est partie d'une concertation de ces 4 marques qui avaient le même constat et les mêmes préoccupations : « Depuis des années nous voyions une dévalorisation de l'image de l'ensemble des produits de protection solaire, nous avons décidé, ensemble, de redonner à nos produits les lettres de noblesse qui leurs reviennent » explique Jean-Marc Millord, Directeur commercial de Griesser. « Ce label est une réponse à la banalisation des stores et des produits de protection solaire. L'image du store, d'une manière générale tombait en désuétude. » Ces quatre industriels, tous membres actifs du SNFPSSA, tiennent à valoriser les métiers de la protection solaire et donc les produits, en garantissant des valeurs techniques répondant à des normes strictes et des spécifications

liées aux produits, et ce, tout en restant concurrents.

L'engagement repose sur trois piliers essentiels :

- ▶ Un engagement industriel pour proposer des produits irréprochables en termes de qualité et de fiabilité ayant les normes européennes et dont les industriels sont membres du SNFPSSA.

- ▶ Fabriquer des produits en ayant le souci de réduire les impacts environnementaux : avec le recyclage des toiles Taxyloop, la gestion des déchets industriels et une production de FDES pour les bâtiments HQE.

- ▶ S'engager au niveau social avec des créations d'emplois manufacturiers sur le territoire français et garantir

des pratiques professionnelles loyales et transparentes.

Notons que ces quatre industriels représentent 1000 salariés en France et 6 usines de fabrication, depuis 30 ans. Ils produisent des stores toiles intérieurs et extérieurs 100% d'origine française. « Avec ce label, nous faisons réellement des promesses à nos clients en termes de qualité notamment. » précise Jean-Marc Millord.

« Ce label est « ouvert », d'autres industriels répondant à ces critères peuvent proposer leur candidature. » précise Nicolas Barros, Directeur Marketing de Franciaflex. ■■



De gauche à droite : Mr Asmussem d'Atès, Mr Nicolas Barros de Franciaflex, Mr Jean-Marc Millord de Griesser et Mr Christophe Pichot de Soliso.



INTERVIEW

SNFA : DES ACTIONS CONCRÈTES POUR SOUTENIR LA PROFESSION

Jean-Luc Marchand Secrétaire Général du SNFA.

Le SNFA ne ménage pas ses forces pour défendre une profession malmenée par la crise. Il dispose pour cela d'arguments solides pour sensibiliser les acteurs du secteur, mais aussi les consommateurs, aux bénéfices apportés par des fenêtres et des vérandas de qualité. Entretien avec Jean-Luc Marchand, Délégué Général du SNFA.

Propos recueillis par Agnès Denoix-Molina

L'Echo de la Baie : *Le SNFA a entrepris plusieurs chantiers en 2012.*

Commençons par celui de la véranda :
pouvez-vous nous donner quelques détails de vos travaux ?

Jean-Luc Marchand : Nous travaillons sur la thermique de la véranda. Notre stratégie : l'intégrer dans le calcul thermique réglementaire de la RT 2012 et la RT existant. Nous avons déjà publié les caractéristiques énergétiques. En effet, pour pouvoir faire les calculs, il fallait connaître le coefficient de transmission thermique U, le facteur solaire S et le facteur de transmission lumineuse TL de la véranda. Nous avons aussi réalisé avec le bureau d'études Cardonnel Ingénierie, des études dans lesquelles on a simulé la consommation des maisons individuelles dans différentes zones climatiques et orientations : avec ou sans véranda, chauffées ou non. Nous nous sommes alors aperçus par exemple, que même en zone H1, une véranda non chauffée réduit les consommations énergétiques de la maison. Elle crée un tampon thermique la nuit et génère des apports de chaleur en journée. Rappelons que dans le cadre de la RT 2012, les outils de calcul ne tiennent compte que des espaces tampon solarisés : une surface non chauffée et sans ouverture entre véranda et maison. Passons à un autre cas de figure. Si on chauffe une véranda, ouverte en permanence sur une maison peu performante : l'apport de la véranda se révèle aussi positif. En revanche, pour une maison de type RT 2012, on dégrade les consommations d'habitat. Nous avons donc décidé d'effectuer des simulations supplémentaires, en tenant compte des périodes d'occupation de la véranda. En effet, on n'utilise pas la véranda la nuit et on peut donc la fermer ! Nous avons alors découvert que dans ce cas de figure, si on ramène la consommation par m² habité : l'apport d'une véranda devenait positif. D'où l'importance de connaître la consommation finale du bâtiment lorsque par exemple, la véranda dispose d'un plancher chauffant raccordé à une PAC. Nous sommes donc en train de travailler là-dessus avec l'Agence Cardonnel ingénierie. Enfin, début 2013, nous lançons une réflexion sur l'efficacité énergétique d'une rénovation de véranda. Il faut en effet mesurer précisément les gains obtenus afin de démontrer l'intérêt d'un tel chantier.

EDLB : Avez-vous entrepris d'autres actions dans le domaine de la véranda ?

Nous avons intégré le cas des toitures plates dans les règles professionnelles, car il s'agit d'un secteur en plein développement. Nous avons aussi continué notre démarche qualité avec une qualification Qualibat spécifique pour la fabrication et la pose de vérandas à ossature aluminium. Cette qualification permettra aux entreprises de bénéficier de la mention « Reconnu Grenelle de l'environnement ». La véranda est en effet devenue un métier de spécialiste.

L'Echo de la Baie : Passons maintenant aux fenêtres. Quelles actions menez-vous pour soutenir les travaux de rénovation, directement touchés par les restrictions budgétaires gouvernementales ?

Nous tenons absolument à modifier la place laissée à la rénovation de fenêtre dans le crédit d'impôt et le certificat d'économie d'énergie. Il faut être réaliste : peu de gens ont les moyens de se financer un bouquet de travaux. Nous avons réalisé une étude avec TBC Générateur d'innovation, sur le remplacement de fenêtres. Jusqu'à présent nous n'avions pas l'argumentaire suffisant pour défendre la profession. Maintenant nous l'avons, car l'étude est particulièrement claire à ce sujet (<http://www.fenetrealu.com>) Nous souhaitons aussi dans l'avenir, promouvoir davantage le coulissant aluminium qui a connu de nombreux progrès techniques.

EDLB : Justement concernant le marché du neuf, le SNFA a contribué à la réalisation du site www.paroisvitreesrt2012.fr avec le pôle fenêtre FFB. Ce site a été présenté pour la première fois sur le salon Equip'Baie 2012, à quoi va-t-il servir ?

Ce site gratuit est très utile pour le calcul du Bbio de la RT 2012. Il s'adresse aux prescripteurs et aux bureaux d'études pour déterminer les caractéristiques de fenêtres types. Il permet ainsi aux bureaux d'études thermiques de travailler sereinement. Ils étaient en effet inquiets de ne pas disposer des valeurs des parois vitrées nécessaires pour leurs calculs. Nous avons donc conçu un outil qui détermine ces valeurs avec une grande facilité. Ce sont des valeurs types réalistes qui serviront pour établir par exemple, un cahier des charges technique très précis. Cela a nécessité vraiment un gros travail : nous avons intégrés près de 322 000 configurations différentes ! ■■

LABEL FENÊTRE : C'EST POUR 2013 !

Présenté lors du dernier salon Equip'Baie, le Label Fenêtre est un label national de qualité pour les fenêtres de fabrication française (pour tous les matériaux). Le SNFA et l'UFME se sont engagés ensemble dans cette démarche et sont propriétaires du label. Il se caractérise par un référentiel exigeant d'un point de vue technique,

économique et environnemental. Ce label très spécifique vise à la fois professionnel et grand public, mais surtout défend une qualité de fabrication française. « Nous voulons que cela soit connu et reconnu » indique Jean-Luc Marchand. Le Label Fenêtre devrait se déployer rapidement dès 2013. ■■



Stand du pôle fenêtre FFB sur le salon Equip'Baie 2012.



INTERVIEW

EXPERTS STORISTES AGRÉÉS SOLISO : UNE ANNÉE STAR COMMENCE

Catherine Le Duff Responsable Communication Soliso Europe.

Le partenariat Experts storistes agréés Soliso débute l'année 2013 avec une nouvelle communication sur le thème de la bande dessinée. Son slogan : la vraie Star, c'est mon store. Découverte d'un partenariat qui se veut différent, en compagnie de Catherine Le Duff, Responsable Communication Soliso Europe.

Propos recueillis par Agnès Denoix-Molina

L'Echo de la Baie : *Soliso Europe détient depuis 1947 un savoir-faire apprécié dans le domaine de la protection solaire. Mais comment est née cette idée de partenariat ?*

Catherine Le Duff : Au départ, en 1999, Soliso Europe souhaitait fédérer quelques clients pour tisser des liens plus forts en les réunissant. Puis nous avons eu l'idée à l'occasion du 1^{er} séminaire organisé par Soliso Europe, de regrouper une quinzaine d'entreprises pour concevoir une communication commune, afin qu'ils puissent ensemble valoriser le store et donc leur métier. Nous avons par la suite fait appel à une agence de communication pour nous aider à concevoir des outils marketing efficaces. Les membres bénéficiant de ce service ont été appelés « partenaires agréés Soliso » jusqu'en 2007, puis sont devenus « Experts storistes ».

EDLB : *Comment expliquez-vous la réussite d'une telle démarche ?*

Le groupe s'est élargi grâce au bouche à oreille. Il existe une bonne émulation. Les membres participent vraiment aux réflexions sur la qualité des produits et sur la communication. Nous avons également démarché d'autres clients et aujourd'hui nous comptons près de 110 partenaires en France.



Nouveau visuel de communication pour Soliso en 2013 : «La vraie Star, c'est mon store»

EDLB : Quels avantages propose ce partenariat ?

Par ce partenariat, SOLISO EUROPE offre un programme de communication et de promotions efficace à travers des outils marketing, à destination du grand public, pour aider les adhérents à travailler plus vite. L'entreprise offre également l'exclusivité des retours de contacts consommateurs via Internet et définit avec l'expert storiste le secteur géographique d'usage du label « experts storistes ».

Les partenaires profitent d'outils de communication très efficaces mais aussi de produits exclusifs. Par exemple : la banne Calysta et Antalya proposées avec des toiles (16 modèles imaginés par Dickson et Soliso). Ils disposent aussi d'outils à la vente et d'une formation commerciale et technique que nous organisons chez eux. L'adhésion s'élève à 1750 euros et comprend l'accès aux mailings et catalogues à destination du grand public et de nombreux outils d'aide à la vente, renouvelés chaque année pour les showrooms.

L'Echo de la Baie : Pouvez-vous nous donner des détails sur la campagne de communication 2013 ?

Cette année notre communication s'organise autour de la bande dessinée, en 5 ambiances. L'objectif de cette nouvelle campagne est de créer la différence et valoriser l'image des solutions de la protection solaire avec des créations originales. Enfin, je tiens à rappeler qu'il s'agit ici d'un vrai partenariat. Avec le label « Experts Storistes » ces entreprises restent indépendantes. ■■

La bande dessinée sera le nouveau thème de la communication Soliso.



FLASH DE STAND

Soliso Europe exposait plusieurs nouveautés intéressantes sur le salon Equip'Baie 2012 :

- Une pergola à store motorisé par énergie solaire.
- Un store rouleau (pour l'intérieur) motorisé indépendant (batterie lithium) doté d'une autonomie de 6 mois à 1 an, avec un accumulateur rechargeable.
- Un volet roulant à lames orientables moussées
- Une nouvelle pergola design très facile à monter et pérenne dans le temps avec gouttières extrudées et leds intégrés,
- Un système Lumina led sur bannes Océania et Hermes (éclairage intégré dans les bras). Elles

disposent aussi d'une nouvelle option : le lambrequin enroulable électrique dans la barre de charge.

- La nouvelle banne Calysta permettant une réduction des temps de pose grâce à une nouvelle platine plus longue.

- Un système console de chauffage éclairage avec possibilité de brumisation. ■■



Photo du stand Soliso Europe sur Equip'Baie 2012.



TENDANCES EMERGENTES DE LA BAIE SUR ARTIBAT & EQUIPBAIE

La qualité du visitorat a été soulignée sur Equipbaie 2012.

Artibat tenait sa 13^e session en octobre, une seconde édition rennaise qui confirme son ancrage définitif au centre de la Bretagne. 1 030 exposants recevaient 38 000 visiteurs sur 65 000 m² d'exposition placée sous le thème « Un bâti performant et accessible ». Sur Équipbaie, 20 922 visiteurs dont 33 % venus d'Île de France ont rendu visite aux 330 exposants présents. Ces deux manifestations ont permis de faire le point des innovations, nouveautés et tendances confirmées ou émergentes de l'univers de la fenêtre, de la fermeture et de la protection solaire.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Côté fenêtres, finesse des masses vues des profilés, de préférence droits, et couleur font une percée notable. La palette des gris anthracite et noirs privilégiée depuis quelque temps déjà, commence à laisser place à d'autres teintes. Si l'aluminium a le vent en poupe, le mixte s'impose, le PVC maintient ses positions en adoptant une esthétique plus sophistiquée et en accroissant le clair de jour offert, y compris en coulissant. Le bois cultive un

savoir-faire à l'ancienne. Les fabricants adeptes de l'un ou l'autre matériau tirent les conclusions de l'obligation faite par la RT 2012 d'associer isolation thermique (Uw), facteur solaire (Sw) et transmission lumineuse (Tlw) performantes, tout en veillant à l'étanchéité à l'air de leurs menuiseries. L'acoustique devient un élément important de performance. Côté portes d'entrées, le vitrage est à la fête, le « vrai » sur-mesure s'impose, et

l'harmonisation avec porte de garage, portail, voire clôture et volet se répand. Dans le domaine des fermetures, le volet roulant soigne son coffre, le volet coulissant multiplie ses déclinaisons et se sophistique. La palette de coloris, comme pour la fenêtre, s'enrichit notablement, y compris en tons bois. La domotique devient plus familière, et accessibilité oblige, enrichit le fonctionnement des portes d'entrée, volets, portes de garage et autres portails. Ces derniers se personnalisent plus facilement, intègrent une motorisation discrète, voire s'autoalimentent en énergie. Sur le registre des modes constructifs, l'ITE et la Maison Ossature Bois suggèrent bien des solutions spécifiques aux industriels de la baie, mais l'étanchéité est de rigueur dans tous les cas. En règle générale, la personnalisation devient le maître-mot d'une offre dont l'origine française est souvent mise en avant et le confort de pose s'impose. Le service est un autre élément fort des tendances de l'offre produits dans notre univers, souvent mis en lumière grâce aux presque incontournables Leds intégrés...

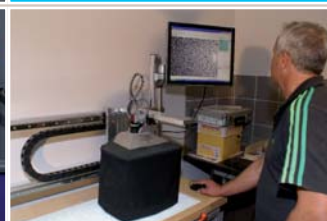


Artibat, un salon toujours très animé.

Chez un fabricant de vitrages certifiés CEKAL...



**172 sites
de production
certifiés**



**27 millions de m²
de vitrages marqués**



**200 000 contrôles
et 400 essais en
laboratoire par an**

la qualité n'est pas un hasard !

L'implication des fabricants, les contrôles constants, la rigueur du référentiel, font de CEKAL une marque de certification aux exigences particulièrement élevées. Elle permet aux fabricants de valoriser leurs vitrages isolants, feuilletés, trempés, aux professionnels de les utiliser en toute confiance, aux consommateurs d'en connaître les performances.

CEKAL
LA CERTIFICATION DES VITRAGES
www.cekal.com



Photo de famille à Equipbaie pour les 10 lauréats du Palmarès de la Performance. Les entreprises primées : AGC France, Arban Grosfillex, Futurol industries, Griesser, Hoppe France, Jansen/Descasystem, Leica Géosystems, Saint-Gobain Sevox, Socredis et Warema France.



LES FABRICANTS FRANÇAIS HISSENT LE DRAPEAU BLEU BLANC ROUGE...

Deux initiatives étaient lancées sur Equipbaie où la participation sur des stands grand format de deux industriels de l'Est en particulier suscitait nombre de commentaires : l'une porte sur les stores, l'autre sur les fenêtres. Toutes deux valorisent une fabrication de qualité française. Atès, Griesser, Soliso et Europe, Franciaflex lançaient sur Equipbaie la 1^{ère} charte officielle de qualité pour les stores : « **Stores d'origine contrôlée** », façon AOC. Les 4 entreprises fondent leur engagement sur 3 piliers essentiels : une offre de produits fabriqués conformément aux normes en vigueur en France, certifiés NF ; une fabrication soucieuse de réduire ses impacts environnementaux, FDES et filières de recyclage (Texyloop, DEEE) à l'appui ; un engagement social de création d'emplois manufacturiers sur le territoire français. Franciaflex affiche d'ailleurs aussi le label Origine France, créé par l'association ProFrance et délivré par le Bureau Veritas Certification. Il certifie que le produit prend ses caractéristiques essentielles en France et que plus de 50% du prix de revient de ce produit sont acquis en France. (Voir article dans la rubrique Actualités de ce numéro). Toujours sur Equipbaie, André Liébot, Président

du SNFA, et Jacky Benoist, Président de l'UFME, évoquaient de concert sur l'espace Conférences le futur **lancement du Label Fenêtre**, démarche de qualité concernant tous les matériaux. Objectif avoué, disposer d'un label de qualité exigeant et identifiable par le consommateur grâce à un gros budget de communication. Ce label sera lisible car propre à la fenêtre et innovant car le référentiel associé conjugue des exigences économiques, techniques et environnementales ; il sera connu et reconnu par un organisme tiers chargé des audits de contrôle. La qualité d'un produit a pour but de susciter sa demande par le consommateur, favorisant son choix plutôt qu'un autre. L'objectif aussi affiché est de promouvoir la qualité française s'appuyant sur le DTA et des démarches existantes : certification Cekal, tests AEV, contrôle de qualité en usine, gestion et recyclage des déchets, PVC sans plomb et certification des bois...« Main dans la main et à 50/50 dans l'organisation », les 2 fédérations de fabricants revendiquent la représentation de 60 à 70 % du marché de la fenêtre en volume. Le reproche fait au label NF pour ne pas le citer est d'être peu demandé et reconnu. Seules seraient habilitées à l'arborer 43 % des

fenêtres PVC, 10 % des fenêtres bois et 10 % aussi des menuiseries alu. Le label fenêtre exigera une production française : ce sera un label d'assembleurs, non de gammistes, précisait Jacky Benoist après la conférence. Notons qu'au moment de l'ouverture du Salon EquipBaie, le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB), et l'Institut technologique FCBA (Forêt, Cellulose, Bois Construction, Ameublement) lançaient une campagne de sensibilisation et d'informations dédiée aux fenêtres certifiées NF. Elle est programmée sur 3 ans. Son point d'orgue est la mise en ligne du 1^{er} site internet : www.fenestres-nf.fr, dédié aux fenêtres certifiées NF. L'écotaxe annoncée pour juillet 2013 sur le transport par véhicules de plus de 3,5 T, même si elle doit évoluer vers une majoration forfaitaire obligatoire répercutée par les transporteurs sur les factures des bénéficiaires du transport, freinera peut-être les « petits faiseurs » dans leur désir de commander des fenêtres dans un pays éloigné de l'Hexagone... ■■

André Liébot, Président du SNFA, et Jacky Benoist, Président de l'UFME, présentent le Label Fenêtre.



(De g. à dr.) Asmussem d'Atès, Jean-Marc Millord de Griesser, Nicolas Barros de Franciaflex, Christophe Pichot de Soliso et Stéphanie Dreux-Lainé de l'Echo de la Baie.





Zinc natif[®]

Une nouvelle **teinte exclusive** pour vos façades et menuiseries aluminium.

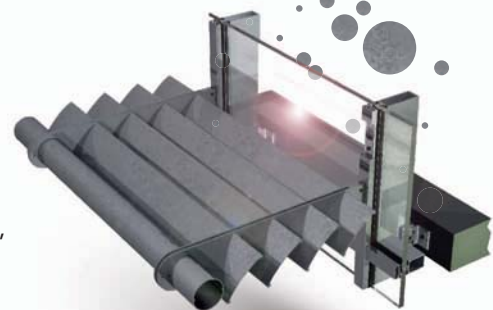
Depuis plus de 100 ans, KAWNEER spécialiste des solutions de façades en aluminium, met son savoir-faire au service de la créativité et de l'audace des architectes.

ZINC NATIF[®] vient compléter notre collection de teintes exclusives (Rouille Natif[®] - Trophée du Design Batimat 2009). **Subtil mélange de teintes bleutées ou grisées**, jeux de matière, de modernité, d'authenticité, d'originalité, de noblesse...

Elle allie la qualité d'une finition moderne et irréprochable avec la garantie d'un process de thermolaquage haut de gamme.

ENTRONS ENSEMBLE DANS LE MONDE DES SOLUTIONS CRÉATIVES ET INNOVANTES KAWNEER.

Étudions votre projet : projet@kawneer.com



Connectez-vous pour recevoir gratuitement votre coffret Zinc natif

WWW.KAWNEER-FRANCE.COM

KAWNEER

Design & Performance

PEOPLE

VOICI QUELQUES FIGURES DE LA PROFESSION RENCONTRÉES SUR LES SALONS ARTIBAT ET EQUIPBAIE.



Sur Artibat, Emmanuelle Legault-Cadiou, Présidente, et Jean-François Legault, Directeur Commercial de Cadiou, ont enfourché le vélo électrique dont la batterie est rechargée grâce à l'énergie produite par leur nouveau portail Liou à panneaux photovoltaïques intégrés.



Frédéric Primault, Responsable réseau Monsieur Store, Jean-Michel Illien, Dirigeant fondateur Franchise Management, Erwan Coatanéa, Directeur Général Grandeur Nature (et Sepalumic), Marc Philippoteau, Directeur des Ventes Veka et Responsable réseau Fenêtrier Veka, et Charles-Gaël Chaloyard, Directeur Marketing et Communication de Sapa Building System, pour les réseaux Habitea et Style de Vie, tenaient table ronde à Equipbaie sur les bienfaits d'un réseau.



Pascal Kerbiquet, Responsable du Bureau d'Études, et Patrick Bouvet, Président de Bouvet S.A., devant la nouvelle fenêtre Coloriance, révélée sur Artibat.



Stefan Himmelsbach, Chef des Ventes d'Ehret, devant le nouveau précadre de volet battant exposé à Artibat.



André Pouget, Architecte et Directeur de Pouget Consultants, Nelly Philipponnat, Marketing Manager AGC France, Jean-Louis Desprès, École de pose de Lorenove, et Jérôme Carrié, Secrétaire général adjoint de Cekal, ont donné sur Equipbaie les clés du choix optimal d'une fenêtre avec vitrage performant et pose adaptée.



Carole Guillet, Responsable Communication et Marketing opérationnel de Novoferm, sur le stand d'Artibat, devant une porte de garage Novoside.



Denis Bluche, président du comité de certification, Guy Simonot, Président de la commission feuilleté/trempe, Jérôme Carrié, Secrétaire Général adjoint, Nelly Philipponnat, Présidente de la commission promotion, et Nicolas Rossignol, Secrétaire Technique, entourent Martine Ollivier, Présidente, lors de la réunion d'information organisée par Cekal sur Equipbaie.



Peter Blyweert, Président de Blyweert Aluminium, prône la haute performance énergétique incarnée par la gamme Olympia HI.



Stéphanie Auxenfans, Directrice du salon, a accueilli sur Equipbaie Philippe Pelletier, Président du Plan Bâtiment Durable 2012-2017.



Nelly Philipponat, marketing Manager d'AGC France, avait imaginé pour Equipbaie un stand lumineux mettant en vedette la nouvelle couleur du verre laqué, le jaune.



Directeur des Opérations Groupe MAC (SFPI), Directeur Général Franciflex et de France Fermetures, Max Pagniol prône la qualité française incarnée par le nouveau store de terrasse Allure de Franciflex.



Christian Guihard, Directeur des Ventes, sur le stand Boulangeot à Artibat.



Edouard Catrice, de retour chez Elcia en tant que Directeur Général, et Franck Couturieux, Président, se félicitent du Prix Deloitte Fast 50 remis à Elcia pour sa performance et sa bonne santé financière.



Sur le stand Janneau à Artibat, des nouveautés et du dynamisme. De gauche à droite, Pascal Gouraud, directeur commercial, Stéphane Moussel, Commercial Normandie, Henri Janneau, PDG, Pascale Martineau, Responsable Marketing et Communication, Christian Pernot, Directeur Général, et Thierry Gallay, Directeur Général Adjoint.



Jeanne Marie de La Celle, Responsable Marketing de France Fermetures, toujours en avance d'une application accessible sur Internet. Ici, Devis Flash.



Le Président d'Éveno Fermetures, Erwan Coindet, est entouré de ses deux directeurs commerciaux, Eric Amato et Régis Brisard, sur le superbe stand paysagé découvert à Artibat.



Vincent Bertho, Directeur Technique de Technal, présente sur Equipbaie le coulissant Lumeal désormais doté de bouton de manœuvre par rotation, système de motorisation, nouvelles poignées design et roulettes triples à galets inox pour charges lourdes.



Bertrand et Yves Oger, co-Gérants de Fybolia, sur leur stand d'Artibat, devant le portail Prestige, à harmoniser avec des portes d'entrées elles aussi pilotées par système GSM.



Philippe Billard, Gérant, et Thomas Fort, Responsable du Service Hot Line, 3^e et 4^e à droite, présentent les dernières avancées d'Hercule Pro à Lucien Ehrhart et Christophe Burgatt, respectivement Directeur des Ventes et Commercial Est de Soprofen (1^{er} et 2^e à gauche).



Les 1^{ers} adhérents d'Habitée se sont relayés à Equipaie pour convaincre de nouveaux partenaires d'intégrer le réseau de rénovation énergétique créé par Sapa Building System. Ici, Eric Caruso, d'ALU France Caruso (80), et Pascal Demontpion, entreprise éponyme d'Eyzerac en Dordogne.



Philippe Reveau, Responsable Commercial de Goplast, et Bilal Kasri, Commercial Sud-Ouest d'Isosta Habitat, devant l'une des portes Solabloc présentées par Goplast à Artibat.



Isabelle Saxer, Responsable Marketing et Communication de Bel'M, devant les portes bois Estampe et Montmartre, sur Artibat.



Sylvain Aprahamian, ingénieur avant-vente, et Chrystelle Da Cunha, Responsable Communication d'Isia, en pleine démonstration de Selling Pro sur Equipaie.



Hervé Serreault, Chef de Produit Clôtures, et Dominique Hallouin, Directeur Commercial du groupe Maine, présentent sur Artibat le concept de portail harmonisé à la clôture.



Michel Maugenet, PDG d'Innobat, présentait à Equipaie le renfort isolant à base de fibre de lin, « EcoRenfort », plusieurs fois récompensé en France et à l'étranger.



Guy Jandaud, Directeur division produits de construction de Grosfillex, ici entre Jean-Pierre Loustau, Directeur Général de TBC, et Stéphanie Auxenfans, Directrice du salon Equipaie/Métaexpo, a reçu le Trophée de la Performance décerné au système GxLock.



Sur Artibat, Jean-Marc Gonnord, Président de Goplast, mise sur l'optimisme et la qualité de la production française.



Georges Perelroizen, Président-Directeur Général de Kawneer France, sur le stand Initial, devant le volet coulissant suspendu. Il est satisfait de la qualité des visiteurs.



Laurent Lenzei, chef de produit, fier du portail « Intuition » présenté par La Toulousaine à Artibat. Personnalisation et motorisation intégrée au programme.



Céline Coutand, Responsable Communication, présente sur Equipbaie les nouvelles menuiseries de K.Line : frappe et coulissant.



Laurent Ritz, service Technique de Lakal, et Sven Mauthe, chargé de créer la Lakal Academy pour Lakal France à Lyon.



Bernard Cousin, Directeur Commercial, Marketing et Communication, met en avant la nouveauté de Leul Menuiseries pour le salon Artibat, la gamme Softline 82 mm.



Sur le stand Malerba d'Equipbaie, Marie-Odile Durand, dévoile les innovations en matière de contrôle d'accès, coordonné à la sécurité incendie par exemple.



Gwenaël Le Viol, Directeur Marketing/R&D de Le Nouy, présente la gamme de portails de jardin « à la carte ». Qualité garantie par le label « Produit en Bretagne », fièrement affiché sur le stand d'Artibat.



Grégory Jeanson, Responsable Commercial de Fame, Isabelle Bernadet, Adjointe de Direction et future Dirigeante de RD Productions, et Éric Charpentier, Président du Conseil d'Administration et Directeur Commercial de MID, devant le portail Andromeda. Nouvelle association de talents valorisée sur Artibat !



Antoine Argentieri, Directeur Commercial de MC France, accueillait sur son stand d'Artibat Laurent Vermote de la Coopérative Acem 79, Bois et Dérivés, dans les Deux-Sèvres.



Une partie des Lauréats du Palmarès de la Performance d'Equipbaie.



Laurent Bonnaudet, Directeur des Ventes des Menuiseries Françaises et d'Atlantique Menuiseries, devant une porte aluminium à crème électronique et détecteur de présence intégré mise en avant sur Artibat.



Cyril Petit, Ingénieur R&D du Groupe MILLET, fait sur Equipbaie une démonstration de la nouvelle poignée serrure à rupture thermique sans élargisseur.



Christophe Derré, Directeur Général de Profils Systèmes, et Aymeric Reinert, Directeur du BET, soulignent les hautes performances de la nouvelle frappe Satin Moon, ici en finition Galva.



Jean-Luc Schlosser, Chef des ventes régional Est d'Oknoplast, estime que la France sera le 1^{er} marché export à l'horizon 2017 pour l'industriel polonais remarqué sur Equipbaie.



Hervé Pelé, Directeur Commercial France pour le négoce, et Yves Dubois, Directeur Général de Deceuninck France présentaient à Artibat la solution ITE 3D Protect mise au point en partenariat par Deceuninck, Etanco et Recticel.



Alexis Megnien, Président du Directoire de Megnien Industries, lançait officiellement sur Artibat l'offre Acrylcolor de Poitou Menuiseries.



Philippe Grell, Directeur Marketing et Technique de Pilkington NSG, mise sur les vitrages de protection solaire, le verre résistant au feu Pyroclear®, mais aussi les couleurs et formes en façade avec Profilift™.



Éric Charpentier, Président du Conseil d'Administration et Directeur Commercial de MID, et Sylvain Thiebaut, Directeur Commercial des Volets Thiébaut. Deux des partenaires du concept de coordonnés « Comp'Ose » présenté sur Artibat et Equipbaie.



Valérie Ménard, Chargée de mission Marketing, et Pascal Boudaud, Responsable des Ventes, posent dans l'atelier aménagé façon loft new-yorkais sur le stand PAB d'Artibat.



Jean-Luc Nouveau, Président d'Ouvèdo, devant une fenêtre bois de la gamme Manoir, dotée d'un volet intérieur bois, sur Artibat.



Pascal Métayer, Directeur Produit de Batistyl, devant le modèle Iniza, de la nouvelle gamme de porte alu à ouvrant 73 mm, l'une des nouveautés de Batistyl à Artibat.



Renaud Pfalzgraf, Responsable Marketing Produits et services de Soprofen, devant la fameuse Carsec Pro, ici décor Comète, imaginé par un étudiant en Design de l'Université de Strasbourg.



Le Président du Directoire de VM Matériaux, devant le portail Jasmin, de Vendôme, exprime son volontarisme dans une conjoncture incertaine : « Il faut savoir affronter le bon et le mauvais temps, comme en mer ».



Warema est lauréat du Palmarès de la Performance grâce à son store de véranda W102 avec Secudrive®, devant lequel pose René Lebenthal, Gérant de Warema France.



Christophe Salique, Responsable Communication de SFS Intec, détaille les avantages du système de vissage et réglage dans le béton sans cheville, SPTR-H.



Sur le stand Ziltén d'Artibat, Laurent Dubien, Responsable régional Nord/Bretagne, Jean Motard, Responsable régional Sud-Ouest, et Pierre Brandon, Directeurs des Ventes.



Mélanie Trémerie, Responsable Marketing Sevax, devant Nesdoor, lauréat du Palmarès de la Performance Equipbaie : un système de motorisation simple pour portes battantes. Destination, PMR.



Accueil souriant sur le stand Fenétrier Veka d'Equipbaie : Nadia Laurent, Responsable Communication, Marc Philippoteau, Directeur des Ventes, et Olivier Benferhat, Directeur Market Management de Veka.



William Bosquet, Directeur Technique, et Richard Blot, PDG de Socredis, satisfaits de figurer au Palmarès de la Performance pour le seuil PMR sans encastrement du coulissant PVC Wisio.



Michel Bellanger, Directeur Général de SPPF, présentait sur Artibat, 2 nouveaux coffres de volet roulant.



Fabrice Drouot, Responsable des Ventes de SY, nouvelle entité du groupe Millet présentée à Artibat, et animateur du Réseau La Porte à côté.

TENDANCES FENÊTRES

Performance thermique, finesse, profils droits, bloc-baie étanche et couleur... service en plus !

Technal a renouvelé ses gammes Soleal et Lumeal pour répondre parfaitement aux exigences de la RT 2012 : performance thermique, clair de jour maximal (33 mm de masse alu visible pour le coulissant Soleal par exemple) et étanchéité à l'air renforcée. Dispositif de motorisation et poignées spécifiques sur le coulissant Lumeal, seuil PMR intégré à l'ouvrant serrure PMR et à la porte battante Soleal traduisent le souci de Technal de favoriser ergonomie et accessibilité de ses menuiseries, qu'il dote en outre de nouvelles solutions de protection solaire : volets coulissants Noteal ou brise soleil Suneal. Le Service professionnel des Aluminiers agréés mettait en valeur sur son stand le savoir-faire sur mesure proposé aux menuisiers, verriers ou miroitiers, sous la nouvelle identité visuelle du réseau, produits complexes exposés à l'appui.



Ensemble composé, OB dans un losange. Service Pro Technal.



Ecosun, coulissant PVC à meneau central 35 mm et Uw 1.4. Le Nouy.

Même en PVC, la fenêtre gagne en finesse, ce qui était notable en particulier sur les coulissants exposés à Artibat ou Equipbaie. La gamme Wisio de Socredis se repérait ainsi facilement chez **Mauguin, Batistyl, Le Nouy, Fybolia...** Son battement central de 35 mm concurrence l'étroitesse du battement central des coulissants aluminium, un bouclier thermique

assurant, comme le joint balai, l'étanchéité à l'air : il s'agit d'un capotage sur le dormant qui referme la gorge intérieure du coulissant. La poignée Séduction assure prise en main confortable et puissance de fermeture. Seuil PMR et feuillure 28 mm complètent le descriptif.

Bouvet présentait pour la 1^{ère} fois sa nouvelle menuiserie mixte alu/PVC Coloriance à frappe, caractérisée par une optimisation de l'apport de soleil et lumière par l'alignement du clair de vitrage sur les coulisses. Elle offre un nouveau design, une forme droite épurée, pour répondre aux attentes des architectes, et des performances thermiques encore améliorées pour un ouvrant de 82 mm, 8 chambres : 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, grâce à 3 joints (extérieur, central, sur ouvrant) et confort d'été, Sw > 0,42, complètent les atouts de cette nouvelle Coloriance à frappe qui sera en production début 2013 et complète la gamme incluant le coulissant Coloriance lancé en début d'année. Il joue, lui, la carte « tri matériaux », PVC/Fibre de verre/alu ! La fibre de verre assure inertie des profils 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 m2 correspond au meilleur classement possible. Sw > 0,42 pour le confort d'été. Nouvelle poignée centrée sur la gamme alu Altuce (ce matériau a le vent en poupe chez Bouvet), discrétion du bloc-baie pour collectif neuf Promolys (pas de caisson intérieur), associé à une étanchéité performante, l'offre de Bouvet est parfaitement adaptée aux exigences actuelles et futures.

PAB lançait sa nouvelle gamme Alu, à battement central réduit (30 mm) pour optimiser le clair de vitrage : le profilé intérieur est plus épais pour assurer la performance thermique de la menuiserie qui peut accueillir un triple vitrage.

Initial présentait sa gamme Essentiel : Look droit et montant central « le plus fin du marché » (30 mm), clair de jour maximal, doublé d'une étanchéité au top (A*4, comme la nouvelle fenêtre à ouvrant visible Essentiel) et argument économique de l'industrialisation de la production qui réduit le nombre d'étapes en fabrication. Même look droit, avec une



Lignes droites et clair de vitrage optimal. Coloriance à frappe. Bouvet



Profils fins, hautes performances thermiques. Coulissant Coloriance. Bouvet



Le coffre invisible s'impose. Bloc-Baie Promolys, sur fenêtre Thermience. Bouvet.



Chez PAB, nouveau coulissant alu à battement 30 mm



Solution de galandage étanche, chez Initial.



*Nouvelle fenêtre à ouvrant visible, Uw jusqu'à 1.4. Etanchéité A*4. Initial.*



Nouveau couissant 3 rails de K.Line, coloris blanc satiné.



Nouvelle frappe à ouvrant caché K.Line, finition argent satiné.

performance encore plus haute et une offre élargie, grâce à la gamme Vision. Le nouveau couissant à galandage breveté avec volet coulissant intégré assure une étanchéité à l'air totale grâce à un système d'accrochage de chicane qui bloque le volet coulissant sur le montant latéral de l'ouvrant vitré. Seuil encastrable PMR en plus.

K.Line présentait son offre complètement renouvelée en 2 ans de travail : couissant 2 et 3 rails et frappe à ouvrant caché, cette dernière commercialisée à partir de février 2013. Elle se caractérise par un design droit et épuré, battement central 40 mm et montants latéraux 66 mm pour le couissant (Uw 1.4 en double vitrage, mais possible en triple). Dormant de 44 mm et battue centrale de 86 mm pour la frappe (Uw 1.3 en double vitrage et 0.8 en triple). L'industriel a soigné le clair de jour. La frappe se décline en design droit ou galbé en face intérieure. La menuiserie bénéficie à plein des apports solaires et de la transparence lumineuse si importantes pour le Bbio et la Cep. K.Line avait anticipé ces atouts depuis 2008, en lançant la première fenêtre à frappe à ouvrant caché en France, et il s'est fait l'apôtre de la « Thermo luminosité », configurateur à l'appui. Il vient de faire réaliser une étude par Pouget Consultants pour vérifier l'efficacité des fenêtres en général, et des siennes en particulier, au regard de la nouvelle RT. L'étude, basée sur 2 bâtiments bioclimatiques (collectif et maison individuelle), dans les 8 zones climatiques réglementaires, compare 4 types de menuiseries avec 2 ratios de surface de baie (17 % et 20 %). 92 simulations ont été réalisées avec le moteur de calcul de la RT 2012. Elles démontrent qu'une surface de 20 % de baies vitrées augmente bien entendu la performance énergétique du bâtiment, et révèle, pour toutes les zones climatiques, une supériorité légère des fenêtres K.Line à double vitrage par rapport à des fenêtres PVC du marché (Uw 1.3 pour la frappe, 1.5 pour le couissant), grâce aux apports solaires optimisés, jusqu'à - 20 % du Bbio max. D'après l'étude, la performance des fenêtres K.Line peut même se comparer à celle de fenêtres PVC à triple vitrage. Côté couleurs, le blanc satiné est désormais proposé en face interne de toute la gamme, y compris de portes d'entrée et la finition argent satiné s'annonce à la pointe des tendances.

Profils Systèmes ne cesse d'enrichir son offre misant sur la performance thermique et un temps

de fabrication réduit. Assemblage par coupe droite réduisant les masses d'aluminium visibles de la frappe Satin Moon, design Factory Spirit pour le couissant Satin Road avec chicane de 35 mm, même style et montant central de 34,5 mm pour le couissant Touareg désormais doté de RPT...

L'offre est clairement dans l'esprit d'aujourd'hui, performances en plus : respectivement Uw 0.7 à 1.4 selon module 60 ou 70 mm et double ou triple vitrage ; Uw 1.1 à 1.5 selon double ou triple vitrage et jusqu'à 1.7 pour Touareg.



Couissant Satin Road à galandage. Profils Systèmes. © Richard Sprang

On connaît la finesse des profilés (masse centrale de seulement 35 mm), la performance d'étanchéité, jusqu'à AEV A*4 E*7B V*B2 et les très hautes performances thermiques (jusqu'à Uw 1.1) du couissant Wisio. **Socredis** ne s'est pas arrêté à ces résultats et a conçu le 1^{er} seuil PMR pour couissant motorisable sans encastrement conforme à la loi PMR, toutes marques et matériaux confondus. Un système breveté, performant et esthétique, haut de 20 mm, adapté au neuf et à la réno. Il est composé d'un profilé alu complété d'une RPT en PVC et de 2 chemins de roulement avec rejet d'eau et pare-tempête. Sa géométrie permet une pose simplifiée, particulièrement en réhabilitation : pas de réservation à prévoir. Discret, il est performant : les essais AEV du couissant Wisio équipé du seuil PMR ont donné A*3 E*5B V*B2. L'analyse thermique montre un Uw à 1.2 pour un couissant de 2,35 x 2,18 en Ug 0.8 Warm Edge. Autre innovation, le galadage, avec le développement de quelques profilés supplémentaires, donc la même base en fabrication. Uw à 1.3 W/m²K pour un couissant de 2,18 x 1,53 en Ug 0.8 Warm Edge. Le dormant peut être assemblé mécaniquement, ce qui facilite les chantiers en étage et le temps de

fabrication et pose est en général réduit grâce à la fourniture de nombreuses pièces finies.



Seuil PMR pour couissant motorisable sans encastrement. Socredis.

Avez-vous pensé à l'étiquette énergétique de vos fenêtres ? Pour **Go Plast**, ce sera un élément décisif du choix du consommateur. « Les gens voudront du A », assure Philippe Reveau, Responsable Commercial, présentant sa fenêtre PVC Softline 82 (profilés Veka) : le 82 mm permet de répondre aux exigences de la maison passive et devrait prendre une part croissante du marché, passant de 2 % en 2013 à 15 ou 20 % en 2015, estime-t-il. L'impact sera aussi non négligeable sur la demande de triple vitrage, même dans le Grand Ouest, selon lui. Côté alu, c'est le couissant Satin Road (Profils Systèmes) qui était mis en lumière, avec une coloration marquante, effet galvanisé améthyste, et en version coupe droite Factory Spirit, autre tendance, soulignée par une poignée Eiffel de chez Sotralu. Un look résolument dans la tendance ! Les fenêtres exposées chez Go Plast adoptaient aussi des films de contrôle solaire de couleur, une suggestion pour le tertiaire.



Go plast finition galva et poignée Eiffel



Satin Road, version Factory Spirit, finition galva

Pour **Atlantique Menuiseries** (qui cible les menuisiers poseurs indépendants) et **Menuiseries Françaises** (qui cible les constructeurs de maisons

individuelles), la force d'innovation du groupe Saint-Gobain dont font partie ces 2 entités, se traduit en termes de performance énergétique, de domotique (io/TaHoma) et d'intégration en MOB. Les fenêtres sont déclinées en PVC, bois ou alu. Le modèle PVC à ouvrant 75 mm peut accueillir un triple vitrage par le jeu de pareclozes, pour afficher un Uw de 0.9 et 1.2.

Batistyl se repositionne sur l'offre habitat individuel et la rénovation. L'offre s'élargit, incluant désormais des garde-corps de Technal. Côté fenêtres, le 70 mm est officiellement lancé en PVC avec Kyoto, gamme désormais complète (Veka), incluant 3 dormants réno, cintrage intégré chez Batistyl, et palette couleur séduisante (teintes sous avis technique unique). Le bloc-baie est optimisé par un volet roulant isolant 2^e génération (Uc 0.9) dont la face extérieure peut être laquée à la couleur de la menuiserie. Outre le couissant Wisio (Socredis), baptisé ici Zénith, les portes d'entrée enrichissent une offre dotée de services (équipe commerciale de 40 personnes) pour accompagner les artisans : en projet, une plateforme logistique à Bordeaux, comme il en existe déjà une au Havre.



Fenêtre 70 mm Kyoto de Batistyl, en RAL 7016 grainé.

Fenêtres bois, Savoir-faire traditionnel, look plus contemporain

Chez **Janneau Menuiseries**, la fenêtre bois en chêne français 100 % PEFC conçue à partir de la technique du 3 plis lamellés collés aboutés lui confère solidité et look contemporain ou naturel. Cette collection s'ajoute à la Gamme Patrimoine qui répond aux exigences des Architectes des Bâtiments de France, ou Tradi pour les adeptes de la moulure.

Si la porte bois perd des parts de marché, la fenêtre bois parvient à se maintenir chez Samic par



Fenêtre PVC Atlantique Menuiseries ouvrant 75 mm.



Solution MOB d'Atlantique Menuiseries.



Batistyl a développé le couissant Zénith (Wisio de Socredis).



Fenêtre bois à l'ancienne (mouton et gueule de loup). Diameline Héritage de Samic.



Gamme bois d'Ouvêo Manoir, avec volet intérieur.

exemple. Les gammes Diameline ou Renovaline adoptent une version « Héritage » : cette menuiserie « mouton et gueule de loup », avec crémone en applique et profil aligné à l'ouvrant est parfaite pour la rénovation haussmannienne, souligne le Directeur Commercial Jacques Caron.

Chez **Ouvêo**, la proximité client, avec 1 ou 2 départements seulement confiés à chaque commercial, un service dans les délais et des prix du marché sont une spécificité revendiquée. L'offre se répartit entre PVC (production de 280 fenêtres/j), avec profilés Inoutic et accent mis sur les possibilités de plaxage, alu (80 fenêtres/j) avec les profilés Schüco, et bois, 60 menuiseries/j. Sur ce registre, Ouvêo s'inscrit dans la tendance patrimoniale avec la gamme Manoir qui permet de rénover à l'ancienne les menuiseries bois. Le volet intérieur contribue à préserver l'esprit traditionnel des maisons anciennes.

Marquis Menuiserie, signataire de la Charte



Fenêtre à l'ancienne en chêne PEFC de Marquis Menuiserie.

Menuiseries 21, préserve aussi le savoir-faire de la menuiserie bois à l'ancienne : menuiserie à rive droite avec ferrage paumelle à turlupets 58 mm pour ouvrants et dor-

mants et assemblage par double enfourchement. Fermeture centrale à mouton et gueule de loup avec joints, crémone en applique et même performance thermique qu'une menuiserie à recouvrement (Uw 1.3 en 68 mm avec triple vitrage) pour cette gamme « à l'Ancienne », c'est son nom, qui côtoie les lignes « d'Antan » et « Tradition ». L'entreprise a équipé de 250 fenêtres le Pôle Bois (Atlanbois) sur l'île de Nantes.

LE RÉSEAU

DE MAGASINS INDÉPENDANTS

FENÊTRES PORTES VOILETS

Tous nos produits
sont fabriqués
en **FRANCE**



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

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



Nous fabriquons et nous installons



CONTACTEZ-NOUS !

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





Fenêtre bois bombée de Menuiserie Thareaut.

Ce savoir-faire de la fenêtre bois s'illustre aussi chez la **Menuiserie Thareaut** qui présentait sur Artibat une fenêtre courbée, avec double vitrage isolant bombé. Réalisation possible même en grande dimension (2m50 de haut). Réponse à une demande en réhabilitation pour cette entreprise qui dispose d'une machine 5 axes pour donner cette forme bien particulière aux profilés bois.



Fenêtre bois cintrée en plan. Atulam.

Chez **Atulam** aussi, on aime démontrer un savoir-faire d'exception. Cette fenêtre bois (réalisable en chêne, bois exotique rouge ou résineux) est cintrée en plan, comme le vitrage (bombé 4/16/4, ITR, Warm Edge, argon). Assemblage à double enfourchement des ouvrants, battement centré, ferrage par fiches vissées, crémone encastrée...

Intégration aux nouveaux modes constructifs

La Maison Ossature Bois exige des solutions spécifiques d'intégration de la fenêtre. **Janneau Menuiseries** y a réfléchi et a mis au point avec les constructeurs d'OB un concept dédié de menuiseries bois, PVC ou alu, équipées de volets roulants cachés, intégrés dans l'isolant. Plus de pré-cadre, donc davantage de clair de jour ! Le concept est en outre

modulable pour s'adapter à tous types de construction bois (différentes épaisseurs de structure bois, d'isolant et de bardage extérieur). La livraison en prêt à poser (fixation proposée à la couleur du bardage, finition et étanchéité réalisées en usine) autorise une mise en œuvre rapide en une seule opération, par l'extérieur et sans aucun habillage complémentaire. La télécommande du volet roulant est programmée d'usine et raccordable au système io Homecontrol et TaHoma.

« **SYbois** et **SYbaie** dévoilaient leur offre aux professionnels pour la première fois sur un stand à Artibat. Fabrice Drouot est responsable des Ventes de cette nouvelle marque **SY**, créée au printemps par le Groupe Millet. Le système SY propose une solution d'enveloppe du bâtiment associant performance, éco-conception et conformité aux normes actuelles et à venir. L'offre SYbois porte sur des murs à ossature bois perspirants, assurant confort intérieur thermique et hygrométrique. SYbaie offre des solutions de portes et fenêtres thermiquement performantes, qui favorisent ventilation naturelle et gestion des apports solaires. Les clients ciblés sont les professionnels de la menuiserie et de la construction bois ».

Minco est très sensibilisé aux nouveaux modes constructifs auxquels ses menuiseries apportent leur performance. Pour la MOB, voici le système d'intégration Totem, présenté ici avec la fenêtre Tenso équipée d'un volet roulant à lames orientables intégré.

Deceuninck présentait à Artibat pour la 1^{ère} fois une solution de bardage pour ITE sous avis technique, conçue en partenariat avec **Etanco** pour la fixation et **Recticel** pour l'isolation. Tous les points singuliers sont traités par ce concept « 3D Protect », solution complète d'ITE avec garantie constructeur et sous cahier des charges certifié pour le poseur. Le



Solution de bardage pour ITE. Deceuninck avec Etanco et Recticel.



Concept de fenêtre à volet roulant intégré pour MOB. Janneau Menuiseries.



SY, nouvelle marque du groupe Millet, se décline en SYbois et SYbaie.



Solution ossature bois de Minco.

c'est facile, c'est intelligent
c'est **CHERUBINI**



Quand vous vous levez le matin Skipper SENSIO sait quelle intensité de lumière vous désirez et règle l'ouverture des screen et des volets roulants de votre maison.

Skipper SENSIO, la luminosité que vous voulez chez vous à tout moment.

SKIPPER SENSIO CAPTEUR DE LUMINOSITÉ ET DE TEMPÉRATURE INTÉRIEURE
Permet de maintenir un niveau de luminosité et de température ambiante idéale, en été comme en hiver. Parfait pour screen, volets roulants et stores extérieurs.

WAVE RX Ø35 POUR STORES TECHNIQUES ET MOUSTIQUAIRES
Fins de course électroniques avec radio intégrée, simplicité de programmation et de maniement, réglage de la force de fermeture.

NOUVEAUTÉ! fonction super-sensibilité dans la détection des obstacles

CHERUBINI®
MOTEURS ET ACCESSOIRES POUR STORES ET FERMETURES
Ease your life!

distributeur peut, lui, chiffrer très précisément une réalisation. Cible, rénovation (bouquet de travaux) ou neuf, pour ce système qui a passé le test de la caméra thermique chez Etanco. L'intégration de fenêtres (profilés Deceuninck bien sûr), est prévue dans ce concept complet.

La couleur s'impose, technologies variées, teintes bois et renouvellement des nuanciers



Face intérieure placée chêne clair, face extérieure Ral 6021. Acrylcolor de Poitou Menuiseries.

Sur Artibat, **Poitou Menuiseries** jouait à plein la carte de la couleur, au-delà du seul plaxage PVC. L'offre Acrylcolor était en effet officiellement lancée, car maîtrisée en termes industriels par cette filiale du Groupe Megnier Industries. L'assembleur, client de Gealan donc, mise sur la différenciation assurée par cette solution de coloration, la coextrusion PVC/PMMA. Le procédé technologiquement le plus abouti, affirme Alexis Megnier, Président du Directoire du groupe, qui en fait la démonstration. Sortant un coffret conçu pour prouver la supériorité du système, il raye avec un canif des échantillons de profilés alu, laqué PVC et Acrylcolor pour prouver que seul ce dernier en sort indemne : « La tenue de la couleur est illimitée. Gealan a 32 ans d'expérience de cette technologie pour le prouver ». Poitou Menuiseries entend donc être « l'acteur de référence du marché français sur le front du PMMA » et investit résolument sur cette « finition irréprochable » grâce à laquelle il compte contrecarrer l'aluminium et même le mixte bois/alu : associer face interne placée teinte bois et face externe Acrylcolor constitue une belle alternative. David Taveira, ex-directeur

opérationnel d'Elcia, a rejoint l'entreprise pour accompagner le plan de développement initié dans un esprit de conquête. « Acrylcolor, ce n'est pas du PVC, martèle Alexis Megnier, c'est une 3^e gamme, une nouvelle fenêtre, une nouvelle référence ». Outre l'atout de la couleur, l'Acrylcolor offre une performance non négligeable : Uw 0.8 en triple vitrage et 1.1 en double vitrage.

On constate l'apparition d'une demande pour des coloris moins sombres, types Acier, remarque Patrick **Bouvet** : « On descend en teinte ».

Les fenêtres et portes PVC de **Janneau Menuiseries** adoptent 10 nouvelles teintes plaxées, portant cette palette à 33 coloris hors standard, dont 4 tons métallisés et 13 tons bois.

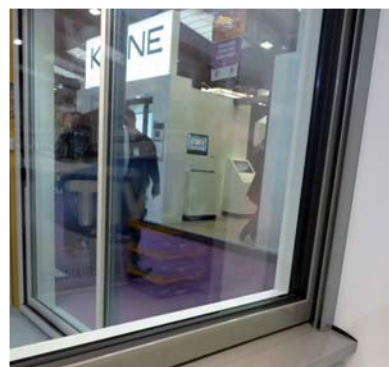
Chez Maugin, c'est le laquage qui enrichit la palette des fenêtres PVC à frappe, en face extérieure (PVC blanc à l'intérieur), en version lisse ou granitée. Une solution qui permet d'associer performance thermique et esthétique diversifiée pour un budget intermédiaire entre le PVC plaxé et l'alu. Des renforts ouvrants et dormant permettent de ne pas limiter les dimensions des menuiseries ainsi traitées sur 2 palettes de 11 couleurs, dans un délai de 2 semaines supplémentaires à la normale, avec garantie 5 ans du laquage, comme sur l'alu.

Le Nouy se singularise aussi par le procédé Colorline de laquage du PVC (intégré) après assemblage, avec toutes les couleurs au même prix et un investissement programmé en 2013 sur ce registre pour suivre la demande. Ici aussi, on sent arriver une nouvelle tendance, les coloris Sienne, châtaignier, rouille...



Tenso de Minco, finition Nickel velouté.

La fenêtre **Tenso** de **Minco** affiche ses lignes droites et fines, un design sobre rehaussé par des teintes très sophistiquées, ici la finition « nickel velouté ».



Tendance à des teintes moins sombres, chez Bouvet



1 - 2 - Palettes de laquage du PVC. Maugin



Le Nouy intègre le laquage du PVC, procédé Colorline.



Sublimation effet bois sur face alu des menuiseries mixtes MC France.



Coloris taupe proposé par PAB sur menuiserie alu.



Nouvelle palette travaillée avec des architectes : Downtown Collection. Technal. © Géraldine Andrieu



L'offre Profils Systèmes est clairement dans l'esprit d'aujourd'hui, performances en plus !...

MC France testait sur Artibat le procédé de sublimation pour finition ton bois, sur la face extérieure alu de ses menuiseries mixtes. Le profilé intérieur bois étant proposé alors en teinte chêne naturel. Accueil plutôt favorable pour cette solution proposée par l'entreprise très concentrée sur le démarrage de sa nouvelle usine de Cugand.

De son côté, **PAB** testait sur son stand les réactions des visiteurs d'Artibat au coloris 7039 (taupe), à partir de ses études sur les nouvelles tendances couleurs en gestation. L'entreprise du groupe CETIH décline désormais le PVC sur 3 gammes, Tendance 70, à ouvrant et dormant 70 mm, mise en avant en plaxé Ral 7016 (anthracite) et Tendance 80, dormant 70, ouvrant 80 mm, sur un ton plus contemporain, avec plaxage anthracite ou chêne antique par exemple. Uw 1.4 aussi pour Primo, avec vitrage warm edge. Le blanc est de rigueur sur cette gamme PVC la plus accessible de PAB, conçue pour appels d'offres et habitat des primo-accédants.

Une nouvelle offre de 8 couleurs inédites et exclusives enrichit la palette de **Technal** qui les a développées avec des architectes et l'École d'Architecture de Barcelone. Tendances chromatiques actuelles, proches des matériaux naturels, aspect métallique et subtilement changeant selon l'exposition pour ces teintes labellisées Qualicoat et garanties 15 ans.

On remarquait chez **Profils Systèmes** sur Équipaie, les 4 teintes Galva qui enrichissent sa palette Éclats métalliques : Ciel, Orage, Améthyste ou Graphite, elle apportent une réelle touche d'originalité à la menuiserie, tout en bénéficiant d'une garantie 25 ans. Une différenciation notable pour Profils Systèmes qui s'est doté d'une installation de laquage à la hauteur de cet atout.



4 teintes Galva enrichissent la palette Éclats métalliques de Profils Systèmes.

Le coloris Rouille Cérusite texturé, finition du nuancier Textural, était présenté sur grand couissant Vision sur le stand **Initial** d'Équipaie. Il enrichit la palette très large de Kawneer dont bénéficient les gammes Initial.



Fenstar à sa manière bien particulière de sensibiliser à la couleur...

Sur Équipaie, **Renolit** mettait en avant ses coloris métallisés et bois Exofol MX et Exofol FX les plus au goût du jour : nuances de gris (comme « Anteak », apprécié en clôture) et teintes bois plus contemporaines (Irisk Oak). Le blanc a perdu de 15 à 30 % et la couleur gagné de 2 à 5 % par rapport à 2011. La couleur est l'avenir du PVC, comme y encourage la campagne du SNEP ! Film Exofol Fx anti graffiti, Solar Shade Technology et film de réparation, avec centre de formation dédié, tels étaient les autres sujets développés par Renolit sur le salon.



Renolit : sélection de coloris métallisés et bois.

VIVA LA PERGOLA

Fabricant de profilés de fenêtres, portes, fermetures, Profils Systèmes se met à la pergola. Une révélation sur Équipaie, en version motorisée, à lames inclinables, avec capteurs pluie/neige et vent qui permettent de gérer les lames automatiquement en fonction des conditions climatiques. Leds et brumisateur s'ajouteront à ces caractéristiques d'un produit très « tendance » développé ici en autoportant 4 ou 6 pieds, et jusqu'à 6 m de large en continu. ■■



Profils Systèmes se lance dans la pergola.

TENDANCES PORTES, D'ENTRÉE

Vitrages, sur-mesure,
harmonisation en façade



Porte d'entrée acier, vitrage intégré.
Guépard de Bel'M.



Coordonné Hexagone. Bel'M,
Novoferm et Cadiou.

Chez **Bel'M**, le vitrage s'impose dans l'ouvrant, plus seulement en imposte, éventuellement protégé par une grille qui sécurise l'aération des châssis ouvrants : le consommateur attend de la lumière, sans pour autant perdre en intimité, ni en confort acoustique, ou en sécurité. Le vitrage peut-être affleurant. Il faut noter que la porte vitrée entre dans la surface vitrée minimale de 1/6^e imposée par la RT 2012. Le bois s'adapte à la rénovation dans les plus grandes dimensions, se laque pour adopter un ton plus contemporain ou se dote d'inserts en alu laqué, façon gros clous. Les portes aluminium accueillent aussi des vitrages et des parties tiercées vitrées dont le sablage, gage d'intimité, s'enrichit de motifs décoratifs. Les portes mixtes ont intégré le concept monobloc bois + habillage alu, plus favorable en

termes environnementaux. Côté harmonisation des façades, Bel'M conjugue des designs communs de ses portes acier avec les portails PVC de Cadiou, et les portes de garage acier de Novoferm.

Minco présentait à Artibat sa nouvelle gamme de portes d'entrées Compact, équipées de ferrages avec triple broche renforcée 150 kg. Serrures équipées de 8 points de verrouillage pour ces portes très solides et stables grâce aux sections de bois de 66 mm d'épaisseur (ouvrants et dormant) de la gamme Extrem. Les performances thermiques sont renforcées aussi : Ud de 0.87 à 1.04 et classement maximum, 4, pour l'étanchéité à l'air. 8 teintes bois spécifiques enrichissent l'esthétique de ces portes.

Go Plast, qui a lancé sur Artibat une collection de portes à ouvrant monobloc 68 mm (Solobloc d'Isosta), travaille également sur une offre de porte vitrée en triple vitrage avec opacification (Privalite, de Saint-Gobain).

Janneau Menuiseries répond aussi à cette attente de vitrage en proposant la gamme Lumis de 27 portes d'entrée vitrées, disponibles en alu, PVC ou bois. Les techniques de sablage du verre permettent de proposer des motifs personnalisables et de conjuguer lumière et intimité.

Vitrages aussi pour les portes d'entrée de **Samic** en mixte bois/alu ou acier. Ce matériau thermolaqué peut même recevoir une finition granitée, grâce à l'application finale d'un vernis. Samic prône, comme Bel'M, le sur-mesure proportionnel de ses portes d'entrée dont il fabrique lui-même les panneaux. Le modèle Ondine représente l'idéal du décor de porte d'entrée selon le consommateur : il associe lignes horizontales et arc de cercle.

Le sur-mesure
proportionnel.
Porte d'entrée
bois 56 mm
Baccarat.
Samic.



Porte Compact, modèle Atlantide
de Minco.



Porte vitrée Lumis, modèle Pixel.
Janneau Menuiseries.



Porte mixte bois/alu vitrée Helios
de Samic.

ULTRA-50 ON CLEARVISION

AGC

GLASS UNLIMITED

STOPRAY®

STOPRAY®

**ULTRA-50 ON CLEARVISION,
LE PREMIER VERRE A
TRIPLE COUCHE ARGENT
D'AGC GLASS EUROPE**

- Optimisez la lumière naturelle grâce à un verre extra-clair (TL: 49%),
- Réduisez la chaleur (FS: 23%),
- Profitez d'une isolation thermique optimale,
- Découvrez le verre offrant la meilleure sélectivité, supérieure à 2.

*Lumière – Confort – Transparence
Esthétique – Isolation Thermique*

Sécurité, vitrage, sélection de 12 coloris, les portes d'entrée **Hörmann** peuvent être équipées d'un système de gâche électrique et de ferme-porte (en option) : 72 possibilités pour une esthétique personnalisée en parfaite harmonie avec toutes les façades.

25 portes d'entrée PVC 70 mm apparaissent chez **Batistyl** : panneau 32 mm (gamme Design d'Eura-dif), poignée rosace, fiches réglable en 3 D, seuils PMR. Côté alu, avec Schüco, Batistyl décline une trentaine de modèles à ouvrant monobloc 73 mm en bicolour, avec choix de 20 coloris extérieurs, dont des sablés.

Zilten démultiplie ses gammes de portes d'entrée. Au rang des nouveautés, label Qualisteelcoat

et véritable sur-mesure pour l'acier, et collection PVC grâce au rachat des Menuiseries Techniques Nouvelles s'ajoutent aux portes bois à capotage alu et portes en composite, résistantes, isolantes, accessibles et qui peuvent être repeintes ! Tendance confirmée du vitrage : porte à grand vitrage Eva, avec vitrage isolant performant (thermique et acoustique) de série, porte à vitrage usiné sablé et laque métallisée effet grille pour Prado, ou vitrage sur Nativ, dotée d'une imposte cintrée haute.

PAB commercialisera courant 2013 une nouvelle gamme de portes d'entrée performantes avec dormant alu/ouvrant acier, et a enrichi sa collection PVC Parure de nouveaux modèles dotés de panneaux contemporains.



Porte Top Prestige. Hörmann.



Porte d'entrée alu, ouvrant 73 mm. Batistyl.



Modèle Sonoma, en composite, chez Zilten.



Vitrage effet grille pour porte alu Prado de Zilten.



Porte alu à grand vitrage isolant performant et décoratif Eva. Zilten.

TENDANCES FERMETURES

DIVERSITÉ DES MATÉRIAUX ET COULEURS,
POSE FACILE, HARMONISATION ÉTENDUE...

Le volet, multifonction, multiforme, isolant, coloré

On a vu sur Artibat et Équipaie se confirmer la tendance à l'enrichissement de l'offre de volets tant en types de fermetures qu'en déclinaisons couleurs.

Ehret en est un bon exemple sur le registre de l'aluminium et y ajoute la simplification de la pose avec son nouveau système de fixation des accessoires, Easyflex, adapté à une multitude de modèles différents. Sa solution pré-cadre facilite la pose d'un volet battant

en rénovation. Côté volet coulissant, Ehret innove en proposant une version Screen, qui associe fonction de protection solaire, pare-vue et protection contre les insectes, y ajoutant une connotation déco originale. Le volet Ehret sait conjuguer occultation, aération, intimité et protection acoustique (Silencio). Les multiples finitions possibles (plus de 4 000 couleurs disponibles) permettent d'obtenir 17 décors bois, avec effet 3D et aspect vieilli, décor pierre (granit ou marbre), effet rouille ou patine cuivre (effet oxydé).



Système Easyflex et Décor Pin 3D. Ehret.



Ehret multiplie les types de fermetures et leur finition.



Solution Précadre réno volet battant Ehret.



Le concept Isocouleurs de la Menuiserie PRV Composites permet tous les coloris.



Le volet coulissant, une vraie tendance. Ici cadre alu, lames bois. Maine Fermetures.



Personnalisation des tôles perforées pour persienne accordéon Maine Fermetures.

La structure métal peut se marier avec des lames bois. La jalousie plate fait aussi partie de l'ample offre du fabricant allemand qui a développé toute une gamme de volets battants ISO, isolants du froid en hiver et de la chaleur en été.

La **Menuiserie PRV Composites** avait du succès sur Artibat avec son concept de volet battant isolant sur mesure Isocouleurs® : des volets réalisables dans toutes les couleurs, grâce à une unité de laquage intégrée pour colorer ces fermetures en matériau composite inspiré du nautisme. Il est présenté comme 2 fois plus isolant que le bois grâce à une double âme polyester enserrant de la mousse polyuréthane. L'entreprise qui crée ses propres moules propose une palette illimitée dont la durabilité sans entretien est estimée à 20 ans. Elle inclut des tons bois, à effet cerné, protégés d'un vernis polyuréthane, avec garantie aux UV de 10 ans.

Sur le registre couleur, la gamme de volets battants PVCéa® de **France Fermetures** adopte une palette de finitions plaquées imitant le bois.



Volets battants en couleur. PVCéa® de France Fermetures.

Le volet coulissant s'inscrit dans les tendances actuelles. **SIB** y ajoute un système sans rail qui dépasse sur les côtés, pour en améliorer l'esthétique. Le rail en partie basse permet de supporter 2 vantaux : max 1m20 x 2 m 50 par vantail. Motorisation ou non de ce système, la décision pouvant être prise après la pose. 13 couleurs Ral en standard pour ces volets alu. Rappelons que SIB signe 4 modèles de portails/portes de garage coordonnés aux portes d'entrée Ziltén.

Côté volets, chez **Maine Fermetures**, persienne accordéon en tôle perforée à motifs ou coulissant y compris associant cadre alu et lame bois, volet battant à projection personnalisable et disponible sur précadre... Là aussi, la personnalisation à la carte est ouverte.



Coro Line, projet d'étudiant en architecture de l'Université de Strasbourg. Soprofen.

Faire du volet roulant un élément de décoration de la façade, tel est le pari fou de **Soprofen** ! Il

le gagne avec Coro Line, qui ajoute performance phonique et thermique à l'esthétique. En collaboration avec AMCC, la CCI de la Région Alsace, qui s'est montrée très efficace, souligne Renaud Pfalzgraf, Responsable Marketing Produits et services de Soprofen, et l'Université de Strasbourg, Soprofen a organisé en 2012 un concours pour les étudiants en architecture sur le thème « créer les ouvertures et fermetures de la maison de demain ». L'un des propos du concours était de repenser le volet en termes de finition et matériau pour en faire un élément de personnalisation de l'habitation. Parmi les projets proposés, Soprofen a choisi d'exposer sur son stand d'Équipbaie ce prototype de coffre extérieur Coro Line. Pour tester le jugement des clients.

Coffres de volets roulants, Adaptation à toutes configuration et étanchéité d'abord !

Éveno Fermetures dicte les tendances en matière de coffres tunnel : Le Perfecto se décline aujourd'hui en béton léger, billes d'argile expansé, pierre ponce expansée et schiste expansé, pour s'adapter à tous types de construction. Il s'adapte aussi désormais à une baie d'angle et peut recevoir un brise-soleil orientable. Associé à Bic Sport, sis à 40 km de son site, Éveno intègre au Perfecto des planches de surf recyclées, ce qui lui permet de diminuer de 30 % la quantité de polyuréthane mise en œuvre, limitant aussi le CO₂ émis pour le transport du matériau recyclé, dans le cadre de ce programme « PURE », emblématique de l'écologie industrielle prônée par Éveno. Le coffre demi-linteau à coque isolante et structurelle dédié au neuf adopte un motif d'écailles, tout en affichant un coefficient d'isolation Uc 0.52.



Le Perfecto d'Éveno Fermetures s'adapte à tous les types de construction.



1 - Thermobloc, nouveau coffre bloc-baie intérieur de SPPF.

2 - Nouvelle génération de coffre demi-linteau SPPF, Primobloc 2.

Qui dit volet roulant, dit coffre performant. **SPPF** a présenté 2 nouvelles solutions, conçues en faisant table rase du passé pour répondre aux attentes des prescripteurs dans l'optique RT 2012. « On sait déjà faire des coffres BBC... Le coffre ne sera pas le vilain petit canard », assurait Michel Bellanger en présentant sa nouvelle offre entièrement repensée pour anticiper de 3 à 5 ans les besoins. Performance thermique, étanchéité à l'air et acoustique ont donc été travaillées, pour satisfaire les exigences du bâtiment du futur sur le registre du bloc-baie intérieur : Thermobloc s'adapte à toutes les menuiseries PVC, bois ou alu, affichant, sous un nouveau design sobre et contemporain, Uc 1, étanchéité à l'air C4 en moteur et acoustique de 42 à 52 dB. Simplicité d'assemblage et montage, contrôles/réglages d'usine et aucune limite de dimensions en plus. La solution bloc-baie coffre demi-linteau Primobloc 2 est une nouvelle génération repensée pour faciliter la pose (cornières remplacées par des ailes rabattables avec joint d'étanchéité).

Portes de garage, Conception optimisée pour pose rapide, personnalisation et harmonisation

Chez **Novoferm**, certaines portes de garage s'harmonisent donc avec des portes d'entrée **Bel'M** et portails **Cadiou**. La nouveauté est l'arrivée remarquée du concept de Carport, apprécié en neuf pour les constructions disposant de peu de terrain. Une solution pour abriter voiture (ou mobile Home) de moins de 20 m², donc ne nécessitant pas de permis de construire. Novoferm décline une structure alu couverte de plaques de polycarbonate, anti UV

et avec gouttière intégrée, qui peut aussi protéger piscine ou terrasse, et adopte les teintes sablées appréciées aussi aujourd'hui en portes de garage. À noter aussi le développement des portes de services harmonisées aux portes de garage sectionnelles (mêmes motifs et poignées). La motorisation intégrée avec automatisme se fait plus simple à poser, en réponse à l'attente des installateurs : Novoporte Es pour la sectionnelle et Integraporte pour les basculantes. Sécurité, confort thermique renforcé pour la gamme Iso 45, avec performances accrues grâce aux panneaux de 45 mm d'épaisseur, les plus épais du marché. Leur très faible coefficient de transmission thermique de 0,44 W/m².K est dû aux joints étudiés pour parfaire l'étanchéité, tendance forte pour les portes de garage. Objectif : optimiser l'espace habitable.

MID et **Fame** poursuivent le développement de leurs gammes harmonisées de portes d'entrée et portes de garage, avec une dizaine de propositions. L'accueil de la clientèle est favorable, ce qui a sans doute encouragé les 2 industriels à aller plus loin : ils se sont rapprochés de **RD Productions** pour y associer des portails dont les découpes (modèle Andromeda) trouvent un écho en impression numérique sur les portes d'entrée. À noter que Fame (portes de garage sectionnelles) et Mid (portes composites), qui se sont entendus pour livrer ensemble porte d'entrée et porte de garage harmonisées, y coordonnent un autre élément de façade, les **Volets Thiébaud** (volets alu battants ou coulissants) : le concept « Comp'Ose » est fondé sur la personnalisation graphique par impression numérique.

Site internet : www.fermetures-harmonisees.com

Les portes acier de **Samic** s'harmonisent à certains modèles de portes de garage acier **d'Éveno Fermetures** : un duo accessible pour les constructeurs de maisons individuelles. Ici, modèle Ondine.



Coordonné porte d'entrée Samic et porte de garage Éveno Fermetures, Ondine.



Carport Oxygen® de Novoferm.

Opale par Novoferm, Bel'M et Cadiou



Automatisme Novoferm



Coordonnés Porte MID, portail Fame et volet Thiébaud « Comp'Ose ».



Le stand Fame sur Equipbaie



Porte de garage à déplacement latéral et cadre autoporteur Le Nouy.



Portail à moteur intégré et pose facile assurée. Le Nouy.

La porte de garage de **Le Nouy** à déplacement latéral Ogam (avec version électrique) soigne sa finition intérieure et une pose simplifiée (cadre autoporteur), permettant le remplacement à l'identique d'une ancienne porte de garage, avec portillon à droite ou à gauche. La 1^{ère} version du produit avait reçu le Trophée INPI de l'innovation en Bretagne en 2009. Le portail de jardin Le Nouy intègre un moteur invisible, ce qui remplace avantageusement en termes de facilité de pose le moteur enterré. Les deux s'harmonisent aux portes d'entrée, en termes de couleur ou de motifs (fusing, découpes de tôle). Label « Produit en Bretagne » en prime !

Nous avons présenté dans l'édition précédente Mykado®, la nouvelle porte de garage sectionnelle latérale de **France Fermetures** dotée d'une triple ouverture et d'un choix important de finitions. Allant plus loin dans la personnalisation, France Fermetures offre à chacun la possibilité de composer sa porte de garage selon ses désirs ou pour un

mariage réussi avec la façade de sa maison : Miami By Me permet de mixer à l'envie couleurs, matières et modèles de hublots grâce à cette gamme de couleurs et finitions adaptés à la porte sectionnelle Miami à ouverture plafond. Les finitions façon bois sont de plus en plus demandées. France Fermetures a développé 5 nouveaux plaxés pour ses portes de garage sectionnelles à panneaux acier double paroi de 40 mm d'épaisseur : chêne doré, chêne foncé, chêne blanc, merisier et acajou.



Miami by Me, comment personnaliser sa porte de garage selon France Fermetures.

www.markilux.com

fiable · intemporel · élégant



visutex

La nouvelle collection exclusive markilux avec une note personnelle

visutex, le tissu markilux très design en couleurs uniques et en mode de tissage vif et structuré. Ces toiles harmonisent bien avec les structures et les couleurs de la terrasse et du jardin.

Soleil
Énergie
Émotion
Dynamique
Élégance
Nature
Harmonie
Exclusivité

markilux

Chez **Fame**, encore, une nouvelle solution de personnalisation est proposée par impression numérique. Ici sur la porte Quadral V2, version améliorée pour mieux accompagner le client installateur. Cette porte à déplacement latéral est conçue pour optimiser le temps de pose : nouvelles charnières hautes, nouveau joint feutre, nouveau profil de linteau offrant plus de tolérance (réno) et barre de seuil redessinée, plus rigide. Elle peut aussi intégrer la reconnaissance digitale. Disponibilité 2^e trimestre 2013. Mais Fame entend aussi répondre à la demande de porte de garage battante : il propose un modèle 2 vantaux à ouverture extérieure ou intérieure, toujours en panneaux 40 mm. Elle sera motorisée et déclinée en 4 battants repliables. Déclinée dans un large choix de coloris RAL, elle est dotée de paumelles réglables en 3 D et d'une serrure 3 points. La sectionnelle de Fame intègre un portillon de plus de 100 cm, offre différenciante ! Enfin Premial est une sectionnelle à refoulement plafond, en panneaux isolants de 40 mm, avec système de ressort à traction, déclinée en 9 dimensions standard et dotée d'une nouvelle motorisation Somfy FD 600. Conception pour installation rapide (1 h et demie) et positionnement entrée de gamme.



Impression numérique à la demande sur porte de garage Quadral V2. Fame.



Porte de garage entrée de gamme Premial de Fame.



Portillon XXL pour sectionnelle. Fame.

Reconnaissance digitale sur porte de garage Quadral V2 de Fame.



LA PORTE DE GARAGE SOIGNE SES FINITIONS INTÉRIEURES ET SIMPLIFIE SA POSE

La finition intérieure s'impose chez France Fermetures, qui la propose sans plus value : laque blanche de série sur rails et tous éléments de finition. On la constate chez Fame ou chez Soprofen pour la sophistiquée Carsec Pro. Autre élément qui s'impose, la simplification de la pose grâce à la conception de précadres et/ou le prémontage usine par exemple du portillon. France Fermetures a même conçu 6 vidéos de pose didactiques, détaillant pas à pas les étapes des réglages fondamentaux des moteurs de volets roulants. Chez Vendôme, la pose rapide des sectionnelles plafond est assurée grâce à un système de serrure à crochet et de gâche poussante qui évite d'avoir à raccorder la crémonne sur chantier. Ces sectionnelles intègrent désormais un portillon toute hauteur intégré au panneau en usine. Un précadre facilite la pose des sectionnelles latérales dont l'étanchéité est renforcée. Système de griffage pour pose de l'ensemble du rail en une opération et 2 pattes de fonction autour du profil facilitent le réglage du niveau. ■■

Portails, personnalisation, harmonisation et Leds

Maine Fermetures harmonise portail et clôture et adopte le design créé par le client : la gamme Intuitive incarne la tendance à la personnalisation ! Choix de couleur du cadre, traverses identiques ou non, et pour la zone déco, vitrage opaque ou transparent, matériau de remplissage, type de perforations de la tôle... sans omettre le choix des finitions, laquées, plaxées, thermolaquées... Le configurateur de portails en ligne facilite l'élaboration d'un projet. Les Leds intégrés aux montants peuvent s'éclairer au moment de l'ouverture du portail.

Maine Clôtures harmonise portail et clôture, le tout à la carte. Gamme Intuitive.





Soliso

EUROPE



NOUVEAU
Pack ambiance
sur OCÉANIA
et HERMÈS!

À CHACUN SON STYLE, à chacun son store...

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



STORES INTÉRIEURS



STORES EXTÉRIEURS



PERGOLAS



VOLETS



SPÉCIFIQUES



Le PACK AMBIANCE c'est :

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



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



Et pour parfaire le style, l'option **LAQUAGE COULEUR INTÉGRAL** est disponible sur la gamme HERMÈS.

* Motorisation **somfy**.

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

Spécialiste de la protection solaire

2, rue Fernand Pelloutier • BP 32 603 • 44 326 Nantes CEDEX 3
Tél. 02 51 89 23 00 • Fax 02 40 93 06 72 • E-mail : soliso@soliso.com
www.soliso.com



Protection solaire

La **Toulousaine** joue parfaitement la carte de la personnalisation avec son portail Intuition qui se métamorphose très aisément : les tôles de remplissage tenues par des plots se changent facilement au gré des envies et des saisons et adoptent par poinçonnage tous types de perforations à la demande ! Ce portail intègre en outre la motorisation dans les montants et les fins de course intégrées évitent toute contrainte sur l'arbre.



Portail Intuition personnalisable à volonté. La Toulousaine.

Vendôme a misé sur le style contemporain sans excès et sur l'aluminium pour sa nouvelle collection de 40



Ton bois chêne irlandais et jonc coloré formant motif central. Jasmin. Vendôme.

portails. Se fiant aux résultats d'une enquête commandée à TBC sur ce marché, elle propose vitrages intégrés (dont les motifs seront coordonnables avec des portes d'entrée Atlantem début 2013), décors imprimés sur tôle (procédé Qualinumeric), laque motifs bois, lames larges, joncs de couleur à mixer... Le partenariat avec l'École de Design de Nantes a favorisé la créativité de modèles personnalisables.

Le réseau **Charuel** (Vendôme) spécialisé dans la vente de portails pour l'habitat résidentiel a présenté 6 nouveaux portails dont 3 « signatures » exclusives : tôles perforées, éclairage Leds et touches d'inox (inserts, barres de tirage « bâtons de maréchal »). Le partenariat avec l'École de Design de Nantes donne un style contemporain et élégant aux modèles proposés.

1 - Portail Inoxium, avec inserts inox et bâtons de maréchal. Charuel.

2 - Portail Chrome, en tôle perforée, option Led. Charuel.



TENDANCES DOMOTIQUE

ELLE DEVIENT INCONTOURNABLE, OBLIGATION D'ACCESSIBILITÉ ET EXIGENCES DE CONFORT OBLIGENT



1 - 2 - Atlantique Menuiseries : porte alu à crémone électronique, leds et détecteur de présence.

Menuiseries Françaises et **Atlantique Menuiseries** présentaient sur Artibat une porte d'entrée alu dotée d'une crémone électronique, pour ouverture gérable par télécommande (PMR), munie aussi de Leds et d'un détecteur de présence intégrés.



Portail alu à Leds intégrés, Lutig de Cadiou.

Outre Liou (cf nouveaux produits), **Cadiou** présentait Lutig, portail à leds intégrées, qui remplacent les luminaires pour éclairer l'entrée. Les Leds changent de couleurs via une télécommande ou un smartphone, grâce à la borne WiFi du boîtier électrique. Effet « boîte de nuit » original pour ce produit qui marquera les esprits dans les show-rooms et qui associe 2 tendances : Leds intégrés et domotique. Ce portail en alu plein droit sur-mesure est doté d'une poignée et d'une plaque d'entrée à la couleur



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

du portail. Il est disponible en portillon, portail 2 vantaux, portail coulissant. Barreaudage Anaé / Eben. Garantie 5 ans - Aluminium thermolaqué label Qualicoat «Qualité bord de mer».

Domotique à l'honneur chez **Fybolia**, avec système d'ouverture biométrique sur la nouvelle porte d'entrée monobloc motorisée présentée à Artibat. Domotique aussi avec le pilotage du portail Prestige et de la porte d'entrée coordonnée par téléphone mobile, via un système sophistiqué d'interphonie sans fil qui « appelle » les portables enregistrés pour demander l'ouverture. On peut ainsi ouvrir (ou refuser de le faire) même si l'on n'est pas présent ! Un système GSM doublé d'un retour sur site internet lié, pour disposer d'un historique des allées et venues. L'installation est pratique pour les petites résidences par exemple. Fybolia présentait aussi son coulissant PVC Wisio avec seuil PMR, en version motorisée : il est actionné par télécommande pour la version radio ou par commande par contact sec pour la version filaire. Le système verrouille automatiquement la fenêtre dans toutes les positions, même si on l'en trouve de quelques cm pour créer une ventilation.



Porte d'entrée Prestige à ouverture biométrique. Fybolia.



Interphone sans fil et pilotage de portail et porte d'entrée par portable. Fybolia.



Fybolia décline le coulissant Wisio en version motorisable.

Chez **Samic**, la fenêtre adopte vitrage chauffant et déclencheur d'alarme sur téléphone portable en cas de tentative d'intrusion.

Le Nouy décline deux gammes de volets roulants pour la maison intelligente : avec Delta Dore, système X3D et Somfy (io), considérés comme les 2 meilleures solutions existantes.

Sevax, marque de la société Saint-Gobain SEVA, conçoit, fabrique et distribue des dispositifs mécaniques pour l'équipement de la porte, en particulier des solutions d'accessibilité. Son système de motorisation pour portes battantes intérieures, Nesdoor, a été primé au concours de la Performance d'Equipbaie. Il s'agit d'un kit complet pour porte bois prêt à poser, avec moyen de pilotage. Une solution silencieuse, facile à mettre en œuvre et simple à programmer, qui répond donc aux contraintes d'accessibilité aux PMR. Elle fonctionne par bouton de commande ou détection de mouvement. Navilight et Navibloc sont d'autres solutions de ce type développées pour portes coulissantes ou galandages.

En complément des coffres tunnel Perfecto et des volets motorisés équipés d'automatismes de la gamme, **Éveno Fermetures** commercialise désormais des packs déclinés autour de 3 attentes : s'ouvrir à un nouveau style de vie (avec un régulateur d'ambiance lumineuse dans la pièce de vie pour un confort optimal), avec le pack luminosa ; habiter la maison de demain dès aujourd'hui (avec une infinité d'horloges à la programmation intuitive et régulateur d'ambiance), avec le pack optima ; adapter la maison à ses envies (avec brise-soleil orientable, une infinité d'horloges à la programmation intuitive sur iPod et régulateur d'ambiance), avec le Pack maxima. La Zuni Box regroupe toutes les télécommandes déjà en place dans la maison, simplifiant l'installation.

Axosite de **La Toulousaine** est une solution de contrôle d'accès pour grilles, rideaux et portes sectionnelles. La version Ax@site offre une alternative aux boîtes à clés, claviers codés ou bips en assurant sécurité des accès et autonomie des responsables. La version connectée permet l'activation des fermetures par application mobile, téléphone ou via l'interface web dédiée sécurisée.

Solution domotique pour le tertiaire, économique et facile à câbler, GENi'all® est une technologie brevetée à fil pilote qui permet de contrôler un groupe de moteurs radios Well'com® sur volets roulants à l'aide d'une commande centralisée filaire. Chaque moteur reste pilotable par commande radio. Présentée comme la seule commande centralisée filaire pour moteurs radio du marché, GENi'all® est compatible avec tous les inverseurs et automatismes pour volets roulants et représente la solution la plus



Nesdoor de Sevax Saint-Gobain.

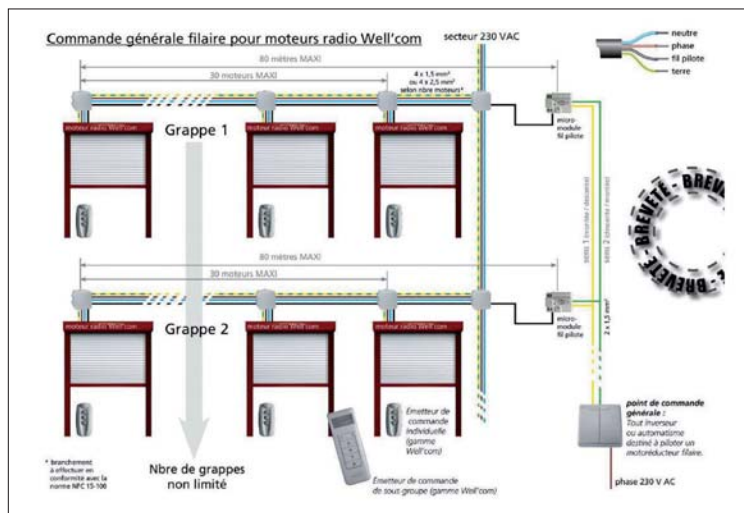


Les packs d'Éveno simplifient la domotique.



Le contrôle d'accès connecté au Web, Ax@site de La Toulousaine.

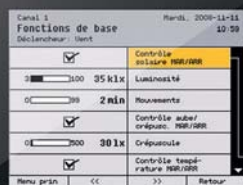
efficace pour associer commande radio et centralisation filaire. Elle fiabilise une commande générale dans des environnements aux émissions perturbées (ossatures métalliques, etc...). Disponibilité janvier 2013, chez **France Fermetures** et **Franciaflex**.



Solution domotique pour le tertiaire GENi'all®.
France Fermetures. Franciaflex.

La domotique s'impose aussi dans le domaine de la protection solaire grâce à **Warema**, spécialiste du Sunlight Management et du Sun Tracking. Un accompagnement appréciable en solution chantier est offert avec la prise en charge professionnelle du client dans ses projets de maîtrise et gestion de la lumière. La gestion du bâtiment devient un jeu d'enfant avec la solution de commande de protection solaire, ventilation, fenêtres et éclairage, Warema Climatronic. 64 canaux sont désormais disponibles, avec réglage individuel. La configuration de scénarii propres au client s'opère en regroupant les canaux et les désignant clairement selon ses besoins. La centrale de commande Climatronic® de Warema prend ainsi en charge le contrôle du store avec la nouvelle technologie Vivamatic® pour les brise-soleil orientables. Les lamelles suivent en continu et automatiquement la position du soleil. Autre possibilité : l'utilisateur peut définir l'angle d'orientation de son choix et l'enregistrer par l'intermédiaire de l'interrupteur local. Une technologie qui peut équiper une installation existante.

Warema Climatronic compte 64 canaux de commande librement configurables.



Tendances FAME

Harmonisez vos fermetures !
Votre porte de garage se coordonne avec votre porte d'entrée et même à votre portail

FAME et ses partenaires développent une ligne créative de fermetures harmonisées alliant **confort, design et sécurité** pour habiller, valoriser et décorer votre habitation.

www.fame-france.eu

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



TENDANCES LOGICIELS

APPLIS ET SHOW-ROOM 3 D, TOUT SUR LE WEB ET SUR LE CLOUD !



Hercule Pro a réécrit son logiciel de chiffrage en version « Full Web » : cette version peut être utilisée sur le Cloud ! Les bibliothèques de prix sont mises à la disposition des professionnels sur leurs sites Internet, pour leurs clients professionnels qui pourront ainsi faire leur devis au client final et passer commande aux industriels même en mobilité, sur iPad et smartphone. Une longueur d'avance pour cet éditeur : « Les outils qui ne seront pas Full Web n'existeront plus d'ici 3 ou 4 ans, estime Philippe Billard, qui résume : Avec Hercule Pro, un commercial fait un devis sur sa tablette chez son client et envoie directement la commande au fabricant ». De même, toute modification demandée sur une bibliothèque de prix est automatiquement intégrée en Full Web. C'est comme un jeu électronique, applaudit Lucien Ehrhart, Directeur des Ventes de Soprofen, de passage sur le stand.

L'avenir de ProDevis est aussi sur le web, pour **Elcia** qui entend éduquer les clients encore réticents à l'utilisation du stockage dans le Cloud. La finalisation

de la version sur Internet est annoncée pour 2013. Elcia y travaille depuis quelques années, tout en renforçant la qualité de son service client par l'embauche d'un Chargé de développement Clients et Réseaux, Naïm Nessighaoui, et d'un Responsable Relations avec les industriels, Sylvain Le Balch : « Le client doit être bien servi », martèle Franck Couturier, qui a fêté sa 1 000^e bibliothèque de prix dans Prodevis et entend bien confirmer sa position de leader. Elcia compte 66 salariés et affiche un CA de 6 M€. Autre projet en cours de finalisation, l'intégration 3D, via des passerelles instituées entre configureurs 3D et ProDevis.



*Naïm Nessighaoui
chargé du développement
clients et réseaux chez Elcia.*

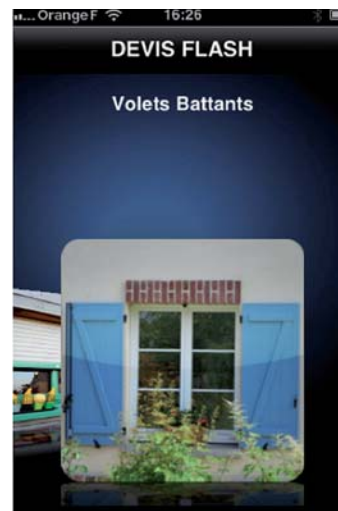


*Isia lance sa
plateforme web
de chiffrage pour
distributeurs de
menuiserie.*

Isia lançait son logiciel de chiffrage en ligne SellingPro, accessible donc en mobilité aux distributeurs et revendeurs de menuiseries (dont les réseaux), par simple connexion Internet via ordinateur, tablette (avec ergonomie dédiée) ou smartphone. Solution développée avec les utilisateurs pour optimiser l'interaction entre industriels et leurs clients distributeurs, elle intègre un configurateur simplifié pour faire des devis. Elle peut générer automatiquement la commande à partir du devis, puis sa transmission directe en fabrication via le système d'information du fabricant. Elle fonctionne sur le principe d'informatique hébergée (Cloud), avec sécurisation par mots de passe générés automatiquement.

Elles font florès sur les salons, les « Applis » pour Smartphone et iPad. Un exemple, 2 applications étaient en vedette sur le stand **Glassolutions** à Artibat pour choisir un vitrage adapté aux exigences

*Appli Devis Flash de France
Fermetures.*





NOUVELLE GÉNÉRATION DE PORTES-FENÊTRES HAUTES PERFORMANCES

EXCLU MILLET



POIGNÉE À RUPTURE THERMIQUE **SANS ÉLARGISSEUR**



Serrure manuelle ou
mécatronique pour assurer
les fonctions de verrouillage/
déverrouillage de la menuiserie
par l'extérieur.

une innovation sur le marché des fenêtres à ouvrant caché



- + 20% de clair de vitrage
économies d'énergie et d'électricité
- - 0.1W/(m².K) sur la valeur Uw
isolation accrue
- Parfaite étanchéité à l'air
amélioration des tests d'étanchéité à l'air pour les maisons BBC
- Suppression des ponts thermiques
amélioration de la performance thermique et sécurité renforcée
- Design innovant
ergonomie et pureté des lignes

de l'habitat concerné (SGG Glasscompass) et tester l'efficacité des vitrages à isolation acoustique (dB Station). Application iPad lancée chez **Samic**, pour choisir son décor et la couleur de ses portes acier, soit 22 combinaisons à prix unique pour ce sur-mesure apprécié. **France Fermetures** mise sur le service (« Simplifiez-vous la pose et simplifiez-vous la vente »), et a développé des outils ad'hoc. Configuration et commande en ligne sont un jeu d'enfant avec Devis Flash, accessible sur Internet ou via l'Appli pour tablette, smartphone ou PC, qui concerne portes sectionnelles, volets roulants et battants. On rentre peu à peu tous les éléments de choix du client final. Quand le devis est enregistré, personnalisé au logo du professionnel, éventuellement enrichi d'un prix de pose, il est validé en temps réel et envoyé au consommateur. Un complément logique de la captation de clients sur le Net pour le ramener aux points de vente ! Sur ce registre du service, France Fermetures a multiplié les présentoirs d'aide à la vente : présentoir multimédia à écran 19 pouces, présentoir à panneaux de portes de garage sectionnelles, modulable et personnalisable.

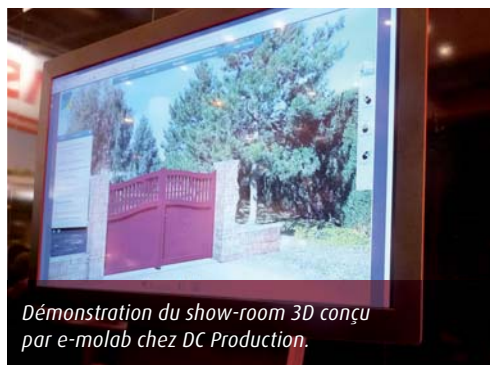


1 - Applis Glassolutions.

2 - Présentoir multimedia de France Fermetures.



E-Molab a tiré parti des salons pour faire des démonstrations de son application PDF 3D qui permet d'enrichir et animer efficacement ses show-rooms virtuels. À partir des photos numérisées des produits physiques (fenêtres, portes, portails...), sont élaborés des fichiers 3D qui seront allégés puis intégrés dans les PDF d'e-molab pour pouvoir être téléchargés rapidement. Plus besoin de se limiter à quelques modèles en exposition. Cette technologie permet à tout utilisateur de présenter à son client final le produit chiffré sous tous les angles, de le configurer en temps réel avec ses propres choix de finition et d'imprimer le résultat obtenu tel qu'il apparaît à l'écran ! Ainsi, sur le stand **DC Production** à Équipaie, e-molab présentait à partir d'une borne multimédia Mobility 46 ses PDF 3D avec configurateur intégré des portails alu de la marque Clôture de l'Océan : 17 modèles de portails configurables dans les PDF 3D représentant plus de 10 000 choix possibles ! Cela, par une manipulation simple et ludique grâce au pupitre tactile installé devant la borne. Un outil d'aide à la vente efficace pour toute la chaîne professionnelle : les commerciaux disposent d'un outil pour faciliter et accélérer la vente ; les clients, distributeurs et partenaires des fabricants industriels s'en servent en prospection, en clientèle, pour des animations, sur les salons ; les architectes, maîtres d'œuvre et prescripteurs valorisent le produit et ses options. Cet outil permet aussi de séduire les prospects qui peuvent recevoir le PDF 3D via leur adresse mail, en pièce jointe ou dans une newsletter et capter les internautes qui visitent le site web des fabricants industriels, de leurs partenaires ou distributeurs. Il peut convaincre les éditeurs de logiciels capables de les intégrer facilement. Une nouvelle fonction est en cours d'élaboration, la possibilité de demander le devis du produit configuré par le consommateur. « Une technologie mature », souligne Jean-Marie Piednoir, qui compte déjà dans sa clientèle, outre DC Production, Batistyl, Maugin/Terre de Fenêtres ou les Volets Thiébaud.



Démonstration du show-room 3D conçu par e-molab chez DC Production.

TENDANCES RÉSEAUX

ACCOMPAGNEMENT OPTIMAL, FORMATION, NOTORIÉTÉ ET DIFFÉRENCIATION

Chez **Fenêtrier Veka**, la démarche de recrutement de nouveaux adhérents était placée sous le signe de la qualité, du service « clé en main » et de la formation Feebat, proposée pour obtenir le Label Reconnu Grenelle de l'Environnement. Un réseau qui s'appuie sur une notoriété établie, des produits exclusifs comme la Pleniline 70 avec store intégré et un accompagnement renforcé pour intégrer de nouveaux professionnels dynamiques, qui gardent leur indépendance.

Chez **Monsieur Store**, l'accent était mis sur un stand qualitatif et une communication soignée sur le salon pour illustrer le dynamisme et l'ambition du

réseau. Une quinzaine de très bons contacts furent pris pour nourrir les ouvertures 2013, concluait Frédéric Primault, Responsable du Développement du réseau.

Une nouvelle gamme de portes est en développement pour **Arcades & Baies**. Sur son stand d'Équipbaie, accent était



Nouvelle porte bois
chez Arcades & Baie

Qualité allemande à la française

Vos volets
automatisés
par Becker.



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

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



BECKER
Ensemble tout simplement.

mis sur la valorisation d'un produit 100 % fabriqué en France selon des savoir-faire qualitatifs, le renouvellement du style, et le sur-mesure. Cimaïse à l'ancienne, grille de décoration intégrée, laquage extérieur et lasure intérieure côté gamme bois. Les collections de portes PVC et alu seront elles aussi refondues.



Solution d'ITE avec habillage pour fenêtre à ventilation intégrée. Habitée.

Habitée met l'accent sur la formation, en particulier aux gammes des partenaires industriels permettant aux adhérents de faire une offre de rénovation globale (dont Renson) et aux outils modernes comme la tablette : une Appli spécifique Habitée est mise à la disposition des membres du réseau pour présenter son concept au particulier et crédibiliser son message sur la ventilation et l'isolation, en le présentant d'une façon synthétique et séduisante. Les adhérents pionniers partageaient leur expérience avec les prospects venus à leur rencontre sur le stand d'Équipaie : Pascal Demontpion (Entreprise Demontpion à Eyzerac en Dordogne) et Éric Caruso (ALU France Caruso en Baie de Somme), expliquaient ainsi combien il est indispensable de proposer une offre plus globale pour se différencier : « Les gens veulent de plus en plus du clé en mains, un service complet, avec un seul partenaire comme interlocuteur ». Cela nécessite une organisation adaptée, des initiatives, comme d'animer des conférences avec des Syndics de copropriété ! Proposer un bilan thermique et des interlocuteurs crédibles, y compris un partenaire financier, est une vraie valeur ajoutée et ne peut qu'aider à rassurer le consommateur et gommer réticences ou hésitations dues à la crise : « Tous les éléments mis en œuvre sont compatibles et les résultats assurés ». Une démarche positive et prometteuse donc, « tout en restant indépendants »,

soulignent en cœur ces 2 pionniers. L'offre globale prônée par Habitée était incarnée sur le stand : une fenêtre de Sapa Building System intégrée en ITE avec système d'isolation Zolpan et bardage Isosta par modules, distribué aussi par Zolpan. La fenêtre elle-même était dotée d'une grille de ventilation Aldès rendue discrète par l'ajout d'un profil spécifique qui la cache d'une façon esthétique. La solution sera promue auprès des prescripteurs !

La véranda est un créneau porteur. **Aluminium Rideau** était présent pour la mise en place d'un réseau de concessionnaires de vérandas (et piscines) : des professionnels, mais surtout d'excellents commerciaux. **Vie & Véranda** mettait habilement en avant son double-savoir faire bois (sur lequel il revendique le leadership) et aluminium.

Les responsables de réseau (**M. Store, Grandeur Nature, Fenêtrier Veka, Habitée** et **Style de Vie**) réunis sur l'espace conférences d'Équipaie, ont résumé les outils, structures d'échanges, formations et offres produits, comme autant de recettes anti crise qu'ils concoctent pour dynamiser l'activité des membres de leurs réseaux. Tous étaient exposants sur le salon pour recruter de nouveaux membres, au profil plutôt professionnel mais aussi commercial, choisis pour leur dynamisme et leur implication dans l'aventure commune qu'est un réseau, même si ses membres gardent leur chère indépendance. Développement maîtrisé de rigueur. ■■



Vie & Véranda, côté véranda bois.

TENDANCES VUES PAR UN VISITEUR PROFESSIONNEL



Philippe Reveau, Responsable Commercial de Go Plast, s'est arrêté sur le stand de l'Écho de la Baie. Il nous a fait bénéficier de sa vision plutôt optimiste, en tout cas volontariste, du marché et de l'avenir. Après un salon régional, Artibat, très positif vécu en tant qu'exposant, il était à Paris pour découvrir la session 2012 d'Équipaie. On parla bien sûr de fenêtres, fabriquées en France ou... ailleurs, de la relation historique de partenariat qui se crée entre un industriel et ses clients artisans, fondée sur la confiance et le service, au-delà des notions pures de prix donc, et du Label Fenêtre, initiative jugée très positive.

On évoqua aussi la fermeture. Go Plast va développer une porte Jarai à ferme-porte intégré, avec Profils Systèmes et en déclinant les profils pour concevoir une porte de garage anti pince-doigts. Philippe Reveau a remarqué le Combirol de Futurol Industries, car il associe volet roulant et moustiquaire, offre parfaitement adaptée à la demande dans la zone d'activité des clients Go Plast. Pour répondre à la tendance forte du volet roulant à lames orientables, l'entreprise de Rorthais (79) va en proposer un en 2013, en coffre demi-linteau pour le neuf. Ce type d'équipement nécessite de multiplier les calculs de facteur solaire et transmission lumineuse en fonction de l'orientation des lames, constate Philippe Reveau. Une préoccupation logique pour Go Plast qui est en train d'intégrer ses produits dans une base de données utilisée par les BET. Autre projet à court terme, l'ouverture d'un show-room qui lui permettra de montrer l'étendue de ses gammes à ses clients et à leurs propres clients ! ■■

PUBLICATION JUDICIAIRE

Actes de contrefaçon et de concurrence déloyale commis au préjudice de la société **DICKSON CONSTANT**

Extraits

Par jugement du 22 novembre 2012, le Tribunal de Grande Instance de Lille :

- Dit que la société **DICKSON CONSTANT** a la qualité d'auteur sur les modèles de toile Windsor 6292 et Tir Opale 7728 et 8190,
- Dit que les sociétés **JANY FRANCE** et **AUCHAN FRANCE** ont commis des actes de contrefaçon de ces modèles,
- Leur fait interdiction sous astreinte de 500 € par infraction constatée, dans le mois de la signification du présent jugement, de fabriquer ou de mettre en vente les modèles de stores contrefaisants et commercialisés sous les références 901084, 901085, 901087, 901088, 901089,
- Condamne in solidum les sociétés **JANY FRANCE** et **AUCHAN FRANCE** à payer à la société **DICKSON CONSTANT** :
 - la somme de 5 000 € -cinq mille euros- au titre du manque à gagner,
 - la somme de 20 000 € -vingt mille euros- au titre de son préjudice moral,
 - la somme de 15 000 € -quinze mille euros- au titre de la concurrence déloyale,
 - la somme de 7 500 € -sept mille cinq cents euros- au titre des frais irrépétibles,
- Condamne la société **JANY FRANCE** à payer à la société **DICKSON CONSTANT** la somme de 5 000 € -cinq mille euros- au titre des bénéfices qu'elle a réalisés,
- Condamne la société **AUCHAN FRANCE** à payer à la société **DICKSON CONSTANT** la somme de 5 000 € -cinq mille euros- au titre des bénéfices qu'elle a réalisés,
- Ordonne la publication de la présente décision dans 3 journaux et/ou périodiques régionaux et/ou nationaux au choix de la société **DICKSON CONSTANT**, à titre de dommages et intérêts complémentaires, sans que le coût de chaque insertion puisse excéder 4 500 €,
- Ordonne l'exécution provisoire du présent jugement.

TENDANCES PROTECTION SOLAIRE

LA PROTECTION SOLAIRE SE PERFECTIONNE

Réalisé par Agnès Denoix Molina

Le Salon Equip'Baie 2012 réservait une place de choix à la protection solaire, désormais prise en compte dans les calculs de la RT 2012. Pergolas, volets, stores et brise-soleil se disputaient la lumière. Petit tour d'horizon des principales tendances côté façade et terrasse. Pour l'édition 2012 d'Equip'Baie, point de profusion de produits, mais de la qualité et du design. La terrasse se transforme peu à peu en « pièce à vivre » et garantit pour les commerces, une zone fumeur confortable, grâce à des pergolas de plus en plus sophistiquées. Les façades jouent avec la lumière en finesse. Les volets coulissants en ascension rivalisent avec des versions pliantes d'un très bel effet. En un mot, arpenter les allées du salon n'avait rien de monotone.

Des pergolas très soignées

Commençons par la terrasse. La pergola veut-elle devenir véranda ? On se le demande... Finis les 4 poteaux grossiers supportant une toile qui s'échappe à chaque coup de vent. Tout est sous contrôle ou presque. Elles résistent mieux au vent (Exentia de Figerio avec toile croisée (en X), offres Renson, Brustor etc.). Elles se dotent de fonctions multiples (éclairage, chauffage, sono, écran vidéo, énergie solaire etc.) et d'une large palette d'accessoires, de mieux en mieux intégrés à la structure porteuse (stores zip, moustiquaires, baie vitrée, grille de protection, panneaux coulissants etc.). Les finitions confirment aussi cette montée en gamme (Renson et sa nouvelle Camargue, Schenker Stores, Brustor, Soliso, TIR technologie avec Kub et Open). L'évacuation des eaux de pluies dans les poteaux s'effectue de façon plus raisonnées, afin d'éviter aux gens assis aux extrémités de recevoir les éclaboussures.



Brustor B-300 Outdoor Living.



Pergola Pergol'air Mariton.

Les versions à lames orientables en aluminium se maîtrisent mieux, deviennent plus étanches. Certaines peuvent se rabattre sur le côté (Flap de Frigerio), pour laisser voir le ciel. Il est même possible de personnaliser les lames avec des décors en trompe l'œil (Solisystème). On facilite l'installation chez Franciaflex (Cyclade) ou chez Mariton, dont la Pergol'Air ne nécessite pas d'engin de levage pour sa pose. Certains modèles permettent aussi de très grandes dimensions : B-300 Outdoor Living de Brustor, Wallis Série 414 de Profils Systèmes (prévue pour ce printemps).

Des stores verticaux qui tiennent

Passons aux stores verticaux. Avec la RT 2012, ces produits sont amenés à jouer un rôle prépondérant en tertiaire, pour garantir un confort thermique et lumineux, tout en résistant au vent. Toiles déchirées, les câbles qui lâchent, coulisses qui coinent et fixations défectueuses doivent désormais faire partie du passé. Les câbles s'épaississent, les stores tiennent dans les coulisses, les supports résistent, les toiles sont mieux maintenues et les coffres se démontent plus facilement. Quelques produits qui se démarquent : les nouveaux modèles Mariton, le Z-Box de Bandalux, le store enrouleur Gimenez Ganga ou le Verticoffre de TIR Technologie, le store Zip Markilux ou encore le store coffre à coulisses renforcées Mitjavila. Place aux grandes dimensions avec l'Atos de Bandalux (jusqu'à 33 m²) et mention spéciale pour les grandes qualités du Fixscreen® 150 EVO de Renson et du S-Enn® d'Ates.



Pergola Camargue de Renson.



Prototype de pergola Wallis sur Equip'Baie 2012. Profils Systèmes.



Nouvelle pergola Cyclade de Franciaflex.



Pergola Exentia de Figerio.

Y'A DE L'IDÉE CHEZ SOLISYSTÈME !

Bien vu cet abris de terrasse créatif coloré et flexible ! Présenté sur le stand de Solisystème, l'Arlequin se pare de panneaux métalliques thermo-laqués coulissants et colorés à volonté (dimensions et matières au choix). Il se manipule de façon aisée pour créer une ombre et un décor très personnalisé. Il protège même de la pluie. En structure autoporteuse ou en fixation murale, nous pouvons déplacer cadre et panneau à l'aide d'une simple perche. Motorisation possible. Panneaux en tôles alu, polyester, translucide etc. Dimensions : 2.5 m X 4 m par module. On adore. ■■



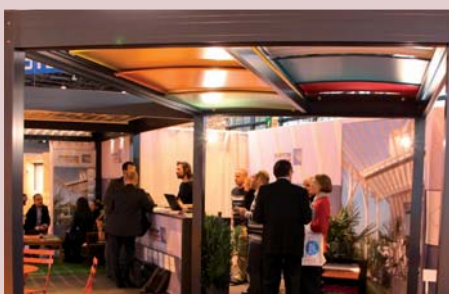
Concept de pergola Arlequin.



Pergola Arlequin sur stand Solisystème à Equip'Baie 2012. Photo : ADM.



Le stand Solisystème à Equipbaie.



Astucieux le système Arlequin de Solisystème.



LEADER FRANÇAIS
DU STOCKAGE AUTOMATIQUE
ADAPTÉ AUX PME

STOCKAGE AUTOMATIQUE DE PRODUITS LONGS

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



4 UNE OPTIMISATION
DE L'ESPACE
ADAPTÉE À VOTRE BÂTIMENT



5 UNE QUALITÉ DES PRODUITS
PRÉSERVÉE



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

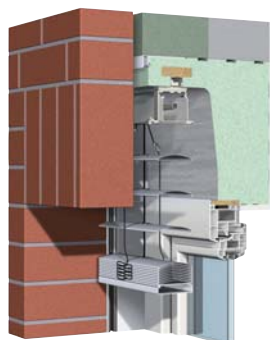
www.tecauma.fr



Fixscreen 150 Evo de Renson



S-Enn® d'Ates en façade.



Système de pose traditionnel de BSO pour façade. Warema.

Des brise-soleil plus variés

Beau temps également chez les brise-soleil. Les grosses lames reprennent du service et les lames perforées connaissent de plus en plus d'adeptes (Duco). Il existe même des modèles avec leds intégrés orientables (Initial). Côté BSO, les offres s'étoffent.

On a beaucoup travaillé sur la résistance au vent, la réflexion du soleil, l'obturation maximale et la facilité de pose (Lakal, Mariton, Ates, Griesser, Roma, Durmi, Warema, Gimenez Ganga, Flip, Baumann Hüppe). L'intégration au bâti s'améliore, même en rénovation (Warema). Fini le coffre massif inesthétique : une fois relevé, le BSO se fait oublier. Ses lames peuvent aussi habiller les façades de couleurs très tendances (Griesser). Enfin, pour plus de confort, certains BSO bénéficient de moustiquaires intégrées (Schenker Stores). Les casquettes mobiles séduisent (Cilium® de Renson en aluminium, Dufix Eco2 de Durmi en PUR - Plastique Urbain Recyclé). Pliées, elles laissent passer la chaleur d'un soleil d'hiver. Baissées, elles protègent du soleil et assurent une ventilation sans risque. Leur esthétique très



Stand Somfy sur Equip'Baie.



L'univers Somfy représenté.

particulière se combine aisément avec des lames fixes de façade pour créer un aspect linéaire très appréciée des architectes.

Des panneaux coulissants créatifs

De leur côté, les panneaux coulissants s'ouvrent à une déco 100 % sur-mesure, avec un choix illimité de couleurs et de surfaces (Initial, Technal, A.S.I etc.). Certains modèles ne manquaient pas d'originalité : lames perforées, décorées, découpées... Mention très bien au coulissant Crystal d'Ehret : une version à panneau métallique perforé, masquant un panneau photovoltaïque (commercialisé en 2013). Les modules solaires sont ici directement encastrés aux cadres. Place l'harmonisation des baies chez Thiebault avec un modèle 100 % métallique personnalisable par impression numérique, pouvant s'assortir avec des portes d'entrée MID et des portes de garage FAME. D'autres coulissants se révélaient très pratiques, suspendus en balcon, associés à des baies vitrées à galandage (Initial), ou motorisé (Thirard, Durmi, Technal). Thirard présentait aussi en exclusivité d'intéressants prototypes d'accessoires spécifiques : guidage, serrure à encastrer et verrou. Enfin, nous assistons à la renaissance d'un produit un peu oublié : le volet coulissant pliable, désormais motorisé. 3 modèles ont retenu notre attention: les produits AST, Duco et Tamiluz.



Stand Mariton sur Equip'Baie.



Ates sur Equip'Baie



Stand Becker sur Equip'Baie.



Volet roulant+protection solaire S_Onro®

LA DOMOTIQUE SE PERFECTIONNE

► Le programme évolutif Well'Com® de **Franciaflex et France Fermeture** s'enrichit d'une connexion Well'box à distance en automatique, sans aucun réglage. www.well-box.fr. Le programme dispose aussi désormais d'une solution économique et unique de câblage GENI'all® destinée à relier commande générale filaire (via ligne BUS) et moteurs à commande radio Well'Ccom®. Il s'agit en fait d'un système de câblage simplifié, souple et adaptable, réduisant le coût du lot électricité.

► Les brise-soleil orientables **Warema** se commandent sans effort, grâce à la centrale Vivamatic®. Elle gère l'orientation des lames en fonction de l'ensoleillement de façon précise et silencieuse, pour obtenir une température et un confort visuel optimal.

► **Delta Dore** présentait une nouvelle passerelle domotique Tydom 1000 pour tablettes et Smartphones, capable de piloter en local les applications domotiques de la maison (avec retour d'information). Il s'agit d'une application gratuite, sans abonnement.

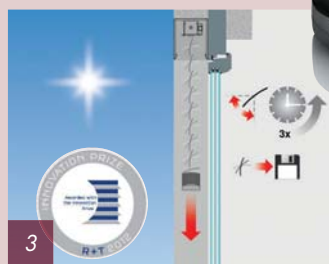
► **Somfy** organisait sur son stand une intéressante démonstration, destinée à mieux comprendre l'usage du nouvel outil de réglage et de configuration sur chantiers Set&go. Relié à un ordinateur par USB, il assiste l'installateur pour un paramétrage aisé et sans erreur d'équipements Somfy. Autre amélioration : une application Ipad pour créer les scénari io de sa maison et l'intégration de l'alarme io par zone. Il sera aussi possible d'intégrer dans l'offre io des détecteurs d'ouvertures, de mouvements et de fumée. Une caméra IP sera proposée au mois de janvier et le suivi des consommations énergétiques sera aussi possible dans certaines configurations.

► **Cherubini** exposait un grand nombre de nouveautés en motorisation (lire numéro novembre 2012) mais aussi un concept de système domotique capable de gérer fermetures et protections solaires de manière très intuitive.

► **Becker** fournit aux installateurs une application Iphone et Ipad : un outil très pratique pour poser les produits en toutes circonstances. ■



Nouvelle passerelle domotique Tydom de Deltadore.



- 1 - Stand Franciaflex. Photo ADM.
- 2 - Outil Set&go de Somfy.
- 3 - Système Vivamatic® de Warema.

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



L'ECHO DES ALLÉES

Alliance

La société **FLIP** (Fabrication Lilloise Industrielle de Persiennes) vient de s'allier au groupe autrichien Hella, un spécialiste de la protection solaire d'envergure internationale. Cette alliance répond au souhait d'Hella de s'implanter solidement en France. De son côté, Flip pourra désormais proposer à ses clients une offre de protections solaires beaucoup plus large (BSO, stores, stores screen, volets à projection, etc.).



Stand Flip sur Equip'Baie 2012.

Création

Le 1^{er} janvier 2013 est la date de naissance de Lakal France, petite sœur de **Lakal GmbH**. Installée à Lyon, elle offrira de véritables services de proximité à ses clients : formations homologuées, accompagnement de chantier etc. Dans un avenir proche, un centre de fabrication serait également prévu.



Stand Lakal sur Equip'Baie 2012.

Evolution

Mariton spécialiste de la protection solaire intérieure et de la moustiquaire propose désormais une série de produits adaptés à l'extérieur : volets à lames orientables, stores, moustiquaires et même pergolas avec toutes sortes d'accessoires. Intéressant aussi : un nouvel Insectiqu'Air, un Insecti'Store avec bandeau supérieur occultant.



Nouvel outil de vente Faber présenté par son Directeur Général Bertrand Lamarque.

Fraîcheur

Franciaflex disposait sur son stand d'un coin fraîcheur très apprécié par les visiteurs : Brumisoft®. Ce système discret de brumisation pour store se commande par radio (compatible avec le système Well'Com®). Il permet de réduire la chaleur sous une banne de 5 à 10 degrés en quelques secondes. Il ne mouille pas (micro gouttelettes), couvre environ 10 m² et ne demande aucune compétence en hydraulique. Il se pose par clipage sur tous les modèles de stores. Commercialisation : mars 2013.

Nouvelle activité

Gimenez Ganga dispose désormais d'une nouvelle usine de production de lames PVC pour volets roulant dans le nord d'Alicante (Espagne). Un nouveau métier pour l'entreprise qui, jusqu'à présent, effectuait uniquement profilage et extrusion de l'aluminium. Objectif : compléter l'offre existante et surtout pouvoir ainsi créer une gamme certifiée NF.

Showroom

Bandalux présentait sur son stand le nouvel espace showroom conçu pour ses clients, avec des meubles de type tapissier où le visiteur peut consulter tous les nouveaux tissus.

Développement

Faber, spécialiste de la protection solaire intérieure haut de gamme est entré en 2010 dans le groupe MAC (Franciaflex, France Fermetures). Après 2 ans de travail, la marque a désormais gagné sa totale autonomie et même intégré la marque TSF (venitien.com) en décembre 2011. Sur le salon, afin de répondre aux attentes des clients en sur-mesure, Faber présentait un nouvel outil marketing de soutien à la vente. Pratique et très léger, il présente la collection technique avec toutes les marques de toiles du marché. ■■



De gauche à droite, Messieurs Bertrand Lamarque Directeur général Faber France et Max Pagniol Directeur des Opérations Groupe MAC, Directeur Général Franciaflex sur le Stand Faber.



Nouvelles lames PVC Gimenez Ganga.



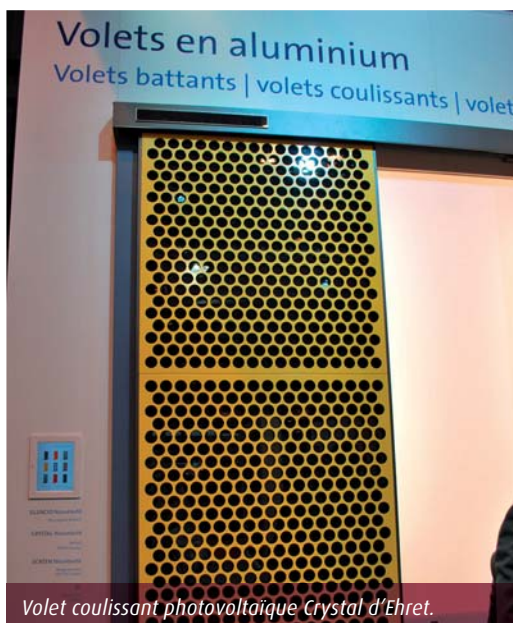
Stand Gimenez Ganga.



Système Brumisoft © Franciaflex.



Volet pliant aluminium A.S.T.



Volet coulissant photovoltaïque Crystal d'Ehret.



Nouveau volet coulissant Tirard.Photo ADM.



**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

Tarification, 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



www.optilog.fr



*Volet à lames orientables
Veni'rol de Futurol.*



*BSO Metallunic
Sinus® de Griesser.*

Un volet roulant sophistiqué

Protection solaire et volet roulant font également bon ménage, dans des versions de plus en plus sophistiquées, où chaque détail compte. Les solutions à projection continuent leur avancée et se perfectionnent chez Lakal/Zurflüh Feller, Franciaflex, Soprofen, Flip, Schenker stores.

Mais avec la RT 2012, il devient aussi primordial de maîtriser l'étanchéité à l'air, surtout au niveau du tablier et du coffre : lame finale assurant une fermeture plus hermétique du coffre (Lakal, Soprofen) ou encore joint capable d'assurer une liaison étanche avec la tablette de la fenêtre.

Parallèlement, les lames s'empilent, se perforent pour maîtriser lumière et ventilation en toute sécurité (**Schenker Stores**). Certaines versions en aluminium à doubles parois assurent une excellente vue de l'extérieur tablier baissé, tout en maîtrisant le soleil (**S_Onro d'Ates, Reno Jour de Flip**). Enfin, les lames orientables ont connu un gros succès. Le modèle **Veni'rol de Futurol** primé sur le salon, n'a pas manqué d'attirer les visiteurs. Et pour cause. Ce produit pourtant très sophistiqué se pose comme un simple volet de rénovation et bénéficie de la technologie radio lo. Chez **Mariton**, la version Vision'Air peut s'enrouler vers l'intérieur ou l'extérieur. Chez **TIR**, le tablier à lames orientable dispose même d'une moustiquaire. Au regard des évolutions actuelles, la frontière entre volet roulant et BSO devient donc plus que ténue....



*Store de fenêtre
avec guidage Zip
par tige Warema.*



Possibilité de crêpi sur coulisse de BSO Warema.



Store enrouleur avec caisson Z-Box de Bandalux.



Stand Equip'Baie 2012 de Technal.



Volet coulissant suspendu Initial. Photo ADM



*Détail du nouveau système pour
store enrouleur Bandalux.
Photo : ADM.*



1



2



3

*1 - 2 - 3 - Dufix Eco 2 de Durmi.
Pour une façade
des plus créatives.*

ACTU MOTEUR

Delta dore exposait son nouveau pack de motorisation radio bidirectionnelle Radio Rolla, pour volet roulants prêts à l'emploi, avec détection d'intrusion intégrée. Telco (Division Mitjavila) commercialise cette année un kit à énergie solaire pour banne à fixer sur coffre ou sur façade, mais aussi une solution solaire adaptable à une toiture brise soleil de pergola.

Cherubini présentait son récent moteur filaire plug & play Plus (diamètre 45) avec fin de course électronique. Pratique : plus

besoin d'accéder à la tête moteur pour régler les fins de course. Les récepteurs de volets roulants Compact Roll et Optime transforment pour leur part, n'importe quel moteur filaire en moteur radio. Ils ont dotés d'une reconnaissance automatique des FDC.

FAAC lance un automatisme universel pour volet battant : le Night One Day. Cet opérateur unique pour 16 configurations différentes, permet de répondre à tous les besoins. Nouveau également, un déverrouillage

manual possible en cas de coupure de courant (option hors kit).

Becker présentait sur son stand un certain nombre d'innovations déjà exposées sur le salon R+T 2012 à Stuttgart (lire Echo de la Baie mai 2012). Ainsi par exemple, dès 2013, les nouveaux moteurs disposeront d'un retour d'information afin de permettre le développement de l'offre domotique Becker sous KNX (B-Tronic)®. ■



Moteur Cherubini.



Pack Radio Rolla de Delta Dore.



sensing the future



Ouverture et sécurité des portes automatiques



NOUVEAU: plus sensible, plus rapidement, encore mieux!

ProLoop 2

Détecteur de boucle inductive

BIRCHER
Reglomat



PrimeMotion B ES

Radar uni et bi directionnel



PrimeTec B ES

Combiné radar uni et bidirectionnel et sécurité infrarouge 24 spots

Certifié nouvelle norme EN 16005

Radar double technologie pour la commande et la sécurité de votre porte piétonne

Bircher Reglomat France, ZA des Bellevues – Technosite, 95220 HERBLAY
Tél. 01 34 32 35 35 info@bircher-fr.com

Consultez tous nos produits sur www.bircher-reglomat.fr

PRODUITS NOUVEAUX, LA MOISSON D'ARTIBAT ET ÉQUIPBAIE

Réalisé par Sophie Dumoulin et Stéphanie Dreux-Laisné



*Softline 82
chez Leul
Menuiseries,
adaptation à
la rénovation.*

La nouvelle Fenêtre Softline 82 était en vedette chez **Leul Menuiseries** qui élargit ainsi son offre à des produits adaptés au bâtiment BBC et passif : 82 mm, 3 joints, vitrage jusqu'à 52 mm, acoustique jusqu'à 44 dB en double vitrage et finition soignée : rainure d'ancrage comblée, manœuvre centralisée y compris sur semi-fixe, dormant à aile

compensée exclusif développé avec Veka pour faciliter la pose en réno. Même démarche pour le développement d'un seuil standard PMR à RPT. Une offre qui séduit les professionnels désireux de miser sur la valeur ajoutée. Cintrage intégré chez Leul qui tient des délais de livraison courts pour la couleur (3 semaines en teintes standard) : les tons bois en plaxé s'imposent d'ailleurs sur cette Softline 82 haut de gamme.

Le Nouy peaufine une nouvelle gamme de fenêtres alu pour 2013, développée avec Profils Systèmes sur la base de la gamme Satin Moon retravaillée : ouvrant apparent, assemblage coupe droite et montage portefeuille pour la frappe, et coulissant en harmonie, à esthétique droite extérieure, droite ou galbée à l'intérieur. Objectif : améliorer perméabilité à l'air et facteur solaire.

Chez **Samic**, le coulissant 2 ou 3 vantaux et 2 ou 3 rails est développé en oscillo-coulissant, version translation ou galandage. Uw 1.1 à 1.6 et la porte bois Haussmann double peut être équipée de 2 châssis latéraux en drapeau.

Huet présentait à Artibat sa nouvelle gamme mixte bois/aluminium réalisée par assemblage d'un demi dormant bois et d'un demi dormant alu. Lignes aux arêtes vives et coefficient d'isolation thermique amélioré : Uw 1.4 avec vitrage 4.20.4 Ug1.1, et 1.2 avec double vitrage Ug 0.80.



Le mixte bois/aluminium selon Huet.



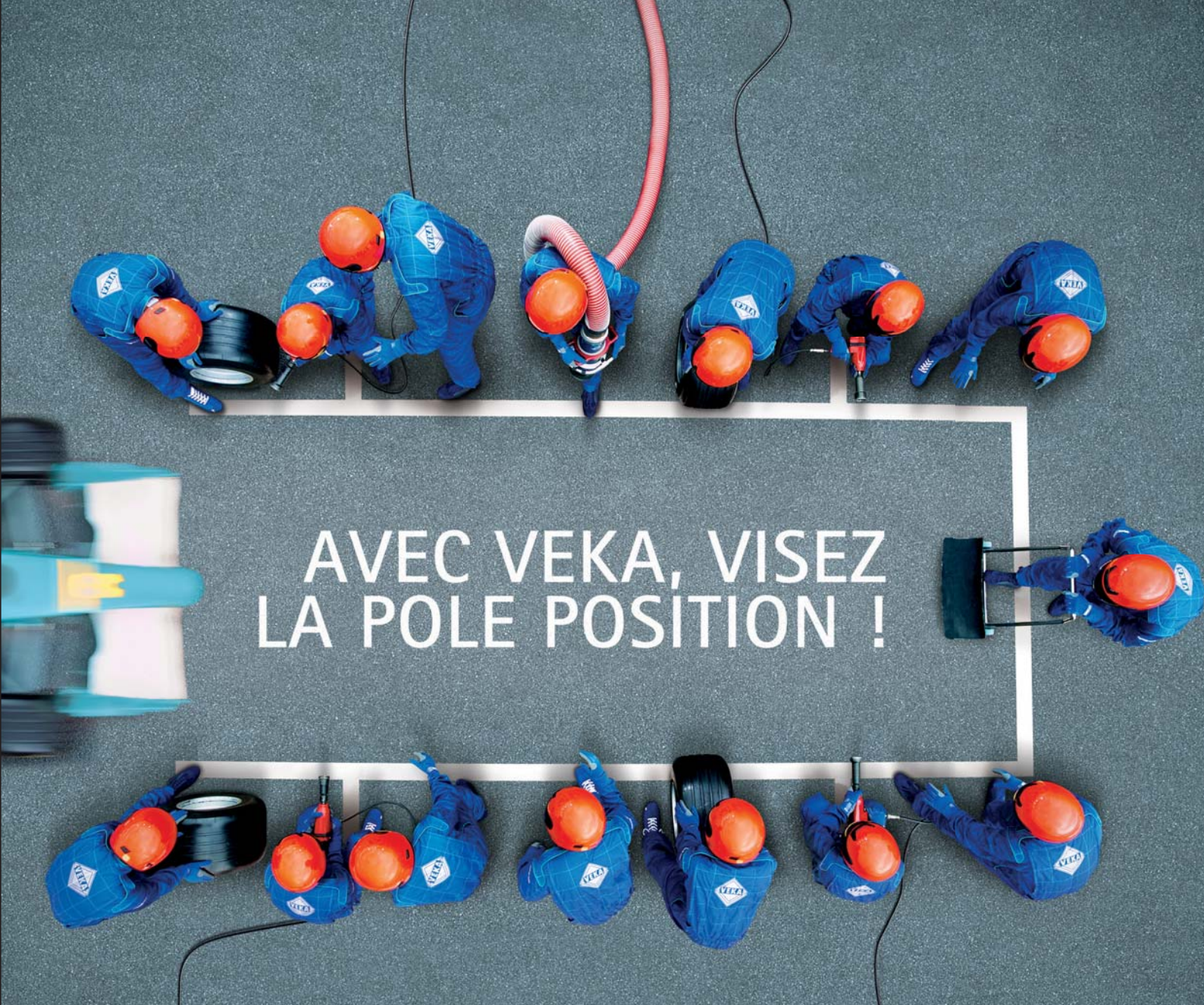
Le Nouy lancera sa nouvelle gamme alu en 2013.



Coulissant Samic.



Composition complexe de porte bois Samic.



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



Systèmes de fenêtres PVC

★★★★★★

La nouvelle fenêtre mixte bois/alu d'**Initial** offre une isolation thermique adaptée au BBC et au passif : Uw jusqu'à 0.8 (triple vitrage possible jusqu'à 44 mm). Ouverture à la française, oscillo-battante (ici) ou soufflet, et porte-fenêtre avec seuil PMR.

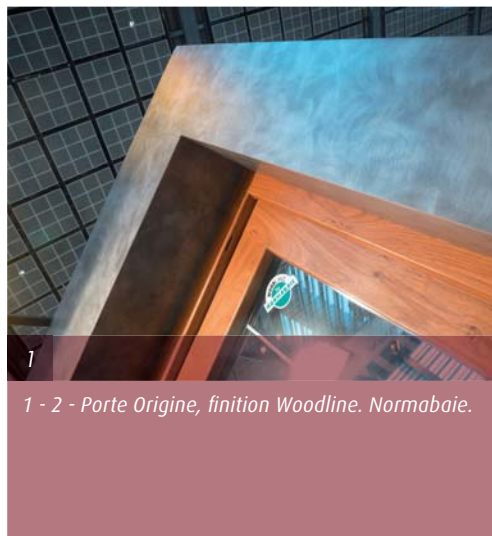
Fenêtre mixte d'Initial version OB.

Normabaie

soigne tous les détails.

Il proposait sur Equipbaie sa finition Woodline sur les Portes Origine : finition coupe droite imitant l'assemblage tenon/mortaise, et soubassement par panneau à façon proportionnel aux dimensions de la porte, là aussi pour évoquer les portes d'entrée bois d'antan. Il décline la fenêtre Softline 70 mm avec entre bailleleur intégré sans ouverture obligée en OB. Il permet de répondre à certains marchés publics grâce à sa poignée OB pour PMR disponible sur l'ensemble de sa gamme PVC et poignée à grande béquille en position basse, toujours pour PMR, avec verrou évitant l'ouverture à la française. Sur la fenêtre Kietisline ouvrant 78 mm, il a mis au point un profil d'habillage astucieux. Réducteur en feuillure, roulette de levier de vantail, paumelle anti-dégondage, autant de recettes de différenciation.

Profil d'habillage pour fenêtre Kietisline. Normabaie.



1 - 2 - Porte Origine, finition Woodline. Normabaie.



La dernière innovation de **Blyweert Aluminium** est le système de fenêtres et portes Olympia HI, pour maison basse énergie et passive. Le secret de sa performance réside dans une technologie d'isolation ABS combinée à la bande d'isolation intégrée (Uf de 0.74 à 0.87). Les joints optimisés garantissent perméabilité à l'air et performance thermique ; profondeur de 82 mm des profils pour la solidité, autorisant un triple vitrage même en grandes dimensions. Grand choix de coloris : aspect inox, métallisés, granités.



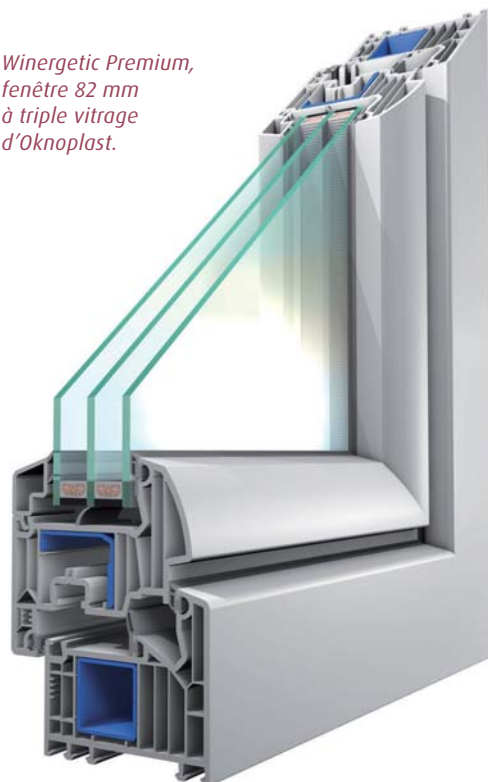
Système Olympia HI de Blyweert Aluminium.



Le vitrage triple chambre permet à Oknoplast de se distinguer.

Oknoplast a suscité de nombreux commentaires sur Equipbaie. Un grand stand, bien placé, des animations et des produits très performants. En particulier la fenêtre Winergetic 82 mm et son vitrage à triple chambre construit sur la base de feuilles de verre de 3 mm d'épaisseur, Ug 0.3 pour Uw 0.65 : bâtiment positif en ligne de mire. L'industriel polonais mise sur la qualité énergétique et environnementale et entend tirer parti de coûts de production inférieurs à ceux de la France pour y proposer des produits complets, avec toutes les options habituelles en standard. Pour monter en gamme, il décline une offre augmentant les performances par paliers : fenêtre 70 mm à Uw 1.3, Charme Evolution à double vitrage ITR 1.0, fenêtre 82 mm à triple vitrage Uw 0.78, et fenêtre 82 mm à quadruple vitrage Uw 0.6. 25 personnes basées à Rennes, dont une dizaine de commerciaux, développent le marché hexagonal.

Winergetic Premium, fenêtre 82 mm à triple vitrage d'Oknoplast.



HERCULEPRO

Le logiciel des professionnels de la menuiserie



Les devis,
en temps réel.

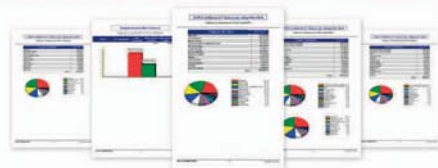
Tout le monde devrait être capable
de produire de beaux devis.
Maintenant avec herculepro c'est possible.



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



950€



1540€



1790€



Sur devis

02 97 48 10 63

www.HERCULEPRO.com



Ouverture accessible et intuitive GxLock, version intégrée, de Grosfillex.

La poignée de demain, Médaille d'Or Design à Batimat 2011 et Lauréat du Palmarès de la Performance Equipbaie 2012, était chez **Grosfillex** : GxLock, développée avec Ferco, est entrée en phase industrielle, en version applique (dans ce cas, elle existe avec verrou + sécurité enfant) ou intégrée. Elle se décline en couleurs - chocolat, gris, blanc- pour s'adapter aux décors exclusifs de Grosfillex qui s'enrichiront d'un beige cèruse au 1^{er} trimestre 2013.

La RT 2012 pousse tous les industriels de la menuiserie à optimiser les performances thermiques de leurs profils ; différentes solutions ont été lancées pour remplacer les renforts en acier dans les profils PVC. **Innobat**, start up de l'Hérault présidée par Michel Maugenet, propose la sienne, écologique : un renfort majoritairement biosourcé, en fibre naturelle, baptisé EcoRenfort. Il s'agit de fibre de lin tressée et de résine thermodure. Ce matériau isolant, résistant, léger, recyclable, adopte plusieurs formes (cornière à ailes égales, à ailes inégales, tube carré et forme en U) et couleurs (pour faciliter stockage et assemblage). Sa production à partir d'une filière française du lin, est peu énergivore et il est non abrasif : il peut donc être mis en œuvre sans modifier outillage et usinages. 5 fois plus léger que l'acier, 2 fois plus léger que l'aluminium, s'il est aussi 2 fois moins résistant, il l'est assez pour répondre aux normes en vigueur



dans les menuiseries. Innobat a développé ce produit qui permet un gain de Uw sur profil PVC blanc de 0.1 à 0.15 pour un gain de 0.3 à 0.5 sur le coefficient Uf par rapport au renfort acier, et travaille sur la mise au point d'une résine elle aussi écologique. EcoRenfort a déjà été distingué en France et à l'international : lauréat JEC Innovation Awards 2011, catégorie matériaux biosourcés, demi-finaliste de la compétition mondiale de Saint-Gobain Nova External Venturing 2012, vainqueur du Grand prix d'innovation Sinal Exhibition 2012 et vainqueur du concours Domolandes 2012 (1^{ère} édition du concours national de création d'entreprise pour la construction durable). Sa venue sur Equipbaie a été à ce titre encouragée.



EcoRenfort d'Innobat, à base de fibre de lin.

20 ans

de présence sur le marché français

FenStar®
www.fenstar.fr



Tradition

- 20 ans de présence sur le marché de la fenêtre

Certifications

- CERTIFIÉ CSTB CERTIFIED
- CEKAL
- ISO 9001:2008

Qualité

- Banc d'essais certifié pour les essais A-E-V sur nos menuiseries

Design

- Profils au design exclusif pour les systèmes RoundStar Plus et Elegance
- 34 couleurs et décors bois différents

Logistique

- Flexibilité et fiabilité des livraisons
- Assurée par nos 6 camions possédant chacun un chariot élévateur intégré et télécommandé

FenStar France

- Nouvelle agence commerciale FenStar à Reims
- 210 m² d'exposition vous permettent de vous familiariser avec notre gamme de produits



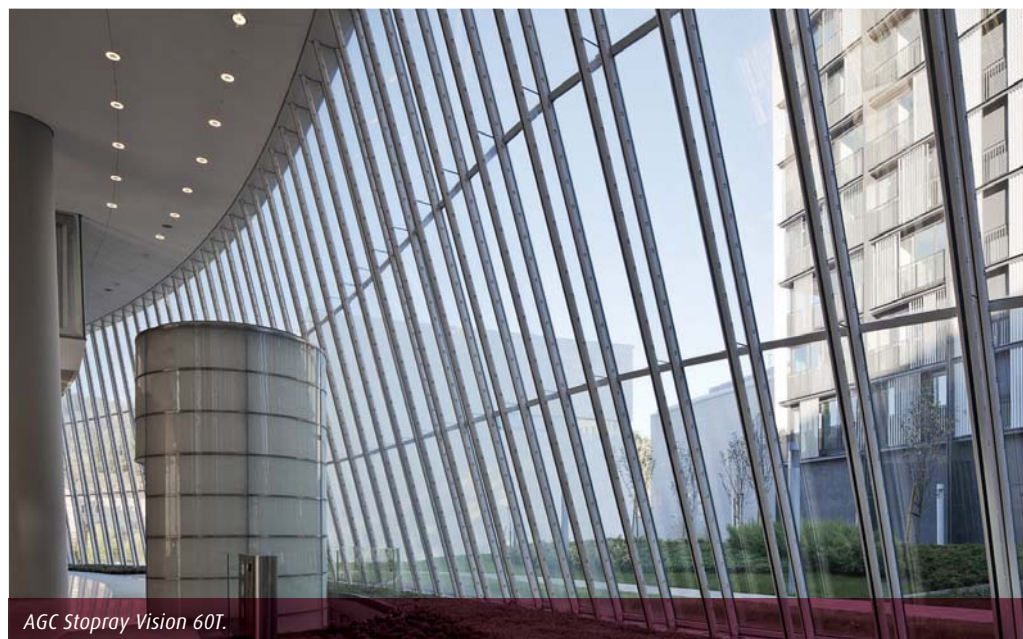
Tradition et qualité

FenStar : des milliers de clients satisfaits à travers toute l'Europe.

FenStar - 160, rue Victor de Broglie, 51430 Reims (Bezannes)
+33 (0)326 771 474, france@fenstar.com

Florian Ringuin – Responsable Commercial France-Est
+33 (0)677 741 830, ringuin@fenstar.com

Pascal Coutié – Directeur Commercial France
+33 (0)660 742 455, coutie@fenstar.com



AGC Stopray Vision 60T.

AGC a mis en avant 3 produits sur Equipbaie : la nouvelle version du Planibel EnergyN, le dernier-né de la gamme des Stopray Vision, le Stopray Vision 60, et le Stopray Ultravision 50, 1^{er} verre à couche triple argent d'AGC. Le Stopray Vision 60 est la version non trempable du Stopray Vision 60T. Les 2 produits peuvent être associés sur une même façade. Ils conjuguent transmission lumineuse élevée, 61 %, maîtrise des apports solaires, avec facteur solaire 35 % et coefficient Ug 1.1, ce qui permet de conjuguer contrôle solaire optimal en été et isolation thermique renforcée en hiver. La gamme Stopray Ultravision renouvelle la conception des surfaces vitrées grâce à une triple performance : apport de lumière naturelle, contrôle solaire et isolation thermique.

Le système réglable SPTR-H pour pose de menuiseries PVC sur béton plein sans cheville de **SFS Intec** assure calage, réglage, fixation et finition esthétique. Il offre une pose à 30 mm de l'arête de béton certifiée Ginger-CEBTP, répond aux exigences de pose en ITE ou en neuf, avec profondeur d'ancrage minimale de 40 mm. Ce système, qui existait pour le bois et avait été étendu à l'acier, apporte précision accrue et gain de temps. Autre nouveauté présentée, la fiche Dynamic 3D, fixation pour rainure européenne, apporte une plus value esthétique, avec l'atout d'un perçage simplifié. Elle a été développée pour des ouvrants de menuiseries d'un poids conséquent, en PVC, bois, alu ou mixte bois/alu. Une solution unique, réglable en 3 dimensions avec un seul embout 6 pans de 4 mm. Finition : plastifié RAL et métallisé.



Système réglable SPTR-H de SFS Intec.



Fiches Dynamic 3D pour rainure européenne. SFS Intec

"Paul, j'ai enfin trouvé
LA fenêtre aluminium
que nous recherchons,
compétitive, fiable et
performante."

MARC
(Menuisier Aluminium)



TS 68 - UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE FENÊTRE ALUMINIUM EST NÉE

R
REYNAERS
aluminium



Le nouveau système TS 68 pour Fenêtres et Portes Fenêtres vous assure grâce à sa technologie innovante les meilleures performances techniques et thermiques du marché.

La solution universelle et performante pour tous vos projets neuf ou rénovation en conformité avec les réglementations les plus exigeantes et pour les constructions BBC.

Reynaers Aluminium, LA marque de confiance depuis près de 50 ans.

R $U_w = 1,3W/m^2K$
Leading Technology

TOGETHER
FOR BETTER*



Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.reynaers.fr - contact: info.france@reynaers.com

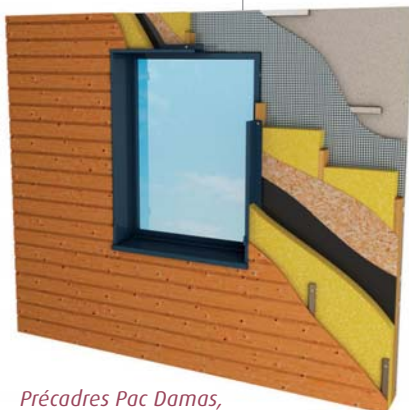
* Ensemble pour réussir



Porte alu cintrée, l'un des savoir-faire emblématiques de Boulangeot.

Boulangeot mettait en avant sur Artibat la porte aluminium cintrée, symbolique de son savoir-faire et de la qualité qui fonde sa notoriété. Seul fabricant à œuvrer en PVC, bois et alu sur le marché de niche que constituent la menuiserie cintrée et l'œil de bœuf, en s'y démarquant par une finition particulièrement soignée (les assemblages sont soudés pour améliorer l'esthétique finale du produit), il met à profit la capacité de production de sa nouvelle usine alu avec chaîne de laquage intégrée pour diminuer encore ses délais de livraison et maîtriser la qualité de son offre de cintrage alu. Bicoloration, coloris granités ou sablés, les possibilités de coloration sont très étendues sur ce matériau.

Solution technique et esthétique pour menuiseries extérieures en ITE, les précadres métalliques **Pac Damas** (Groupe Deya) sont aussi adaptés aux maisons à ossature bois, avec une mise en œuvre simple et rapide, assurant la liaison entre menuiserie, isolant et bardage, pour toute nature et épaisseur du système. L'offre Pac Damas répond aussi aux



Précadres Pac Damas, pour tous modes constructifs

besoins de l'ITI, gain de temps à l'appui. Le système de porte lourde grand trafic simple action ou va-et-vient Jarai de **Profils Systèmes** a été développé avec grand soin par son BET : RPT par barrettes de 24 mm, retard à l'effraction, anti-pince doigts, et seuil plat PMR. Dormant tubulaire 100 mm, ouvrant tubulaire de forme arrondie sur intérieur/extérieur, épaisseur 65 mm.

La bien-nommée Full Vision de **Montibert**, du groupe Malerba, est une cloison filante vitrée sans montant intermédiaire ni limite de longueur. Cette solution allie à l'esthétique la résistance aux chocs (2B2) et au feu (conception coupe-feu et pare-flammes, EI30/EI60). Un film PBV ajouté rend Full Vision résistante aux UV et à l'humidité. Une aubaine pour les architectes, œuvrant notamment sur des projets d'ERP, comme William Tenet (Agence WIMM) qui l'a mise en œuvre au Collège de Chirens, à la grande satisfaction du maître d'ouvrage, le Conseil Général de l'Isère.

Les Volets **Thiébaud** mettaient l'accent à Artibat sur leur solution motorisée avec précadre et pentures droites réglables 2.0. Un système qui facilite la pose en permettant de couvrir des cotes plus ou moins approximatives : 7 minutes de pose par vantail, au lieu de 15 à 20 minutes sans ces pentures.

Le nouveau volet roulant extérieur de **Grosfillex** est conçu pour se poser par l'intérieur, ce qui limite le temps de pose et augmente la sécurité de l'installateur. Démonstration était faite durant tout le salon Equipaie sur le stand. L'industriel soigne d'ailleurs l'étanchéité et l'accessibilité de ses blocs-baies, version VRI ou VRE, sur toutes ses gammes.

La nouvelle lame finale Design de **Lakal** protège l'intérieur du caisson en rendant l'entrée inaccessible. Elle donne l'effet d'un caisson complètement fermé lorsque le tablier est en position haute. Comme toutes les lames finales de la gamme, elle intègre un joint PVC assurant une liaison étanche avec la tablette de fenêtre. Dans la gamme complète de BSO, le brise-soleil orientable Easy, entièrement prémonté en usine et pré-programmé, est compatible avec toutes lames dont la nouvelle lamelle Z. Sa forme spéciale assure une obturation



Jarai de Profils Systèmes.



Cloison Full Vision de Montibert/Malerba, au Collège de Chirens.



Précadre et pentures droites réglables. Volets Thiébaud.



Démonstration de pose d'un VRE par l'intérieur. Grosfillex.



Lakal a même pensé aux chats en concevant ses moustiquaires.



1 - 2 - Lame finale
Design pour protéger
l'intérieur du caisson.
Lakal.

particulièrement étanche : la pièce est obscurcie de manière optimale. Sa résistance au vent est aussi plus élevée que celle des lames plates. Moustiquaire coulissante avec ouverture possible au pied, ou moustiquaires de formes spéciales (en triangle, trapèze, avec arc ou même circulaire), qui peuvent même être équipées de chatières ! Bien des solutions chez Lakal qui a annoncé la création de Lakal

France à Lyon au 1^{er} janvier 2013, avec centre de formation agréé : ce projet de Lakal Academy est confié à Sven Mauthe. La porte de garage Carsec Pro de **Soprofen** était en vedette sur Equipbaie. Un concentré d'atouts techniques, de robustesse, de confort et de souci du détail qui génère une porte solide, sûre et silencieuse, aussi soignée à l'intérieur qu'à l'extérieur. Une conception 100 % Soprofen (1 an et demi de développement en interne). Elle offre nombre de qualités : personnalisation (par un designer professionnel et les étudiants en design de l'Université de Strasbourg) et facilité d'installation grâce à des prémontages et



Gamme de télécommandes
Soprofen.

Adressez vous à un spécialiste !

Alco Cintrage

Menuiseries cintrées aluminium

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



Courbe de rail alu et acier. Carsec Pro Soprofen.



Porte de garage Carsec Pro de Soprofen.



Supports de roulettes renforcés. Carsec Pro. Soprofen.



Roulettes doubles pour réglage rapide de la compression des panneaux. Carsec Pro de Soprofen.



Serrure 5 points crochets du portillon de Carsec Pro. Soprofen.

préréglages optimaux (pose et dépose en 1 matinée à 2 personnes). Citons parmi ses équipements : un système pare-chute par double câble de suspension pour empêcher une retombée subite de la porte en cas de rupture d'un ressort de tension ; des protections anti-pince doigts ; un système de pli à l'anglaise sur les montants d'hubriserie pour éviter les coupures ; une détection automatique d'obstacle qui stoppe immédiatement le système et inverse le mouvement pour

protéger les personnes et les biens ; une sécurité anti-relevage pour empêcher les effractions. N'oublions pas l'option portillon intégré breveté au profilé fin laqué au coloris de la porte. Grâce à un renfort acier sous l'habillage alu, son poids est réparti sur le panneau et non plus sur l'habillage, garantie d'une porte encore plus robuste. À noter aussi : serrure 5 points crochets, faible hauteur de seuil (25 mm) et largeur de passage confortable (800 mm). Soprofen révélait aussi son système de motorisation M Soft 2 avec retour d'information. Système bi directionnel donc, avec réglage intuitif simple et à volonté ! La gamme de télécommandes de Soprofen est très large et inclut une offre filaire pour le neuf.

Découpe laser et poignée de tirage pour le portail de **RD Productions** Andromeda, nouveau motif de coordonné MID/Fame/RD Productions. Chez RD Productions, le portail peut intégrer des panneaux lumineux. Les Leds intégrés diffusent une lumière chaleureuse activée avec la motorisation.

Cadiou ne déçoit jamais. Il présentait Liou, portail



Panneaux éclairés de LEDs intégrés au portail. RD Productions.



Motif raffiné Andromeda. RD Productions, MID et Fame.

en alu de style contemporain à 2 vantaux intégrant des panneaux photovoltaïques, doté de 2 batteries 12 volts et d'un régulateur. Les panneaux photovoltaïques assurent autonomie de la motorisation et de l'éclairage et alimentation d'un vélo électrique. À terme, il sera possible de recharger une voiture électrique ! Le partenaire allemand de Cadiou a déjà pratiqué l'accumulation en vertical... Liou, totalement autonome, ne nécessite aucun raccord au réseau électrique. Il est livré prêt à poser, moteur posé dans la traverse basse : il suffit de fixer 2 platines au sol. Les dimensions sont limitées à 3,80 m maxi de large et 1,60 m de haut... Autres nouveautés, Brocéliande, au joli découpage des tôles, et Maez, qui décline en 15 cm de large les lames horizontales.



Portail Liou de Cadiou, à panneaux photovoltaïques intégrés.



Portail Maez, à lames larges de Cadiou.

Brise-vue en polycarbonate, avec LEDs intégrés entre les lames, une offre de **Deceuninck** pour élargir l'éventail de son offre produits. Deux finitions, alu anodisé argent ou noir, système prévu pour empiler facilement les poteaux intermédiaires et négocier les angles. Conditionnement en packs complets comprenant tous les éléments nécessaires, avec une seule référence pour 20 ou 50 m de brise-vue.



Le brise-vue à Leds intégrés de Deceuninck.



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

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



Le Store Cassette Zip de Storipro

Storipro exposait sur Artibat son nouveau store cassette extérieur dont le guidage de la toile s'effectue par des coulisses zip. Conçu tout particulièrement pour les grandes baies, le store Storipro apporte une protection solaire optimale associée à une double efficacité : celle d'une résistance au vent ainsi qu'une efficacité au niveau thermique. La toile est protégée par un coffre de faible encombrement qui est disponible dans toutes les couleurs de la palette RAL. La surface du store peut atteindre 9 m² : 3600 mm de largeur et 2600 mm de hauteur au maximum.

FAAC présentait au salon Equipbaie sa nouvelle barrière automatique B 680H qui allie la technologie hybride et une performance 24 volts. Fiabilité, performance et sécurité sont les maîtres mots de ce produit hybride qui associé aux ressorts « à durée infinie », lui permet de franchir les 2 Millions de cycles à usage continu en soulevant des lisses de 8 m en moins de 6 secondes. Sa sécurité est assurée par une inversion devant l'obstacle. A noter que la structure interne portante et le coffre externe sont amovibles et assurent une grande stabilité à l'ensemble. Cette nouvelle barrière grâce à sa flexibilité permet d'optimiser son usage en contrôlant des passages d'ouverture nette de 2 m à 8 m avec un seul modèle. Pratique à transporter et à entretenir grâce à ses lisses modulaires. La lisse est éclairée par Led signalant de façon appropriée la fermeture



FAAC présentait à Equipbaie sa nouvelle barrière automatique.

du passage même en cas de faible visibilité. Existe en 5 coloris.

Voltec et la motorisation des volets battants ... Sur le stand FAAC à Equipbaie le visiteur pouvait découvrir les offres de motorisation des volets battants. A l'aide d'un bouton ou encore d'une télécommande, les volets battants peuvent être actionnés en un seul geste : un bien-être au quotidien et une sécurité accrue (simulation de présence) grâce à une horloge programmable compatible avec les produits radios, pouvant mémoriser des horaires d'ouverture et de fermeture selon les jours de la semaine. Vous faites des économies d'énergie grâce à notre motorisation permettant d'éviter la déperdition de chaleur liée à l'ouverture répétée de vos fenêtres en saison hivernale.

L'achat d'un dispositif de motorisation de volets battants entre dans le cadre d'un éco-prêt à taux zéro, sous certaines conditions et permet d'allier modernité et esthétisme en conservant l'authenticité de la maison. Configuration possible de un à quatre vantaux, quatre possibilités de pose, bras spéciaux pour s'adapter à tous les cas de figure, palette RAL très étendue et possibilité de panacher les couleurs du coffre, des bras et des glissières.

Renson présentait à Equipbaie de nombreuses nouveautés dont :

► **Le Fixscreen®150 EVO** : une nouvelle protection solaire verticale résistante au vent pour des surfaces vitrées jusqu'à 22 m². Cette protection solaire verticale est équipée d'un ingénieux système de coulisses, ce qui permet à la toile d'être maintenue solidement et de résister au vent dans toutes les positions. Une connexion électrique étanche brevetée permet un montage et démontage plus rapide du tube d'enroulement et un remplacement plus aisé de la toile ou du moteur. Lors de la conception du Fixscreen®150 EVO une attention toute particulière a été portée à la facilité d'intégration et à l'aspect visuel du caisson. Celui-ci existe maintenant en 2 versions : une ligne arrondie "Softline" et un design plus carré "Square". La barre de charge disparaît entièrement dans le caisson si le store ne dépasse pas la hauteur de 2700 mm (partiellement pour des hauteurs jusqu'à 6000 mm). Ce store est conçu pour s'intégrer aussi bien dans une nouvelle construction que dans le cas d'une rénovation, pour la construction particulière comme pour les projets.

► **Le Cilium®**. Cette protection solaire dynamique peut être transformée de protection verticale devant une fenêtre en un auvent horizontal ouvert au-dessus



Motorisations en Teinte Bois (lisse et texturé) : 17 décors différents.



Le Fixscreen®150 EVO de Renson

d'une fenêtre. Cilium® répond aux exigences de l'EPBD "Energy Performance of Building Directive". Des bâtiments comportant de grandes surfaces vitrées offrent de nombreux avantages. Mais pour rendre l'atmosphère de vie ou de travail agréable, il importe de gérer la lumière et la chaleur de manière optimale. Une protection solaire extérieure efficace retient les rayons du soleil avant qu'ils n'atteignent le vitrage, ce qui permet d'éviter la surchauffe, les réflexions désagréables et les coûts élevés liés au conditionnement d'air. La protection solaire offre en outre une plus-value esthétique à la façade. Cilium® permet de limiter la surchauffe des bâtiments pendant les mois d'été et réduire au maximum le refroidissement artificiel. Pendant les mois d'hiver, l'utilisation d'énergie pour le chauffage est limitée, car les rayons du soleil peuvent pénétrer sans gêne à l'intérieur en dessous du volet replié à l'horizontale. Cilium® existe en deux versions : avec un habillage en lames Sunclips Evo SE.096 ou en lames Sunclips Evo SE.130. Le système peut s'intégrer discrètement dans des façades composées d'un habillage identique ou comme élément séparé devant les fenêtres.



Le Cilium®, la protection solaire dynamique de Renson

Best Roof, les panneaux de toiture pour véranda était présent à Equipbaie. Cette société de 14 salariés à Avignon et dirigée par Jean-Philippe Pisano a fait évoluer ses produits en intégrant une mousse écologique qui apporte réellement des performances thermiques supplémentaires : 3G et 3G+ sont ces nouveaux produits qui ont été présentés sur le salon et qui apportent aux clients de Best Roof, principalement des vérandalistes, des produits de qualité. Les alvéoles des panneaux apportent une meilleure acoustique et une meilleure thermique. De plus, les panneaux sont plus légers que des panneaux standard. « Avec ce nouveau produit, nous pensons doubler notre production sur la France, la Grande Bretagne et la Belgique » précise Jean-Philippe Pisano. ■■

Expertise ERP par ISIA



Interview de Michel Rueff, Directeur Isia France

Supply chain menuiserie Performer la productivité

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.

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.

« Éviter 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.

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.

Complément

ISIA
www.isia.fr





CÉCILE SANZ, UN ÉQUILIBRE PASSIONNÉ

Cécile Sanz, Présidente du groupe FPEE Industrie.

Depuis le 1^{er} juillet 2012, Cécile Sanz est Présidente du groupe FPEE Industrie. Marc Ettienne lui a confié la société qu'il a fondée et développée de belle manière. Une succession préparée : en 2010, la jeune femme était nommée Directrice Générale. Cette étape lui a permis de compléter sa formation par un Master Management Général à l'ESSEC et de peaufiner sa connaissance de domaines de l'entreprise où elle était moins impliquée jusqu'alors.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Née à Rennes en 1972, Cécile Sanz a opté pour une carrière dans la distribution. Diplômée de l'École Supérieure de Commerce et d'Organisation de Bordeaux en 1995, elle passe l'année suivante son DESS de Marketing à l'Institut de Gestion de Rennes, puis débute chez Castorama : Responsable ILV/PLV – Publicité, puis chargée de gérer les projets de remodeling et ouverture de magasins : « Une très bonne école ». 5 ans après, chez Flora Partner à Bordeaux, elle est Directrice de la Communication du Jardin des Fleurs, réseau de 100 points de vente.

Ayant suivi son mari dans la Sarthe, elle repère le site de Brûlon : il doit faire bon travailler dans cette belle usine en pleine campagne ! Elle écrit à Marc Ettienne. C'est ainsi qu'elle entre en 2004 chez FPEE en tant que Directrice du réseau Art & Fenêtres, et découvre l'industrie : « La production, c'est passionnant ». Elle aime l'entreprise, son équipe, son pragmatisme, les valeurs insufflées par le très fédérateur Marc Ettienne, si jeune encore et qui lui confie pourtant les rênes. Reconnaisante de cette marque de confiance, elle reste modeste : « C'est moi qui représente

l'entreprise. On est peu nombreux sur l'affiche, mais cela n'a pas vraiment de sens car c'est toute l'équipe qui fait progresser FPEE. Je suis là pour impulser, lancer de nouveaux projets. Ce qui m'intéresse, c'est de faire avancer l'équipe et qu'on avance ensemble ! »

La succession s'est opérée sans rupture. Marc Ettienne a gardé la direction commerciale de 2 régions et la direction générale de Mixal, dernière entité intégrée au groupe. Il a pris du recul mais avec sagesse, pour que l'histoire continue sans heurt : « Je travaille avec l'équipe et le réseau depuis 8 ans ; je connais bien les clients pour tourner depuis 2 ans avec les commerciaux ». Si elle n'avait pas programmé une telle trajectoire, Cécile Sanz n'a pas hésité une minute : « J'avais envie de continuer l'histoire. Je ne voulais pas que quelqu'un d'extérieur au groupe prenne le relai. Il fallait poursuivre l'aventure en préservant notre culture d'entreprise ». Durant 2 ans, elle a appris, œuvré avec les services et travaillé en tandem avec Marc Ettienne. Un travail acharné, un rythme incroyable, avec, le week-end, ce Master à l'ESSEC centré sur le projet d'entreprise FPEE. « Mais c'est une chance incroyable à 40 ans de pouvoir s'arrêter sur sa vie professionnelle, apprendre quelque chose qu'on connaît moins bien, et repartir sur de nouvelles perspectives ».

Un nouveau chapitre

Comment succéder au charismatique Marc Ettienne ? « Il n'y a aucun doute, je ne serai jamais Marc Ettienne, mais ce n'est pas ce qu'on attend de moi. Je vais apporter quelque chose de différent. J'entends déjà, « du temps de Marc »... Mais c'est lui qui m'a choisie, qui m'a formée. La question ne se pose donc pas dans ces termes. J'ai une mission. J'en ai bien défini les contours. Nous savons où nous voulons aller ». Le groupe a fêté ses 30 ans en 2012 : « Ce n'est que le début de l'histoire. Nous avons encore tout un chemin à parcourir, jalonné de nouvelles aventures. Nous avons évoqué avec nos clients de nouveaux produits et métiers, mais nos valeurs ne changent pas : respect des hommes, convivialité, satisfaction clients, innovation. La force de FPEE est de se positionner sur l'innovation et se battre sur la valeur ajoutée ».

La réflexion commune menée sur l'évolution du groupe a permis d'identifier des pistes pour le futur. Un comité d'innovation a été formalisé. Le

BET a été restructuré. Les bases sont posées pour l'avenir. « Dans les moments difficiles, il faut se dépasser, trouver de nouveaux relais de croissance, miser davantage sur l'innovation. Un marché incertain pousse à se remettre en question, insuffler une nouvelle dynamique ». La volonté est claire de préserver, voire développer les emplois en France, et mettre en œuvre de nouveaux projets : « Si une entreprise n'avance pas, elle meurt ». L'une des missions revendiquées par Cécile Sanz est de « générer des pensées positives, pour stimuler équipes et clients ». Belle devise ! En s'appuyant sur une bonne année 2012 et son caractère bien trempé de Bretonne fière de l'être, elle entend apporter sa touche personnelle, ne pas s'en tenir au chemin balisé. Entourée d'une équipe experte, elle maîtrise tous les enjeux de l'entreprise.

Sa féminité s'exprime sur les produits, les couleurs mais ne se limite pas à ces registres attendus : elle influence sa façon de gérer et appréhender les choses, le ton des relations commerciales ou sociales et son mode de management. Approche moins centralisatrice, aisance à déléguer, gestion participative et goût de travailler ensemble relèvent aussi de son tempérament... de Verseau ! Elle concilie parfaitement ses fonctions et son rôle de mère de 3 filles -14, 12 et 9 ans : son mari assume avec elle les contraintes du quotidien, elle est très organisée et aidée par le caractère autonome de ses enfants, avec qui elle privilégie la qualité des moments partagés. Voyager en famille est une passion – elle a adoré le Canada qu'elle vient de découvrir, mais aime aussi beaucoup le Maroc ou l'Italie. Elle pratique régulièrement course à pied et tennis. « Le sport, la dépense physique m'aident à bien travailler ». Vivre à la campagne satisfait son amour pour les animaux : elle a 2 gros chiens, un âne, une chèvre, un chat... Travail, famille et nature sont les 3 piliers de l'équilibre indispensable à son bonheur. Pugnace, résolument optimiste, droite et honnête, la jeune Présidente de FPEE va de l'avant, toujours prête à lancer de nouveaux défis. Vous le verrez sur Batimat. Encore plus de nouveautés qu'en 2011, et peut-être « La fenêtre de demain »... ■■



INTERVIEW

POIGNÉE SERRURE SANS ÉLARGISSEUR DE MILLET, INNOVATION SYMBOLIQUE D'UNE DÉMARCHE GLOBALE DURABLE

Fabrice Millet, Directeur Général du groupe Millet, sur son stand à Equipbaie.

Millet présentait cette année sur Equipbaie une poignée serrure à rupture thermique sans élargisseur. Une innovation brevetée, développée avec Ferco, qui renforce la performance des menuiseries M3D, récompensées par un Batimat de Bronze en 2009 et une Médaille d'Or au concours de la performance Equipbaie 2010. Directeur Général du Groupe Millet, Fabrice Millet nous présente ce concept innovant, élément d'une stratégie plus globale d'avenir.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : Pour résoudre quelles problématiques ce produit a-t-il été conçu ?

Fabrice Millet : Le principe du barillet traversant occasionne un déficit d'étanchéité à l'air causé par les fuites autour et au travers du barillet, une déperdition de clair de vitrage due à l'élargisseur, en outre peu esthétique, et un point froid créé par l'absence de rupture thermique sur le barillet. Il alourdit et enchérit en outre la gestion de la fabrication. Quelque 10 % des portes fenêtres du marché sont équipées d'une serrure. Nous avons réfléchi à un nouveau système et travaillé avec Ferco sur le développement d'une technologie de serrure sans élargisseur brevetée par Millet. Le système permet d'afficher une étanchéité A*4, de gagner 0.1 W/m²K sur le coefficient Uw de la menuiserie et 20 % de clair de vitrage !

EDLB : Un bénéfice supplémentaire est apporté par la version mécatronique de cette serrure...

Cette solution est une évolution prévue pour le 2^e semestre 2013. La version mécatronique assure un déverrouillage radio. La porte est actionnée par télécommande. Cette version est intéressante en termes d'ergonomie et d'accessibilité aux PMR.

EDLB : La nouvelle poignée-serrure est disponible sur la porte fenêtre des gammes M3D. Sera-t-elle généralisée ?

Nous réfléchissons à son application généralisée à toutes les gammes, surtout les coulissants à ouvrant caché. Cette généralisation se fera une fois le marché adapté à ce nouveau système.

EDLB : Vous avez fait appel à un designer, Laurent Lamballais, pour cette innovation. Pourquoi l'avez-vous choisi et quelle a été sa contribution ?

Cette serrure reste un élément de quincaillerie et nous n'avons pas lancé de compétition internationale de design pour la mener à bien ! Mais nous avons sollicité 3 designers que nous avons testés sur l'approche pratique d'une problématique. Le talent de dessinateur doublé d'une grande réactivité de Laurent Lamballais nous a convaincus. Son design apporte à cette nouvelle serrure un réel atout esthétique.

EDLB : Votre système est aussi pratique pour les menuiseries dotées de volets roulants...

Cette poignée serrure extra-plate permet en effet d'équiper la menuiserie de tout type de volet roulant : elle ne gêne ni la montée ni la descente du tablier.

EDLB : Comment cette innovation s'inscrit-elle dans votre réflexion permanente sur la performance thermique ?

Chacun tente d'améliorer le coefficient Uw d'une fenêtre à double vitrage et 2 vantaux. Nous voulons y parvenir en faisant évoluer la conception de la fenêtre. C'est dans le détail qu'il faut creuser les performances, en remettant en cause les systèmes établis.

EDLB : Quels sont vos axes de recherche actuels ?

Il faut concilier accès aux PMR et performance thermique. La réglementation évolue très vite et il est difficile de trouver des réponses satisfaisant à ces 2 exigences. Donc, il faut travailler sur le seuil, la hauteur des poignées... Je crois moins à l'électronique pure à court terme, pour des raisons économiques. Il faut privilégier une nouvelle conception globale intégrant l'électronique.

EDLB : La conjoncture actuelle est difficile, mais vous continuez à jouer la carte de l'innovation. Pourquoi ?

L'innovation est source de différenciation. Il faut sortir des bagarres de prix. La carte de l'innovation et celle du développement durable nous permettent de nous démarquer sur un marché qui évolue et se concentre.

EDLB : L'offre SY relève-t-elle aussi de cette stratégie de différenciation ?

Avec SYbois, le Groupe Millet se différencie en effet, en ne fabriquant pas une fenêtre mais un mur intégrant les ouvertures. Nous voulons réinventer l'enveloppe en limitant l'impact sur l'environnement, en améliorant la performance thermique tout en restant dans les prix du marché. L'ossature bois répond aux exigences de la RT 2012 et favorise d'importants gains économiques : elle divise par 3 le temps de montage d'une maison de 200 m² ! L'offre SY associe gammes de menuiseries et ossature bois. Elle cible charpentiers et menuisiers. Il s'agit d'une offre globale unique sur le marché, qui répond à une vraie demande. ■■



Poignée serrure à rupture thermique sans élargisseur de Millet.



La nouvelle poignée serrure s'adapte à tout volet roulant.

LES PRINCIPES DE LA POIGNÉE SERRURE SANS ÉLARGISSEUR

La poignée serrure traditionnelle et l'élargisseur sur lequel elle est montée sont remplacés par cette nouvelle poignée serrure manuelle ou mécatronique, positionnée sur l'hublot, qui assure les fonctions de verrouillage et déverrouillage de la menuiserie par l'extérieur. Le barillet permet d'actionner le mécanisme de déverrouillage intégré dans la poignée. Une version mécatronique se substitue au barillet pour offrir un déverrouillage radio. La poignée est fixée sur le dormant pour les portes fenêtres à 1 vantail et sur l'ouvrant semi-fixe pour les portes fenêtres à 2 vantaux. ■■



VEKA RECYCLAGE, DE LA COLLECTE À L'EXTRUSION

Le granulat extrudé, blanc ici, contribuera à produire de nouveaux profilés.

L'usine Veka Recyclage de Vendevre-sur-Barse a grandit double sa capacité et assure désormais la chaîne complète de recyclage du PVC : de la collecte à la production de granulat recyclé prêt à être incorporé dans de nouveaux profilés. Le cercle vertueux est bouclé.

Réalisé par Sophie Dumoulin

François Aublé, Directeur Général de Veka Recyclage SAS, a mené à bien avec son équipe ce projet qui lui tenait à cœur. L'inauguration a eu lieu le 30 octobre dernier*. Le nouveau bâtiment a été construit pour accueillir une chaîne automatisée performante de traitement des chutes de production et fenêtres PVC en fin de vie.

Collecte optimisée

Ces 2 sources de matière à recycler, 12 000 T collectées, alimentent à parts égales le process. La répartition était de l'ordre de 70/30 % au lancement de l'aventure. « L'avenir est au PVC de fin de vie », suggère François Aublé. Tous ses efforts portent sur l'augmentation de la collecte le plus en amont possible chez les menuisiers et sur les chantiers. L'objectif est de décourager la mise en décharge en limitant les coûts de cette collecte. Des partenariats sont développés avec les fabricants industriels de menuiserie PVC de toutes marques pour récupérer chutes et rebuts de production (8 % des profilés utilisés pour fabriquer des fenêtres)

et un service chantier a été créé pour collecter les menuiseries en fin de vie sur les lieux de dépose. Pour les gros chantiers de déconstruction, le partenariat avec Veolia, Sita, les plateformes de tri de la FFB et le réseau Praxy permet d'opérer un tri préalable. Pierre Emmanuel Palobart coordonne le service chantier dont les moyens de collecte, avec cahier des charges et suivi assurant la qualité des PVC collectés, sont adaptés aux sources d'approvisionnement : chevalet, palette, benne, poids lourd à fond mouvant...



François Aublé, Directeur Général de Veka Recyclage.



Inauguration de la nouvelle usine Veka Recyclage le 30.10.12.



Le nouveau bâtiment de Veka Recyclage.



Un système d'aspiration récupère les poussières produites lors du broyage.



Fabienne Riéra-Lahlou, Responsable Marketing Veka France, Nadia Laurent, responsable Communication Veka France, et François Aublé.



Les menuiseries en fin de vie sont convoyées vers le broyeur.



Après filtrage à chaud, la matière purifiée est prête à l'extrusion en granulés.



Parfaitement isolées, les particules de PVC passent au tri optique des couleurs.



Métaux non ferreux puis particules ferreuses sont écartées, la matière de plus en plus finement broyée est triée.

La surface du site est passée de 18 000 à 30 000 m², l'effectif a triplé depuis 2008 (33 personnes) et atteindra 45 personnes. François Aublé veille à la formation (12 % de la masse salariale cette année) et a mis en place une GPEC^{**}. L'investissement de 8 M€ dont 2,2 pour le nouveau bâtiment financé par la mairie, a permis de doubler la capacité, qui passe à 25 000 T/an, 100 T/jour. Le site dispose d'installations modernes de broyage, tri, recyclage et revalorisation : le process intègre désormais l'ultime phase, la production de granulat de PVC recyclé (capacité de 6 000 T pour le moment). L'investissement sera prolongé en 2013 pour atteindre 10 M€ avec en particulier 1 M€ pour optimiser le tri optique des particules de couleurs. La matière recyclée est de qualité constante car passée par silos homogénéisateurs d'une capacité de 250 T. Elle peut ainsi contribuer à la production de nouveaux profilés de PVC pour fenêtres. Granulats et micronisés obtenus en fin de traitement sont dûment testés puis dotés d'une fiche technique d'identification. Un client peut ainsi obtenir des produits conformes à un cahier des charges spécifique : couleur, filtration, granulométrie. Doté d'une immatriculation REACH, Veka Recyclage attend la certification du CSTB à la norme européenne NF EN12-608. Pour l'obtenir, il soigne la traçabilité de son approvisionnement et se limite résolument

à la collecte de PVC de fenêtres, portes ou volets. Recycleur accrédité par Recovinyl, engagé dans le programme européen Vinyl Plus, Veka Recyclage étend son activité à 6 autres pays : Belgique, Pays Bas, Luxembourg, Espagne, Portugal et Italie. Les matières autres que le PVC récupérées à l'issue des opérations (bois, joints, métaux ferreux et non ferreux, verre) rejoignent leur filière propre de revalorisation. Pour le verre, Veka Recyclage développe une solution avec AGC et le concours de l'Ademe. Il encourage le démontage des vitrages sur chantier, obligation qui figure dans la certification pose des fenêtres ! Le recyclage n'est pas un élément de langage pour Veka. Sa formulation de PVC renforcé en fibre de Luran® et mousse polyuréthane pour remplacer les renforts métalliques dans sa gamme Softline 82, n'est pas encore industrialisée faute de solution pour son recyclage. ■■

**L'inauguration officielle réunissait Andréas Hartleif, Président du Groupe international Veka, Norbert Burns, Président de Veka Recycling Group, François Aublé, DG de Veka Recyclage SAS, Claude Ruelle, Maire de Vendevre-sur-Barse, et Jos Lenferink, Président de Veka SAS.*

***GPEC : gestion prévisible de l'emploi et des compétences*

LES ÉTAPES DU PROCESS

Menuiseries en fin de vie et chutes/rebuts de production sont triées. Tout commence par le broyage, puis les matériaux fragmentés passent au travers de cribles de calibres de plus en plus petits. Aspiration et dépoussiérage contribuent à purifier la matière. Les différents matériaux sont séparés : PVC, métal (par électro-aimant), bois, verre et caoutchouc. Le mélange passe à l'extracteur de métaux non ferreux (courbes de volt) qui

les intercepte, puis les particules ferreuses résiduelles sont capturées. Le mélange de PVC/verre et caoutchouc passe en soufflerie puis sur des tables de séparation des matériaux par poids : restent PVC et caoutchouc qui passent dans un séparateur pneumatique. Enfin, le PVC blanc est séparé du PVC teinté par tri optique colorimétrique.

Quelques chiffres

- 160 000 T de profilés PVC utilisés en France
- 50 millions de fenêtres renouvelées
- 260 000 T de déchets de fin de vie produits et recyclés en Europe en 2010. 800 000 T prévues en 2020
- 18 000 T de PVC recyclées en France en 2010 : + 60 %
- Depuis sa création en 2008, Veka Recyclage a produit 50 000 T de matière PVC revalorisée. Il a recyclé 12 000 T en 2012 - CA 8 M€. Objectif 2015, 25 000 T - CA 12 M€. 90 % des composants des menuiseries PVC sont revalorisés.
- Les 3 entités de recyclage de Veka en Europe produisent 50 000 T de PVC revalorisé/an. ■■

FPEE, UNE SUCCES STORY À LA FRANÇAISE

Le nouveau show room de 1200 m² inauguré en 2012.

Le célèbre groupe industriel FPEE Industries très connu sur le marché de la menuiserie a fêté récemment ses 30 ans d'existence. L'occasion pour Marc Etienne, le fondateur, d'annoncer à ses salariés et ses principaux clients lors d'une soirée organisée pour cet anniversaire, qu'il souhaitait prendre du recul par rapport à l'opérationnel du groupe et que sa confiance pour diriger ses quelques 650 salariés revenait à Cécile Sanz devenue depuis Présidente du groupe, et bien entendu à l'ensemble de son équipe. L'Echo de la Baie a souhaité réaliser son portrait, « La femme du mois » que vous découvrirez également dans ce numéro.

Réalisé par Stéphanie Dreux-Laisné

Une structure industrielle puissante

Le groupe FPEE fabrique aujourd'hui environ 300 000 menuiseries par an sur 5 unités de production (et 6 sites) : FPEE à Brûlon (72), Multilaque à Brûlon (72), Mixal à Rédééné (29), Nord Cintres à Neuville Saint Rémy (59), Baie Bleue à Cambrai (59) et Château-Gontier (53). Chaque année, sont transformés pour la production dans ces sites, avec des équipements à la pointe des dernières technologies : 270 000 m² de vitrage, 4 500 000 tonnes de PVC, 800 tonnes d'acier, 2 700 tonnes d'aluminium, 4 000 barres en bois...

Depuis sa création en 1981, la société FPEE (Fermetures Pour Economies d'Energie) a travaillé avec rigueur et performance pour proposer à ses clients le meilleur des fenêtres, des portes, des volets et des portails en termes de robustesse, d'isolation, et de sécurité. La constance de cette politique et les efforts entrepris ont permis d'améliorer ces produits pour les rendre

encore plus esthétiques et fiables tout en offrant de nombreuses possibilités de personnalisation. FPEE est aujourd'hui un industriel reconnu dans la profession pour son sérieux, son savoir-faire et sa capacité d'innovation. La technologie la plus avancée se conjugue au savoir-faire artisanal pour assurer au produit final la meilleure qualité.

Les atouts du groupe

Les principaux atouts du groupe reposent sur la fiabilité d'un groupe industriel sérieux avec 30 ans d'expérience, une production française réalisée par un personnel de production qualifié et compétent avec un savoir-faire exemplaire, et une organisation industrielle et commerciale adaptée au sur-mesure. « La production française, c'est notre crédo. On pense que l'on peut continuer à innover et produire en France, défendre nos couleurs avec une main-d'œuvre plus qualifiée qu'à l'étranger » nous confie Cécile Sanz.



« **L'innovation est le fil rouge de FPEE : tous nos efforts sont centrés sur l'innovation technique et technologique afin de maintenir notre qualité de services et afin que le particulier puisse avoir envie de changer ses fenêtres, c'est notre rôle.** »

Cécile Sanz,
Présidente du groupe FPEE.



1



2



3

1 - Fenêtre Sérénité en PVC gris 7016, une couleur très tendance qui prend des parts de marché au PVC blanc.

2 - Diane couleur ivoire est un modèle exclusif Art & Fenêtres, dessiné par les membres du réseau.

3 - Laquage des profilés aluminium à Multilaque.

« Nous avons un bureau d'études intégré, ce qui nous permet de travailler ensemble sur les gammes du groupe et de maîtriser l'innovation. Ne pas extruder est un choix, car cela nous permet d'être souple en termes d'innovation et de réactivité commerciale sur le marché » précise Cécile Sanz. Au delà de ces principaux atouts, il faut ajouter un conditionnement intelligent et une logistique de qualité. Ces points sont très maîtrisés ce qui permet de garantir des délais qui sont toujours respectés. « La qualité de nos services, c'est ce qui fidélise nos clients et c'est ce qui fait la différence ». Ce sont des techniciens qualifiés qui suivent les commandes, FPEE se déploie dans toute la France avec 11 agences régionales qui accompagnent les clients dans la commercialisation des produits et la réalisation des projets. FPEE apporte une expertise PVC, Alu, Mixte à la fenêtre dont la qualité est validée par toutes les normes et certifications les plus exigeantes. « Nous poussons toujours nos clients à passer la certification Pose et nous les aidons en ce sens avec des stages de formation et nous les accompagnons dans les différentes démarches » précise Cécile Sanz. En effet, 70 adhérents Art & Fenêtres sont certifiés sur la pose et 12 sur le réseau OuvertureS. Les adhérents qui sont certifiés voient un intérêt commercial et une organisation accrue valorisante. « La certification les oblige à avoir un cadre administratif et une organisation qui facilite la vie de leur entreprise mais aussi la transmission de celle-ci. »

Les nouveautés 2012

Nouvelle présidence, mais aussi nouveau show-room, nouveaux bâtiments, nouveaux équipements !... Le show-room s'agrandit et devient également centre de formation avec une mise en situation technique des produits. Tout le savoir-faire du groupe est représenté sur près de 1000 m², un véritable atout pour les clients et pour l'entreprise. Une plate forme logistique a été mise en place sur 8 500 m², et l'usine Multilaque 2 a vu le jour début 2012 sur 7000 m². Le groupe détient donc désormais une chaîne de laquage verticale pour les profilés aluminium et une chaîne horizontale qui laque toutes les tôles, 6 Millions d'euros d'investissements pour Multilaque 2 et 15 millions au total.

« Notre politique est de ne pas laisser vieillir notre outil industriel. Tout ce qui peut donner du confort à nos salariés fait partie de nos objectifs. Nous travaillons beaucoup sur la cohérence des flux » nous indique Cécile Sanz. « La guerre des prix a démarré sur le PVC en 2012, elle est destructrice. Nous avons pris l'option de l'innovation, du service et nous avons un vrai discours produit : il faut devancer le marché et innover. Nous ne descendrons pas notre qualité » conclut Cécile Sanz avec tout le dynamisme et l'engagement qui la caractérise. ■■

Vue de l'ensemble des bâtiments industriels de Brûlon (72).



LE GROUPE FPEE EN QUELQUES DATES

- 1981** Création de l'entreprise à Brûlon – Menuiserie PVC Atelier 800 m² – 5 salariés
- 1988** Première extension de FPEE qui passe à 6000 m² et création de Multilaque, l'unité de laquage de barres aluminium.
- 1991** FPEE ouvre une usine aluminium à Brûlon
- 1994** Le réseau national de revendeurs Art & Fenêtres est créé.
- 1996** Une nouvelle usine PVC de 12 000 m² est construite à Brûlon.
- 1998** Création d'un second réseau de revendeurs : OuvertureS
- 2001** Spécialisée dans la fabrication de fenêtres et portes-fenêtres en PVC située à Cambrai (59), la société Ouverture est rachetée par FPEE.
- 2002** Extension de l'usine ALU de plus de 6 000 m²
- 2003** Nord Cintres, l'unité de cintrage de profilés PVC située à proximité de Cambrai (59), rejoint le groupe FPEE. Extension de l'usine Multilaque de 4 500 m²
- 2004** L'usine PVC s'agrandit : 8 000 m² supplémentaires sont construits.
- 2007** Le groupe rachète la société Artimen (menuiseries PVC), implantée en Mayenne. A Brûlon, l'usine d'aluminium s'agrandit sur 8 500 m².
- 2008** Le groupe FPEE Industries inaugure une nouvelle plateforme logistique de 8 500 m².
- 2010** Acquisition de la société Mixal (menuiserie Mixte bois/aluminium)
Fusion entre Ouverture et Artimen qui devient Baie Bleue.
- 2012** Multilaque s'agrandit : une nouvelle unité de 7 000 m² de tôles alu et acier est mise en service. Inauguration du nouveau show-room FPEE à Brûlon.

GROUPE MILLET, SYSTÈME CONSTRUCTIF POUR BBC COLLECTIF ACCESSIBLE

Les fenêtres à volet roulant intégré sont protégées par des brise soleil.

Millet et sa filiale SYbois réalisent des chantiers BBC grâce à un système constructif fondé sur la préfabrication. Il assure éco-conception, performance thermique et étanchéité à l'air tout en limitant la durée des chantiers. 2 programmes collectifs récents peuvent être pris en exemple : Sémussac et Aiffres, celui-ci avec retour d'expérience.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Sémussac était en cours de construction début octobre, pour achèvement en décembre : un programme de 39 logements construits en bois et labellisés BBC Effinergie® de la SA Atlantic Aménagement (groupe Mieux Se Loger), mené en partenariat avec Triade Architecture (Brice Kohler) et le groupe Millet (Fenêtres et portes et SYbois). Il se compose de 29 logements sociaux en T3 et T4 (maisons mitoyennes sur 2 niveaux) et 10 logements saisonniers en T2, tous orientés au Sud. Pour s'inscrire dans l'architecture traditionnelle charentaise du village, le lotissement a été conçu en îlots de 3 à 6 logements desservis par des venelles pour « favoriser le lien social ».

Les espaces verts ajouteront au charme du programme marqué par les toits de tuiles et des façades éclairées par un panneau de bois lisse peint en bleu, orange ou vert.

Le système éco-conçu de modules constructifs préfabriqués à ossature bois sur dalle béton a été mis en œuvre pour atteindre les performances BBC recherchées et respecter les délais courts de réalisation attendus. Intégrant structure, isolation, système d'étanchéité, fenêtres et parements extérieurs, il est conçu pour assurer performance thermique, hygrothermique et acoustique, qualité de l'air intérieur et étanchéité à l'air : les matériaux perspirants choisis (ouate de cellulose sans



*Détail de la fenêtre
à volet roulant intégré*



1 - 2 - Un montage rapide et précis.

sel de bore et fibre de bois) et la ventilation de la lame extérieure protègent la maison de l'humidité et de la chaleur excessives. SYbois peut monter 3 maisons couvertes en 5 jours grâce à son système de préfabrication qui assure la qualité de liaison des composants, limite risques et déchets sur chantier, et permet de contrôler les coûts : 1 160 €/m². Ce mode constructif, qui peut désormais être aussi mis en œuvre en rénovation, signale Christian Girard, Directeur de SYbois, adopte différents types de finition : à Sémussac, un bardage en épicéa à clins horizontaux laqué gris. Les fenêtres PVC Aluplast à double vitrage affichent Uw 1.4. Philippe Pelletier participait à la visite du chantier dans le cadre de l'un de ses 1^{ers} objectifs : faire remonter à l'administration les retours d'expérience de la RT 2012 pour ajuster le tir si nécessaire, expliquait Fabrice Millet. Le Président du Plan Bâtiment Durable 2012-2017 soulignait l'intérêt d'un tel modèle constructif, au regard de la transition énergétique prônée aujourd'hui. Il en

notait les matériaux efficaces, le respect d'une enveloppe budgétaire satisfaisante pour les bailleurs sociaux et le process innovant de mise en œuvre. Un chantier de cette nature implique en effet une concertation en amont des entreprises engagées dans le projet et un travail collectif.

Ce fut le cas à Sémussac : l'opération a été gérée en groupement d'entreprises, avec Millet Bâtiment pour mandataire, et sur le principe de la conception/réalisation. Le mode constructif choisi est une des formules innovantes qui permettront de bâtir des constructions « sobres en énergie et offrant un confort de vie soigné ».

Le retour d'expérience de l'opération Les Jardins d'Aiffres après 1 an d'occupation par 12 sur 19 des locataires a permis d'améliorer la démarche menée à Sémussac. Le confort thermique des maisons individuelles T3 labellisées BBC Effinergie®, réalisées avec le même système modulaire en ossature bois, a en effet été jugé « mitigé » : température trop basse à l'étage le matin en période



Philippe Pelletier tire les leçons d'un chantier exemplaire. Ici, avec Claude Millet.



Les venelles permettant l'accès aux logements et aux jardins

Sémussac, un programme BBC Effinergie signé Triade Architecture.

très froide et trop de chaleur ressentie en été. Les constructions de Sémussac ont donc été posées sur dalle béton pour augmenter l'inertie du bâti et le confort d'été amélioré grâce aux fermettes avec combles ventilés. En termes esthétiques cette fois, le bardage en Douglas d'Aiffres grise au fil du temps... Celui de Sémussac est en épice laqué, avec garantie 10 ans sur le laquage.

À propos de l'évolution d'un tel système constructif vers le passif, Fabrice Millet signale la nécessité d'augmenter la performance thermique des fenêtres, sans pour autant aller vers des solutions extrêmes en termes de coût, telles qu'un $U_w < 0,8$: « Il faut trouver un juste milieu, à 0,9 ou 1.0 ». Et d'ajouter la nécessité de mettre en place une occultation sans problème de pont thermique et d'étanchéité : il préconise la fenêtre respirante intégrant un store vénitien. Pour Brice Kohler, le passif en habitat est plus complexe qu'en bureaux faute de dégagement de chaleur par les occupants dans la journée. La solution pourrait être apportée par des panneaux solaires. Lui et Philippe Pelletier insistent sur la nécessité de ne pas proposer des équipements de chauffage surdimensionnés. Ce dernier suggère d'ailleurs que la Réglementation 2020 ne sera pas que thermique mais intégrera des obligations environnementales (poids carbone au m^2), et des contraintes de confort : qualité de l'air intérieur, confort d'été, confort acoustique, production d'énergie incluant les sources renouvelables. Philippe Pelletier ne s'interdit pas de penser à une « Réglementation Bâtiment Responsable »... ■■

Sémussac : calculs réglementaires
Ubat : 0,322 W/(m².K)
Cep : 49.68 kWh/m²/an
Cep BBC : 38.85 kWh/m²/an
(mode de calcul logiciel RT 2005)



Christian Germain (SYbois), Brice Kohler, E. Louvigny (SA d'HLM) et Fabrice Millet.



Petits collectifs en R+1.



Les maisons individuelles mitoyennes, de style charentais.

BATISTORE, UN SAVOIR-FAIRE

Fabricant de stores intérieurs et extérieurs depuis plus de 20 ans.

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
Site : www.batistore.fr





ROTO, VALEUR AJOUTÉE, L'ARME ANTICRISE

Aréopage des dirigeants de Roto face à la presse internationale.



*Dr Eckhard Keill,
Président de Roto et de
la Division Technologie
Fenêtres et Portes.*

Lors de sa 7^{ème} journée organisée pour la presse internationale en novembre à Bad Mergentheim, site de production des fenêtres de toit en PVC et systèmes solaires intégrés en toiture, Roto fit preuve d'un optimisme mesuré. Le groupe entend surmonter une crise internationale confirmée en offrant à ses clients une réponse toujours plus appropriée à des besoins spécifiques. La connaissance approfondie des marchés est la base de sa stratégie de valeur ajoutée.

Réalisé par Sophie Dumoulin

Dr Eckhard Keill, Président de Roto et de la Division Technologie Fenêtres et Portes, fit un tour d'horizon de la conjoncture mondiale marquée par la crise de confiance du consommateur. En Allemagne, où « A window is not a car » et où même les ventes de voiture accusent une baisse, la situation est moins préoccupante qu'en Espagne ou au Portugal : les ventes de fenêtres baissent en volume mais restent étales, voire en légère progression en valeur. En France, la baisse du marché est qualifiée de légère. Roto entend contrebalancer les effets de la crise par la conquête de marchés émergents, dont le photovoltaïque intégré en toiture pour le résidentiel. Et la rénovation du bâtiment reste considérée à moyen et long termes comme prometteuse. Roto entend faire mieux que le marché en général et ses concurrents en particulier : il réalise 1/3 de son activité en Allemagne (marché de 13 millions de fenêtres et 1,3 million de portes) et les 2/3 à

l'international. 5 éléments fondent sa stratégie : bénéfice client ; accent mis sur produit, service et innovation ; professionnalisation ; développement du marché et conquête de nouveaux créneaux ; communication.

Connaissance des marchés et réponse aux besoins

Le Professeur Manfred Güllner, fondateur et Directeur Général de l'Institut Forsa (Association pour la recherche sociale et l'analyse statistique), équivalent de la Sofres ou de l'Ifop en France, présentait les résultats d'une étude commanditée par Roto sur la pertinence d'Internet en tant que source d'information sur les fenêtres et préalable à leur achat en Allemagne, Espagne, Pologne et au Benelux. Il en ressort que ce media n'est pas encore très influent sur l'acte d'achat et n'est pas un canal d'achat direct. Il prend sa place en



Le site Roto de Bad Mergentheim.



Musée Roto sur le site de Bad Mergentheim.



Atelier des profilés PVC de fenêtres de toit.



Montage d'une fenêtre de toit.



1 - Le site de Bad Mergentheim intègre la production de vitrages isolants.

2 - Le Campus de Roto permet de former 3 000 professionnels européens.

3 - Système de sécurité pour portes, DoorSafe 600.

4 - Le confort d'utilisation des fenêtres est favorisé par Roto. Ici, E-Tech Drive.

5 - Système de ferrure pour coulissants de grandes dimensions, Patio Life.

6 - Critères d'achat de fenêtres par les Français. Étude Roto France.



tant que moyen d'information, surtout pour les plus jeunes consommateurs, en particulier par le biais de la consultation des sites de fabricants spécialisés et distributeurs. Les recherches portent avant tout sur les prix, puis les caractéristiques spécifiques des produits, le contact service client, la disponibilité des gammes et les incitations fiscales gouvernementales. L'information glanée sur Internet est jugée peu adaptée à l'attente de l'internaute, voire source de confusion par son foisonnement. Rien ne remplace donc encore le conseil des professionnels ! En 2012, Roto Frank Ferrures S.A.S avait commandité à TNS Sofres une étude sur le marché français. Publiée en juin par Christian Bako, Directeur Général de la succursale française, elle révélait que les Français sont plus intéressés par ces produits et moins obnubilés par les prix qu'on ne le pense ! Ils accordent une importance majeure à la qualité (96 %) et leurs critères d'achat sont un potentiel d'économies d'énergie (62 %), la qualité (47 %) et la sécurité/protection contre

les effractions (34 %). Le prix n'intervient qu'en 4^{ème} position (28 %), avant le matériau (25 %), la durée de vie (24 %), la conception (17 %) et les prestations de garantie ou la facilité de manœuvre (10 % chacun). Roto a décelé l'intérêt des Français pour des fenêtres spécifiques aux pièces de vie, dotées de mécanismes de sécurité intégrés (chambre d'enfants) et de commandes confortables (salle de bains et chambres). Une information à exploiter par les fabricants de fenêtres soucieux de valoriser leur offre à valeur ajoutée... 32 % de Français seraient encouragés à dépenser plus en échange d'avantages supplémentaires. Cela suppose une information préalable, à laquelle est ouvert 1 Français sur 2. Cette étude a intéressé les industriels français de la fenêtre, décidant certains à l'utiliser concrètement dans le cadre de leur stratégie marketing. La quincaillerie doit s'adapter à des profilés plus épais et des vitrages plus complexes, donc à des fenêtres plus lourdes, tandis que progresse la demande d'économies d'énergie, de sécurité, de solutions de ventilation et d'automatisation (confort d'utilisation). Les nouveautés présentées par Roto au dernier salon Fensterbau (EDLB n°86) ont permis d'améliorer encore la réponse aux attentes du consommateur final, dans le droit fil de sa stratégie de valeur ajoutée produit et service. ■

ROTO EN CHIFFRES

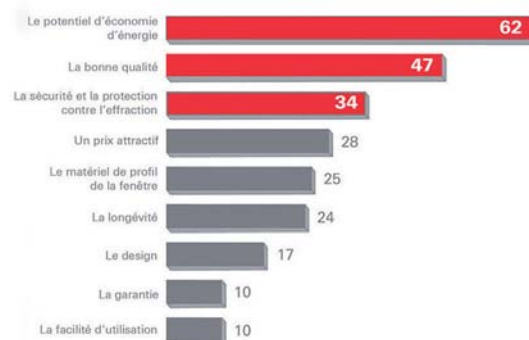
► Le groupe Roto Frank AG emploie un peu plus de 4 100 personnes dans le monde sur 12 sites de production. CA 660 M€ en 2011 et 509 M€ au 30/09/12 (- 0,8 % par rapport à la même période de 2011). Il prévoit d'accroître légèrement ses parts de marché en 2012. Il se compose de 2 divisions, Technologie pour fenêtres et portes, (ferrures) ; Fenêtre de toit et Énergie solaire. ► L'usine de Bad Mergentheim (70 000 m² de surface), certifiée Iso 9001 et 14001, FSC et TÜV, emploie quelque 700 salariés. Outre les ateliers de production, elle intègre une plateforme logistique de 14 000 m² et le centre de formation RotoCampus. Le fonctionnement de la division fenêtres de toit est fondé sur la méthode d'amélioration continue (Lean) et le zéro défaut. ► Roto Frank France commercialise différents modèles de fenêtres de toit, de fenêtres spéciales (sortie de toit, exutoire de désenfumage...) et d'escaliers escamotables. La succursale commerciale française est située à Saint-Avoid (57) et Saint-Priest (69), site qui intègre le département marketing pour l'Europe de l'Ouest.



6

Les perspectives pour les „Pros“

Les critères les plus importants dans l'achat d'une fenêtre pour les Français



En pour cent Plusieurs réponses possibles

Source : TNS Sofres.
Base : 52,7 millions de personnes âgées 15 ans et plus
© Roto 06/2012





INTERVIEW

HEROAL, SYSTÈMES EN ALUMINIUM POUR CONSTRUCTION DURABLE

Le Directeur d'Heroal, Konrad Kaiser.

La société allemande, sise à Verl, fabrique des profilés en aluminium pour fenêtres, portes, volets roulants et portes de garage, façades et moustiquaires... Son directeur, Konrad Kaiser, présente l'entreprise. Cet ingénieur a travaillé de 1994 à 1998 chez Heroal en qualité de Technicien puis de Responsable adjoint du développement, après des études en Génie mécanique à Aix la Chapelle. Il fut Directeur Adjoint de Schüco International KG et Responsable des domaines solaires, avant de revenir diriger Heroal.

Réalisé par Sophie Dumoulin

L'Echo de la Baie : *Quelle est la spécificité d'Heroal ?*

Konrad Kaiser : La marque Heroal est synonyme de solutions qui, avec des innovations en phase avec la pratique, un service clients connu pour être le meilleur du secteur, un design haut de gamme qui s'intègre à toutes les architectures et une approche durable, sont une référence en la matière.

EDLB : *Quels sont les moyens techniques de l'entreprise, comment les unités de production se répartissent-elles les rôles ?*



L'usine I à Verl abrite l'administration, le façonnage de feuillards et tôles, la production de portes roulantes, l'installation de moulage par injection plastique, la fabrication d'outils et de machines spéciales, le centre de tests, 1 entrepôt à hauts rayonnages et 1 entrepôt pour petites pièces. La surface du site est d'environ 58 000 m² dont quelque 35 000 m² pour la production. 18 machines de profilage produisent à Verl environ 65 000 km de profilés de volets roulants/an. Notre usine II à Hövelhof intègre le laquage (4 chaînes), le cintrage, le pliage des tôles, la fabrication de raccords et l'isolation de la menuiserie, l'emballage et 1 entrepôt à hauts rayonnages. Sur environ 61 000 m², quelque 49 000 m² de surface sont dédiés à la production. Chaque jour, environ 70 km de profilés reçoivent un revêtement dans les halls de fabrication de Hövelhof. L'usine III à Hövelhof héberge 1 entrepôt à hauts rayonnages de plus de 10 000 emplacements à berceaux gerbables pour charges longues, 1 entrepôt à hauts rayonnages de plus de 7 000 emplacements pour palettes Europe, notre centre logistique et notre maison modèle. La surface du site est d'environ 61 000 m² dont quelque 41 000 m² dédiés à la production.



EDLB : Quel est l'effectif du groupe ?

Plus de 800 collaborateurs travaillent en permanence au développement des systèmes, à l'optimisation du service et de la qualité des prestations Heroal pour plus de 3 500 clients à travers le monde.

EDLB : Sur quels axes portent aujourd'hui plus particulièrement vos recherches ?

Heroal développe et produit des systèmes pour volets roulants, portes roulantes, fenêtres, portes et façades parfaitement adaptés les uns aux autres. En réduisant au maximum la consommation d'énergie lors de la production et en assurant des économies énergétiques maximales lors de l'utilisation, les systèmes Heroal contribuent résolument à une construction durable sans subventions, qui se conjugue avec une très grande rentabilité lors de la mise en œuvre des systèmes et la valorisation des bâtiments.

EDLB : Quels sont vos produits emblématiques sur le marché français ?

Heroal a inventé les volets roulants isolés par injection de mousse et occupe incontestablement dans ce secteur depuis de nombreuses années la position de leader. L'entreprise a également conquis les secteurs du développement, de la fabrication et du revêtement des systèmes de profilés en aluminium et des composants pour portes roulantes, fenêtres, portes et façades. Heroal est ainsi le fournisseur et fabricant le plus complet au monde de systèmes pour éléments de construction en aluminium pour l'enveloppe de bâtiments.



1 - lame de volet roulant d'encombrement réduit HR 37.

2 - lame de volet roulant HR 41 : enroulement étroit et grande largeur de recouvrement.

3 - Profilé de porte roulante Série 75 pour utilisation industrielle.

EDLB : Quelles sont vos plus récentes nouveautés ?



1 - Heroal neo 72 green : solution avec traverses d'isolation en matière 1^{ère} renouvelable.
2 - Prix d'innovation reçu au dernier salon Fensterbau

Lors du salon Fensterbau Frontale, un jury composé d'éminents spécialistes a décerné le Prix de l'Innovation Architecture 2012 à l'entreprise pour le développement de Heroal neo. Le cœur de ce système repose sur la nouvelle géométrie de traverse brevetée qui rend superflu le besoin intensif en temps et en matériau d'encoche de verre ou de cadre et qui offre une excellente isolation thermique. Autre innovation, la solution système Heroal rs hybrid allie les avantages du volet roulant et de la protection solaire et s'adapte parfaitement aux systèmes de fenêtres et de façades Heroal. Avec son diamètre d'enroulement minime, la tenture tendue à l'intérieur et complétée à l'extérieur par des lames de volets roulants en aluminium peut répondre à la quasi-totalité des exigences. Enfin, le programme de portes de garage déjà très complet d'Heroal s'enrichit d'une innovation de taille : les portes de garage en kit RD 75. Conçues pour répondre à des exigences extrêmes, elles se distinguent par une grande souplesse qui leur permet de s'insérer dans presque toutes les architectures.

EDLB : Quel est l'apport original d'Heroal au marché Français ?



Le système heroal rs hybrid réunit les avantages d'un volet roulant et d'une protection solaire.

Étant l'une des entreprises de fabrication de systèmes de 1^{er} plan, Heroal développe et produit des systèmes parfaitement assortis entre eux pour volets roulants, portes roulantes, fenêtres, portes et façades. Grâce à une utilisation minimum d'énergie au cours de la fabrication et à une économie d'énergie maximum pendant l'utilisation, les solutions d'Heroal contribuent de manière décisive à des constructions durables associées à la rentabilité la plus élevée qui soit lors de l'usinage des systèmes et à l'augmentation de la valeur des bâtiments.

EDLB : Quelle est la cible d'Heroal en France ?

Heroal est le partenaire des architectes, des maîtres d'œuvre et des professionnels de la fermeture en quête de solutions novatrices en aluminium pur ou composite pour les enveloppes de bâtiments. Heroal sait exactement ce qu'ils recherchent : un vaste choix de possibilités de configuration pour les architectes, un système parfaitement fiable permettant de répondre aux souhaits spécifiques des maîtres d'œuvre et des solutions économiques et efficaces sur lesquelles nos partenaires peuvent miser pour satisfaire leurs propres clients. ■■



Portes de garage en kit Heroal RD 75, système modulaire et polyvalent.



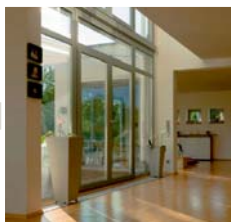
Système de profilés de fenêtres Série 065.



Système de profilés de fenêtres Série 110S à forte isolation thermique.

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



DÉMO SUR DEMANDE

Vous n'aurez jamais été
aussi impressionnant...



Conception et réalisation : ELCIA - Crédits photos : iStock



ProDevis6

Votre expert Logiciel & Menuiserie

Conçu pour les professionnels de la Menuiserie, du Store et de la Fermeture, ProDevis 6 vous permet de **réaliser rapidement tous vos devis** et de **gérer efficacement l'ensemble de votre activité commerciale**.



Démonstration sur www.prodevis.com
ou sur demande à infos@prodevis.com



Module Virtual Vision